Strategiczne rozłączenie: analiza doktryny Roberta Lighthizera w książce No Trade Is Free

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst analizuje koncepcję strategicznego rozłączenia Roberta Lighthizera, przeciwstawiając ją dogmatom wolnego handlu. Autor omawia sześć głównych zarzutów wobec tej doktryny: wysokie koszty dla konsumentów, spadek efektywności innowacji, ryzyko odwetu handlowego, utrudnienia w globalnej współpracy klimatycznej, zagrożenie rentierstwem oraz teoretyczne aspekty deficytu handlowego. Główną tezą jest przekonanie, że choć odporność gospodarcza generuje koszty i wymaga selektywności, to koszt alternatywny całkowitej zależności od strategicznego rywala jest znacznie wyższy. Rozłączenie nie powinno być totalne, lecz segmentowane, przypominając precyzyjną chirurgię zamiast gwałtownego zerwania więzi, co ma chronić suwerenność materialną państwa bez paraliżowania jego gospodarki.

The text analyzes Robert Lighthizer's concept of strategic decoupling, contrasting it with free trade dogmas. The author discusses six main objections to this doctrine: high costs for consumers, a decline in innovation efficiency, the risk of trade retaliation, obstacles to global climate cooperation, the threat of rent-seeking, and theoretical aspects of the trade deficit. The central thesis is the belief that while economic resilience generates costs and requires selectivity, the opportunity cost of total dependence on a strategic rival is significantly higher. Decoupling should not be total but segmented, resembling precision surgery rather than an abrupt severance of ties, aimed at protecting the state's material sovereignty without paralyzing its economy.

Artykuł analizuje doktrynę strategicznego rozłączenia (decoupling) Roberta Lighthizera jako radykalne odejście od dogmatów wolnego handlu na rzecz geoekonomii opartej na racji stanu. Autor stawia tezę, że handel nie może być celem samym w sobie, lecz

narzędziem służącym wzmacnianiu suwerenności i odporności przemysłowej państwa. Tekst systematycznie rozprawia się z zarzutami o nadmierne koszty, ryzyko odwetu czy spadek efektywności, argumentując, że cena doraźnych strat ekonomicznych jest w istocie opłatą za uniknięcie bezbronności strategicznej. Kluczowym przesłaniem jest konieczność przejścia od roli państwa jako „akuszerki globalizacji" do roli „stratega zależności", który selektywnie zarządza relacjami handlowymi, traktując dostęp do rynku jako dźwignię polityczną. Tekst podkreśla, że skuteczna implementacja tej wizji wymaga nie tylko twardych ceł, ale przede wszystkim rygoru wykonawczego, budowy realnych kompetencji produkcyjnych oraz nowej umowy społecznej, w której dobro wspólne i godność pracy przeważają nad dyktatem najniższej ceny.

SŁOWA KLUCZOWE

strategiczne rozłączenie | doktryna Roberta Lighthizera | No Trade Is Free | bezpieczeństwo ekonomiczne | odporność łańcuchów dostaw | reshoring | geoekonomia | asymetria systemowa | polityka przemysłowa | deficyt chroniczny | suwerenność materialna | kapitalizm osadzony | blokowanie technologii | selektywność sektorowa | warunkowość w handlu

Koszty rozłączenia są ceną za brak bezbronności

Każda silna doktryna potrzebuje przeciwników. Bez nich łatwo zamienia się w kazanie dla przekonanych, a kazanie, choć bywa podniosłe, rzadko poprawia jakość myślenia. Koncepcja strategicznego rozłączenia Lighthizera jest intelektualnie płodna właśnie dlatego, że budzi sprzeciw. Atakuje dogmaty wolnego handlu, lecz sama może stać się dogmatem, jeśli zostanie oderwana od rachunku kosztów, empirycznej weryfikacji i instytucjonalnej dyscypliny. Trzeba więc wykonać ruch podwójny: obronić jej rdzeń, a zarazem wskazać granice. W przeciwnym razie zamiast nowej ekonomii dobra wspólnego otrzymamy tylko protekcjonizm z lepszą retoryką i droższym garniturem.

Pierwszy zarzut wobec strategicznego rozłączenia brzmi: jest ono zbyt kosztowne. Cła podnoszą ceny, zwiększają koszty komponentów, uderzają w firmy zależne od importu, obciążają konsumentów i mogą napędzać inflację. To realny argument. Nie należy go zbywać pogardliwym

ruchem ręki, gdyż obywatel-producent jest jednocześnie obywatelem-konsumentem. Rodzina o ograniczonych dochodach odczuje wzrost cen szybciej niż abstrakcyjną poprawę bilansu strategicznego. Polityka Lighthizera musi więc uczciwie przyznać: odporność kosztuje. Powrót produkcji, dywersyfikacja i redundancja – to wszystko ma swoją cenę. Pytanie nie brzmi jednak „czy kosztuje", lecz „czy koszt alternatywny zależności jest niższy". Zwolennicy dawnej globalizacji przez lata mówili o cenie ochrony, ale znacznie ciszej o cenie bezbronności.

Drugi zarzut jest bardziej wyrafinowany: strategiczne rozłączenie może obniżyć efektywność gospodarki i spowolnić innowacje. Globalne łańcuchy dostaw pozwalały firmom korzystać z najlepszych kompetencji, najniższych kosztów i największej skali. Ich rozbijanie może prowadzić do powielania produkcji, marnowania zasobów i tworzenia mniej konkurencyjnych ekosystemów. Ten argument również ma wagę. Nie wszystko należy przenosić do kraju macierzystego; nie każda produkcja jest strategiczna i nie każda zależność jest niebezpieczna. Państwo, które zbyt szeroko definiuje bezpieczeństwo narodowe, ryzykuje sparaliżowaniem własnej gospodarki i zamianą zdrowej ostrożności w biurokratyczną klaustrofobię. Rozłączenie musi być selektywne, a nie histeryczne – powinno przypominać chirurgię, a nie rozbijanie porcelany młotkiem.

Trzeci zarzut dotyczy odwetu. Jeśli Stany Zjednoczone lub Europa zaostrzą cła, kontrole eksportu i ograniczenia inwestycyjne, Chiny mogą odpowiedzieć własnymi restrykcjami: blokadą surowców, ograniczeniem dostępu do rynku, presją administracyjną na zagraniczne firmy czy przyspieszeniem budowy alternatywnych instytucji. To nie jest hipoteza literacka, lecz praktyka współczesnej geoekonomii. Państwa używają ceł, licencji, sankcji i kontroli danych jako instrumentów presji. Doktryna Lighthizera nie usuwa ryzyka konfliktu handlowego – ona je ujawnia i przenosi na poziom jawnej strategii. Jej obrona musi być zatem precyzyjna: nie chodzi o to, że rozłączenie jest bezpieczne, lecz o to, że zależność od przeciwnika w obszarach krytycznych jest jeszcze mniej bezpieczna.

Czwarty zarzut głosi, że rozłączenie może utrudnić globalną współpracę w sprawach klimatu, zdrowia publicznego czy stabilności finansowej. Krytycy twierdzą: nawet jeśli Chiny są rywalem, pozostają niezbędnym partnerem w rozwiązywaniu problemów planetarnych. Nie da się stabilizować klimatu, zarządzać pandemią ani utrzymać globalnego porządku finansowego, jeśli największe gospodarki pogrążą się w permanentnej wojnie ekonomicznej. To poważny argument, wymagający odpowiedzi bez teatralnego marszczenia brwi. Odpowiedź brzmi: współpraca jest potrzebna, lecz nie może być pretekstem do strategicznego samorozbrojenia. Można współpracować tam, gdzie interesy są zbieżne, i rozłączać tam, gdzie zależność tworzy zagrożenie. Dojrzała polityka nie wymaga ani totalnej przyjaźni, ani totalnej wrogości – wymaga segmentacji relacji.

Piąty zarzut dotyczy moralnego ryzyka protekcjonizmu. Każda polityka ochronna tworzy beneficjentów, którzy szybko uczą się mówić językiem narodu, bezpieczeństwa i strategicznej konieczności. Niektórzy z nich będą rzeczywiście nośnikami dobra wspólnego, inni zaś zwykłymi łowcami rent, którzy podniosą flagę nad własną fakturą. Państwo wspierające przemysł musi zatem umieć odróżnić sektor strategiczny od głośnego, firmę kluczową dla odporności od firmy ważnej dla lokalnego polityka, a inwestycję przyszłościową od kosztownej nostalgii. Bez tego Lighthizerowska doktryna zostanie skompromitowana przez własnych fałszywych przyjaciół. Nie ma większego zagrożenia dla idei dobra wspólnego niż prywatny interes udający jej kapłana.

Szósty zarzut ma charakter teoretyczny: deficyt handlowy nie jest prostym odpowiednikiem narodowej straty. Ekonomiści głównego nurtu przypominają, że bilans zależy od relacji między oszczędnościami a inwestycjami, pozycji dolara jako waluty rezerwowej oraz atrakcyjności krajowych aktywów. Kraj może mieć deficyt handlowy, ponieważ zagraniczni inwestorzy chcą kupować jego aktywa, a konsumenci dysponują wysoką siłą nabywczą. Argument ten jest poprawny na poziomie makroekonomicznym. Lighthizer czasem upraszcza deficyt, nadając mu wymiar moralnego rachunku win, ale jego intuicja nie traci przez to znaczenia. Problemem nie jest każdy deficyt jako taki, lecz deficyt chroniczny – skoncentrowany wobec państwa systemowo konkurencyjnego, połączony z utratą bazy produkcyjnej i finansowaniem wzrostu przeciwnika. W tym punkcie makroekonomia musi spotkać się z geopolityką; sam bilans płatniczy nie wystarczy do oceny bezpieczeństwa narodowego.

Przemysł jako infrastruktura sprawczości, a nie magazyn etatów

Siódmy zarzut dotyczy automatyzacji. Krytycy Lighthizera argumentują, że spadek zatrudnienia w przemyśle nie był efektem importu, lecz wzrostu produktywności, robotyzacji i postępu technologicznego. Twierdzą, że nawet powrót produkcji do USA nie przywróciłby milionów dawnych miejsc pracy, gdyż nowoczesne fabryki są znacznie bardziej zautomatyzowane. To prawda, ale znów – tylko częściowa.

Obrona przemysłu w ujęciu Lighthizera nie powinna opierać się na obietnicy powrotu do hal zatrudniających tysiące ludzi przy prostych czynnościach. Powinna natomiast wyjść z założenia, że produkcja ma znaczenie nawet przy mniejszym bezpośrednim zatrudnieniu, ponieważ tworzy ekosystem kompetencji, innowacji, dostawców, serwisu, badań, logistyki, bezpieczeństwa i wysokich płac technicznych. Przemysł przyszłości nie jest muzeum pracy ręcznej. Jest infrastrukturą sprawczości.

Odpowiedź na zarzuty o agresję i wykluczenie

Ósmy zarzut głosi, że konfrontacyjna polityka wobec Chin może stać się samospełniającą się przepowiednią. Według tej logiki: jeśli Zachód traktuje Chiny jak wroga, one odpowiedzą tym samym; blokada technologii przyspieszy chińską autarkię i militaryzację, a tworzenie bloków wywoła powstanie kontrbloków. Argument ten należy jednak traktować z ostrożnością. Choć relacje międzynarodowe rzeczywiście ulegają spiralom nieufności, nie wolno mylić przyczyny z reakcją. Diagnoza Lighthizera nie narodziła się w próżni – była odpowiedzią na konkretne praktyki Pekinu: wymuszony transfer technologii, subsydia, bariery rynkowe, ekspansję militarną, nacisk na Tajwan, represje wewnętrzne, kontrolę surowców oraz instrumentalne traktowanie instytucji globalnych.

Zachód nie stworzył tej asymetrii, choć zbyt długo ją tolerował. Polityka dostrzegająca zagrożenie nie staje się automatycznie jego źródłem; czasem jest po prostu spóźnionym otwarciem oczu. Dziewiąty zarzut dotyczy państw mniejszych. Jeśli mocarstwa odchodzą od multilateralizmu na rzecz jednostronności i bloków regionalnych, kraje średnie i małe mogą stracić ochronę prawną. WTO, mimo swoich wad, zapewniało im forum do dochodzenia roszczeń.

Świat brutalnych dźwigni może faworyzować tych, którzy dysponują największymi rynkami, armiami i walutami. Jest to argument kluczowy z perspektywy Polski – nie powinniśmy bezrefleksyjnie świętować upadku multilateralizmu. Lighthizer ma rację, twierdząc, że WTO zawiodła w starciu z Chinami i ich aktywizmem interpretacyjnym, jednak państwa średnie potrzebują reguł, gdyż nie zawsze dysponują wystarczającą siłą przebicia. Wniosek nie brzmi zatem: „zniszczyć reguły", lecz: „przebudować je tak, by nie krępowały obrony przed systemową asymetrią". Państwa średnie powinny wspierać reformę porządku handlowego, regionalne bloki odporności i sojusze gospodarcze, zamiast godzić się na prostą anarchizację handlu.

Dziesiąty zarzut ma charakter aksjologiczny: ekonomia dobra wspólnego może zostać przejęta przez nacjonalizm wykluczający. Jeśli godność pracy, przemysł i suwerenność zostaną ubrane w język wrogości wobec obcych, migrantów czy mniejszości, doktryna utraci swój moralny fundament. Lighthizerowska obrona pracownika nie musi jednak prowadzić w tym kierunku. Można bronić wspólnoty politycznej bez pogardy wobec innych; można ograniczać zależność od Chin jako państwa partyjnego, nie demonizując Chińczyków; można dbać o narodową bazę produkcyjną, nie popadając w szowinizm gospodarczy i chronić pracę, nie zamykając się na uczciwy handel. Dobro wspólne wymaga granic, ale nie nienawiści. Granica bez godności staje się murem pychy, podczas gdy otwartość bez granic staje się korytarzem zależności.

Dygresja o dogmatach jest konieczna, gdyż każda epoka ma swoje „święte słowa". Dawna globalizacja operowała pojęciami takimi jak „efektywność", „otwartość" czy „wolny handel". Nowa

era tworzy własne zaklęcia: „odporność”, „bezpieczeństwo ekonomiczne”, „suwerenność” czy „reshoring”. Każde z tych słów może być użyte sensownie, ale każde może też zostać nadużyte. Gdy słowo zaczyna kończyć dyskusję zamiast ją porządkować, staje się dogmatem. Lighthizer jest potrzebny jako antidotum na dogmat wolnego handlu, lecz on sam nie powinien stać się nowym dogmatem protekcjonistycznym.

Warunki dojrzałej implementacji strategicznego rozłączenia

Młot świetnie nadaje się do gwoździ, ale w chirurgii mózgu sprawdzi się umiarkowanie – nawet jeśli producent zapewnia o patriotycznej stali. Jak zatem bronić strategicznego rozłączenia w sposób dojrzały?

Po pierwsze, należy wprowadzić selektywność sektorową. Rozłączenie powinno być najsilniejsze tam, gdzie ryzyko dotyczy bezpieczeństwa narodowego, technologii podwójnego zastosowania, infrastruktury krytycznej, surowców, obronności, leków, energii, danych i półprzewodników. W obszarach niskiego ryzyka można zachować handel, o ile jest on uczciwy i nie niszczy podstawowych kompetencji.

Po drugie, trzeba rozróżniać państwa od konkretnych firm. Nie każdy partner zagraniczny jest przeciwnikiem, a nie każde państwo autorytarne posiada skalę i ambicje Chin. Podobnie nie każda chińska firma jest identyczna, choć w sektorach strategicznych państwo partyjne skutecznie zaciera granice prywatności.

Po trzecie, niezbędne jest rozróżnienie narzędzi. Cła, kontrole eksportu, dotacje, zamówienia publiczne, reguły pochodzenia, screening inwestycji czy standardy bezpieczeństwa nie są zamiennikami – każde z tych narzędzi posiada własną logikę i generuje inne koszty.

Po czwarte, ochronę należy łączyć z budową realnych zdolności. To warunek kluczowy. Cło bez inwestycji w produkcję jest podatkiem od słabości. Kontrola eksportu bez własnych badań to jedynie opóźnianie rywala, a dotacja bez kadr staje się przelewem w próżnię. Reshoring pozbawiony zaplecza energetycznego pozostaje jedynie hasłem na konferencji, zaś polityka przemysłowa bez prawa, edukacji, infrastruktury i dyscypliny wykonawczej jest tylko dekoracją. Doktryna Lighthizera ma sens wyłącznie wtedy, gdy tworzy realne kompetencje; w przeciwnym razie stanie się kosztownym rytuałem sprzeciwu.

Po piąte, trzeba mierzyć skutki społeczne. Ekonomia dobra wspólnego nie może sprowadzać się do samego faktu powrotu produkcji na terytorium państwa. Należy pytać o charakter powstających miejsc pracy: jakie są płace, ścieżki awansu i kompetencje? Jak wyglądają lokalne łańcuchy dostaw, standardy pracy, efekty dla regionów oraz zobowiązania firm wobec wspólnot? Jeśli polityka przemysłowa zamiast poprawiać życie większości obywateli jedynie wzmacnia wybrane korporacje, zdradza własną nazwę. Dobro wspólne nie jest logo na dotacji.

Po szóste, należy uwzględniać sojusze. Samotny decoupling może okazać się kosztowny i nieskuteczny. W obszarach półprzewodników, surowców krytycznych, technologii obronnych, cyberbezpieczeństwa i AI odporność wymaga budowy bloków zaufania: USA, Europy, Japonii, Korei Południowej, Tajwanu, Australii, Kanady i innych partnerów. Lighthizerowski nacisk na interes narodowy trzeba uzupełnić strategią wspólnoty sojuszniczej. Państwo średnie, takie jak Polska, musi szczególnie rozumieć tę zasadę: suwerenność materialna nie oznacza samotności, lecz zdolność wniesienia realnej wartości do sojuszu.

Po siódme, konieczne jest zachowanie kanałów komunikacji z Chinami. Strategiczne rozłączenie w sektorach krytycznych nie powinno oznaczać dyplomatycznego autyzmu. Im silniejsza rywalizacja, tym ważniejsze stają się mechanizmy zarządzania kryzysowego oraz negocjacje dotyczące surowców, klimatu, zdrowia, stabilności finansowej, bezpieczeństwa morskiego i kontroli eskalacji. Realizm nie polega na milczeniu, lecz na rozmowie bez złudzeń. Zasada „uważnie patrz na to, co chiński rząd robi” nie oznacza zakazu słuchania tego, co mówi; oznacza raczej: słuchaj, ale weryfikuj przekaz poprzez zachowanie, strukturę interesów i bilans sił.

Po ósme, należy unikać zbyt wygodnej moralnej samowiedzy. Zachód ma rację, krytykując chińskie subsydia, kradzież technologii, represje i asymetrię. Jednak ten sam Zachód korzystał z taniej pracy, przymykał oczy na koszty społeczne, uzależniał się od autorytarnych dostawców i traktował peryferie jako zaplecze kosztowe. Lighthizerowska krytyka globalizacji powinna zatem objąć także zachodnie elity, a nie tylko Chiny. W przeciwnym razie stanie się opowieścią o niewinnej Ameryce uwiedzionej przez zewnętrznego drapieżnika. To byłoby zbyt łatwe. Chiny wykorzystały system, ale to Zachód zaprojektował go tak, by korporacje mogły z niego czerpać. Drapieżnik wszedł przez drzwi, które ktoś otworzył w imię marży.

Od polemiki do inżynierii wykonawczej geoekonomii

Należy w tym miejscu przywołać współczesnych myślicieli i nurty krytyczne wobec koncepcji zbieżnych z podejściem Lighthizera. Liberalni ekonomiści handlu, tacy jak Douglas Irwin, bronią historycznego znaczenia otwartości rynkowej i ostrzegają przed polityczną pokusą protekcjonizmu.

Zwolennicy globalnych łańcuchów wartości podkreślają z kolei, że międzynarodowa specjalizacja zwiększa produktywność, a próba całkowitej lokalizacji produkcji może doprowadzić do spadku dobrobytu.

Część realistów stosunków międzynarodowych ostrzega, że gwałtowne rozłączenie przyspieszy polaryzację blokową i zwiększy ryzyko konfliktu. Ekonomiści rozwoju przypominają natomiast, że dla wielu krajów globalizacja była jedyną drogą awansu, a zbyt rygorystyczne zasady Zachodu mogą zamknąć im ścieżkę industrializacji. Przedstawiciele biznesu wskazują na nieprzewidywalność regulacji, koszty compliance i ryzyko utraty rynków zbytu. Są to argumenty, które należy traktować poważnie, nie jak jęki salonu.

Powaga tych kontrargumentów nie oznacza jednak symetrii racji. Krytycy rozłączenia często zakładają, że dawny system można skorygować marginalnie. Lighthizer odpowiada: nie, problem jest strukturalny. Chiny nie są zwykłym uczestnikiem konkurencji, a WTO okazała się niezdolna do egzekwowania reguł wobec państwowego merkantylizmu na taką skalę. Deficyt strategiczny to nie tylko kategoria księgowa; utrata przemysłu nie jest jedynie przejściowym bólem adaptacji, transfer technologii nie stanowi zwykłej wymiany gospodarczej, a praca nie jest wyłącznie kosztem. Państwo w tym ujęciu przestaje być tylko regulatorem rynku, a staje się strażnikiem warunków trwania wspólnoty. To jądro argumentacji, którego krytycy nie powinni lekceważyć. Mogą słusznie spierać się o narzędzia, ale nie mogą wrócić do niewinności sprzed diagnozy. Największą intelektualną siłą Lighthizera jest więc nie tyle gotowa odpowiedź, co zmiana samego pytania.

Stary spór brzmiał: wolny handel czy protekcjonizm? To pytanie jest zbyt płaskie. Nowe brzmi: jaki rodzaj handlu wzmacnia wspólnotę, a jaki ją rozbraja? Jakie zależności są normalną wymianą, a jakie stają się instrumentem presji? Kiedy niska cena jest korzyścią, a kiedy maską ukrytego kosztu? Kiedy instytucja międzynarodowa chroni reguły, a kiedy osłania asymetrię? Kiedy inwestycja zagraniczna modernizuje, a kiedy przejmuje kontrolę nad węzłem strategicznym? I wreszcie: kiedy technologia jest produktem, a kiedy bronią przyszłości? To są pytania dojrzałej geoekonomii. W tej perspektywie państwo musi odzyskać inteligencję wykonawczą, gdyż słuszne hasła nie wystarczą.

Konieczne są mapy zależności, precyzyjne dane o łańcuchach dostaw, kompetencje administracyjne i zdolność analizy technologicznej. Potrzebujemy szybkich procedur inwestycyjnych, sądów rozumiejących specyfikę gospodarki, prawa zamówień publicznych premiującego odporność, edukacji technicznej oraz spójnej polityki energetycznej. Niezbędna jest kontrola inwestycji i transparentny dialog z biznesem oraz pracownikami. Bez tego strategiczne rozłączenie będzie przypominało deklarację diety złożoną po trzecim deserze: moralnie trafną, lecz wykonawczo wątpliwą.

Dygresja o wykonaniu może wydawać się mało romantyczna, ale jest konieczna. Państwa rzadko upadają z powodu złych idei; częściej dzieje się tak przez dobre idee realizowane przez słabe instytucje. Polityka przemysłowa wymaga kompetentnej administracji, kontrola eksportu – ekspertów technicznych, a screening inwestycji – wiedzy o strukturach własnościowych. Ochrona surowców krytycznych wymaga geologii, finansowania i dyplomacji, natomiast reshoring zależy od energii, gruntów, kadr i stabilności prawa. Można wygłosić wspaniałe przemówienie o powrocie przemysłu, by następnie zabić inwestycję trzema latami procedur. Biurokracja bywa najskuteczniejszym ambasadorem zależności.

Czy Lighthizer w pełni docenia te trudności? Jego język bywa bardziej polemiczny niż administracyjny; koncentruje się na winie elit, Chinach, WTO i taryfach, poświęcając mniej miejsca mikroinstytucjonalnym warunkom odbudowy przemysłu. To jedna z granic jego doktryny. Aby stała się skuteczną polityką, musi zostać uzupełniona o wiedzę wykonawczą: planowanie kompetencji, reformę pozwoleń, infrastrukturę energetyczną, wsparcie lokalnych dostawców i finansowanie cierpliwe. Lighthizer wyznacza kierunek i nadaje język konfliktowi – państwo musi natomiast dopisać do tego inżynierię wykonania.

Kolejna granica dotyczy ekologii. Lighthizer skupia się na produkcji, pracy i bezpieczeństwie, jednak współczesna polityka przemysłowa nie może ignorować klimatu i zasobów. Odbudowa przemysłu nie może oznaczać powrotu do modelu, w którym wspólnota odzyskuje pracę kosztem zdrowia i środowiska; byłaby to fałszywa alternatywa. Nowa gospodarka odporności musi być gospodarką czystej produkcji, efektywną energetycznie i odpowiedzialną surowcowo. W przeciwnym razie dobro wspólne zostanie rozerwane między prawem do pracy a ochroną środowiska, co byłoby prezentem dla przeciwników polityki przemysłowej.

Ostatnia granica dotyczy globalnego Południa. Jeśli Zachód będzie budował bloki odporności w sposób całkowicie zamknięty, może wypchnąć państwa rozwijające się w stronę Chin lub utrwalić ich marginalizację. Doktryna Lighthizera powinna zostać uzupełniona o ofertę uczciwego rozwoju: inwestycje, standardy pracy i partnerstwa surowcowe stanowiące alternatywę dla chińskiej dyplomacji długu. Nie wystarczy nakazać biedniejszym państwom odrzucenia Pekinu – trzeba dać im lepszą propozycję. Strategiczne rozłączenie bez strategii wobec reszty świata stworzy próżnię, którą Chiny wypełnią z uśmiechem i kredytem.

Doktryna Lighthizera jako przywrócenie politycznego wzroku ekonomii

W obronie Lighthizera należy jednak zauważyć, że jego doktryna posiada fundamentalną zaletę: przywraca konflikt do analizy. W epoce powojennego liberalizmu wiele zachodnich instytucji tak bardzo pokochało język współpracy, że zapomniało, iż współpraca nie znosi konfliktu interesów, lecz go cywilizuje. Gdy konflikt zostaje wypierany z dyskursu, wraca jako szok polityczny. Lighthizer konfliktu nie wypiera – on go nazywa. Czasem zbyt ostro, czasem jednostronnie, ale skutecznie. W czasach przełomu pierwszy warunek myślenia brzmi: przestać łudzić się słowami, które przestały opisywać świat.

Najuczciwsza obrona Lighthizera wygląda więc tak: jego doktryna nie jest kompletnym podręcznikiem polityki gospodarczej, lecz koniecznym przełamaniem fałszywego konsensusu. Nie rozwiązuje wszystkich problemów, ale stawia właściwe pytania. Nie eliminuje kosztów, lecz ujawnia te wcześniej ukryte.

Nie gwarantuje sukcesu przemysłowego, ale pokazuje, że bez przemysłu nie ma pełnej suwerenności. Nie dowodzi, że każdy handel z Chinami jest błędem, ale dowodzi, że bezwarunkowa współzależność z Chinami była strategiczną lekkomyślnością. Nie unieważnia WTO, lecz wykazuje, że multilateralizm pozbawiony zdolności obrony przed merkantylizmem państwowym staje się rytuałem. Nie odrzuca ekonomii, ale domaga się, by ta pamiętała o społeczeństwie, prawie, kulturze i wojnie.

Dygresja o nauce: naukowość nie polega na braku wartości, lecz na jasnym ujawnieniu założeń, weryfikacji twierdzeń i gotowości do korekty. Lighthizer opiera się na wartościach dobra wspólnego, godności pracy i suwerenności. Jego krytycy często odwołują się do efektywności, otwartości i dobrobytu konsumenckiego.

Spór nie toczy się więc między nauką a ideologią, lecz między różnymi hierarchiami wartości, które następnie wykorzystują narzędzia naukowe. Uczciwa debata powinna to ujawnić. Kiedy ktoś twierdzi, że "ekonomia dowodzi, iż wolny handel jest dobry", należy zapytać: dla kogo, w jakim horyzoncie czasowym, przy jakich założeniach, w jakiej strukturze władzy i za cenę jakich kosztów zewnętrznych? To nie jest antyekonomia. To ekonomia po odzyskaniu wzroku politycznego.

Właśnie dlatego doktryna Lighthizera jest atrakcyjna dla profesjonalnego czytelnika, który nie zadowala się moralnymi dekoracjami. Pozwala ona postrzegać handel jako układ instytucji, interesów, asymetrii i długofalowych skutków. Umożliwia połączenie deficytu handlowego z

finansowaniem rywala, pracy z godnością, ceł z dźwignią negocjacyjną, WTO z legitymacją jurysdykcyjną, USMCA z konstytucją pracy, technologii z bezpieczeństwem, a produkcji z kulturą polityczną.

Jej interdyscyplinarność nie jest ozdobą, lecz koniecznością, gdyż sam przedmiot analizy jest interdyscyplinarny. Kto bada strategiczne rozłączenie wyłącznie jako ekonomista cen, zobaczy za mało. Kto czyni to tylko jako prawnik od traktatów – również zobaczy za mało. To samo dotyczy politologa badającego rywalizację mocarstw. Trzeba złożyć te perspektywy, inaczej obraz będzie jak mapa portu bez morza.

Warto wskazać, jak powinna wyglądać rozsądna wersja lighthizerowskiej polityki. Powinna być twarda wobec Chin w sektorach krytycznych i utrzymywać dźwignię celną oraz inwestycyjną tam, gdzie asymetria jest trwała. Powinna odbudowywać produkcję krajową i sojuszniczą w obszarach strategicznych, a instytucje wielostronne reformować lub obchodzić wszędzie tam, gdzie przestały działać. Powinna chronić technologię i własność intelektualną oraz wspierać pracę i regiony przemysłowe. Jednocześnie powinna unikać powszechnego protekcjonizmu, pustej nostalgii, antychińskiej ksenofobii, dotacji bez dyscypliny, regulacyjnego chaosu i mylenia bezpieczeństwa z pretekstem do każdej interwencji. To doktryna trudniejsza niż hasło "wolny handel" czy „zamknijmy rynek".

Wymaga ona inteligencji selektywnej oraz instytucji zdolnych do rozróżniania. Wymaga polityków rozumiejących przemysł i przedsiębiorców, którzy rozumieją państwo. Wymaga prawników świadomych, że traktat nie jest świętym tekstem oderwanym od skutków, oraz ekonomistów potrafiących policzyć nie tylko cenę, ale i podatność. Wymaga kulturoznawców widzących w fabryce instytucję społeczną i obywateli pytających nie tylko "ile kosztuje", lecz także "co tracimy, gdy jest tak tanio". Najkrótsza puenta brzmi: Lighthizera należy bronić przed jego przeciwnikami i przed jego uproszczonymi wyznawcami.

Handel jako narzędzie racji stanu zamiast akuszerki globalizacji

Przed przeciwnikami – bo stary paradygmat globalizacji zawiódł w kwestiach pracy, Chin, WTO i odporności. Przed wyznawcami – bo każda doktryna pozbawiona samokontroli zamienia się w narzędzie lenistwa intelektualnego. Strategiczne rozłączenie jest konieczne jako kierunek, lecz musi być rozumne w praktyce. W przeciwnym razie z leczenia zależności zrobi się gorączka protekcjonizmu.

„Nikt nie oddaje niczego wartościowego za darmo”. Ta maksyma dotyczy również myślenia. Nowego paradygmatu, który pogodzi dobro wspólne, bezpieczeństwo, produkcję, ceny, pracę, klimat i sojusze, nie otrzymamy bez kosztów. Trzeba za niego zapłacić wysiłkiem rozróżniania. Dawny globalizm był wygodny, gdyż oferował prostą odpowiedź: otwierajmy. Prymitywny protekcjonizm jest równie wygodny, bo nakazuje: zamykajmy. Lighthizer w swojej najlepszej wersji proponuje rozwiązanie trudniejsze: otwierajmy tam, gdzie handel wzmacnia wspólnotę; zamykajmy tam, gdzie ją rozbraja; budujmy tam, gdzie zależność stała się ryzykiem; negocjujmy tam, gdzie mamy dźwignię; i nie mylmy taniej wygody z narodową mądrością.

Doktryna Lighthizera nie jest wyłącznie książkową rekonstrukcją czy elegancką teorią pisaną po przegranej bitwie o globalizację. To próba opisania procesu, w którym administracja amerykańska zaczęła przestawiać aparat państwa z trybu liberalizacji na tryb bezpieczeństwa gospodarczego. Jest to moment kluczowy, gdyż odróżnia publicystyczny protest od realnej zmiany paradygmatu. Wielu krytykowało globalizację, lecz Lighthizer znalazł się wśród nielicznych, którzy dysponując narzędziami państwowymi, użyli ich do przebudowy reguł gry.

W dawnym konsensusie waszyngtońskim handel traktowano jako techniczną dziedzinę dobrobytu. Politycy mogli spierać się o podatki, wydatki czy wojny kulturowe, lecz kierunek polityki handlowej pozostawał stabilny: więcej liberalizacji, umów i integracji oraz bezkrytyczne zaufanie do globalnych łańcuchów wartości. Administracja miała otwierać rynki, usuwać bariery i przekonywać obywateli, że straty są przejściowe, a korzyści rozproszone. Lighthizer odwraca tę funkcję. Administracja nie ma już być akuszerką globalizacji. Ma być strażnikiem interesu narodowego, który pyta, czy dana forma handlu wzmacnia, czy osłabia państwo.

To przesunięcie jest głębsze niż zwykła zmiana instrumentów; państwo zaczyna ponownie postrzegać rynek jako przestrzeń polityczną. Dostęp do rynku amerykańskiego przestaje być domyślnym przywilejem, a staje się zasobem, którym można warunkować zachowania innych państw. Technologia z prywatnego aktywu firm staje się dobrem strategicznym, którego przepływ musi być kontrolowany. Deficyt handlowy przestaje być jedynie kategorią bilansu płatniczego, a staje się sygnałem strukturalnej zależności – zwłaszcza w relacji z głównym rywalem. Produkcja zaś przestaje być tylko jednym z sektorów i staje się fundamentem odporności. To jest prawdziwe znaczenie tego zwrotu: handel zostaje ponownie włączony do racji stanu.

W książce Lighthizera szczególnie mocno wybrzmiewa rola sekcji 301 i 232 – instrumentów, które administracja Trumpa wykorzystała do stworzenia dźwigni wobec Chin oraz sojuszników. Sekcja 301 stała się narzędziem odpowiedzi na chińskie praktyki dotyczące transferu technologii, własności intelektualnej i innowacji. Z kolei sekcja 232, odwołująca się do bezpieczeństwa narodowego, została użyta w odniesieniu do importu stali i aluminium.

Cło jako narzędzie presji w świecie zdeformowanych rynków

Dla przeciwników były to działania brutalne, kosztowne i naruszające ducha systemu wielostronnego. Dla Lighthizera stanowiły one instrumenty przywrócenia realności negocjacjom. Negocjacje pozbawione możliwości nałożenia kosztu są bowiem często jedynie uprzejmą wymianą komunikatów. Należy zrozumieć, że w tej doktrynie cło nie jest wyłącznie cłem. To komunikat polityczny, narzędzie presji, sposób odzyskania czasu, mechanizm korekty asymetrii i warunek negocjacji. W klasycznym modelu ekonomicznym cło jawi się jako deformacja: podnosi ceny, zmniejsza efektywność i zakłóca handel. Lighthizer odpowiada na to teorią drugiego najlepszego rozwiązania: jeśli świat jest już zdeformowany przez chińskie subsydia, bariery, kradzież własności intelektualnej i polityczną koordynację przedsiębiorstw, jednostronna czystość wolnorynkowa nie przywróci równowagi. Przeciwnie – utrwali przewagę tego, kto deformuje skuteczniej. Cło staje się więc nie tyle odejściem od idealnego rynku, co reakcją na fakt, że idealny rynek po prostu nie istnieje. Ta argumentacja jest erystycznie silna, ponieważ uderza w ukryte założenie przeciwników protekcjonizmu: przekonanie, że punktem odniesienia jest świat uczciwej konkurencji. Lighthizer mówi: pokażcie mi ten świat.

Pokażcie rynek bez subsydiów, bez ukrytych barier, bez wymuszonego transferu technologii, bez dumpingu, bez przedsiębiorstw państwowych realizujących strategię partii, bez manipulowania dostępem do rynku oraz bez arbitrażu pracy i środowiska. Jeśli taki świat istnieje, możemy rozmawiać o czystej doktrynie wolnego handlu. Jeśli nie – jednostronna wierność tej doktrynie jest moralnie efektowną formą gospodarczego rozbrojenia. Administracja amerykańska w tej perspektywie nie występuje jako zwykły regulator, lecz jako negocjator w świecie konfliktu. Stany Zjednoczone dysponują ogromnym rynkiem oraz potęgą finansową, technologiczną i wojskową, jednak przez lata nie wykorzystywały tej siły w handlu w sposób proporcjonalny do skali nadużyć partnerów. Lighthizer uznaje to za błąd elit. Bały się one używać dźwigni, wierząc, że samo uczestnictwo w systemie wielostronnym wystarczy do cywilizowania zachowań. Dźwignia została uznana za coś brzydkiego, niemal przednowoczesnego. Tymczasem partnerzy, zwłaszcza Chiny, nie mieli podobnych zahamowań i sprawnie korzystali z dźwigni administracyjnych, finansowych, technologicznych oraz politycznych. Ameryka miała przewagę, ale dobrowolnie założyła sobie rękawice bokserskie z waty.

Lighthizer je zdjął. Kluczowa jest tutaj koncepcja "lewarowania", czyli odzyskania przewagi negocjacyjnej. W ujęciu Lighthizera żadne państwo nie oddaje wartościowych korzyści z uprzejmości. Ustępstwa są wynikiem presji, kosztu, ryzyka utraty dostępu do rynku lub groźby

pogorszenia warunków. To nie cynizm, lecz elementarna wiedza o polityce. Dyplomacja preferuje miękkie słowa, ale działają one najlepiej wtedy, gdy za nimi stoi twarda alternatywa. Gdy druga strona wie, że nic jej nie grozi, dialog staje się jedynie procedurą odwlekania. W relacjach z Chinami Zachód przez lata prowadził dialogi, powoływał grupy robocze, wydawał deklaracje i tworzył komisje oraz formaty konsultacyjne.

Lighthizer uznał, że ten teatr osiągnął granicę śmieszności. Należało podnieść koszt braku zmiany. Dygresja o negocjacjach jest tu niezbędna: w biznesie nikt poważny nie przystępuje do rozmów, ujawniając od razu brak alternatywy. BATNA, czyli najlepsza alternatywa dla negocjowanego porozumienia, to jeden z fundamentów negocjacyjnych. Tymczasem w polityce handlowej USA przez lata zachowywały się tak, jakby ich BATNA była zakazana przez savoir vivre globalizacji. Chiny, Japonia, Unia Europejska, Meksyk czy Kanada wiedzieli, że Waszyngton woli podtrzymywać system, niż grozić jego zerwaniem. Trump i Lighthizer zmienili tę percepcję. Groźba stała się wiarygodna. Negocjacje zaczynają się naprawdę dopiero wtedy, gdy druga strona wierzy, że możesz odejść od stołu i zabrać ze sobą klucze do rynku. W tej logice należy czytać renegocjację NAFTA i powstanie USMCA. Administracja Trumpa nie traktowała jej jako spokojnej aktualizacji technicznej. Użyła groźby wycofania się z układu, presji celnej oraz argumentów bezpieczeństwa narodowego, aby wymusić głęboką zmianę. W efekcie powstało porozumienie, które zaostrzyło reguły pochodzenia, wprowadziło wymogi płacowe w motoryzacji, ograniczyło arbitraż inwestor przeciw państwu, wzmocniło egzekwowanie praw pracowniczych i zawiera mechanizm okresowej rewizji. Było to odejście od traktatu handlowego rozumianego jako wieczna liberalizacja. USMCA jest traktatem handlowym jako instrumentem ciągłego zarządzania strukturą produkcji.

Dla prawnika jest to wyjątkowo ciekawe.

Sekurytyzacja handlu jako nowy konsensus geopolityczny

USMCA pokazuje, że umowa handlowa może być nie tylko mechanizmem obniżania barier, ale wręcz urządzeniem konstytuującym gospodarkę regionalną. Nie określa ona jedynie wysokości ceł na granicy, lecz definiuje warunki pracy, pochodzenia produktów i płacy oraz zasady egzekwowania i rewizji, które mają kształtować zachowanie firm. Prawo handlowe zostaje tu nasycone treścią społeczną. Wymogi płacowe w sektorze motoryzacyjnym są symbolem tej zmiany: preferencyjny dostęp do rynku nie jest bezwarunkową nagrodą dla kapitału, lecz zależy od tego, czy produkcja spełnia określony standard pracy. To podejście oddalone jest od czystej liberalizacji; to handel traktowany jako polityka społeczna realizowana poprzez prawo celne.

Z perspektywy ekonomisty USMCA stanowi próbę ograniczenia arbitrażu kosztowego. NAFTA pozwalała firmom wykorzystywać różnice płacowe i regulacyjne między USA a Meksykiem w sposób, który osłabiał pozycję amerykańskich pracowników i zachęcał do przenoszenia produkcji. Lighthizer nie dążył jednak do zerwania integracji północnoamerykańskiej, lecz do zmiany jej jakości. Chciał, aby nie działała ona jak pompa wysysająca produkcję z USA w stronę niższych kosztów pracy, lecz stała się regionalnym ekosystemem produkcyjnym, w którym konkurencja nie opiera się wyłącznie na obniżaniu wynagrodzeń. To zasadnicza różnica między regionalizacją odporności a dawną globalizacją arbitrażu. Dla kulturoznawcy USMCA to również zmiana symbolicznej geografii pracy. NAFTA stała się w amerykańskiej wyobraźni politycznej znakiem zdrady przemysłowej: symbolem fabryki przeniesionej za granicę, porzuconego miasta i robotnika pouczanego o konieczności adaptacji. USMCA miała pokazać, że zasady handlu można napisać na nowo – nie jako rezygnację z regionu, lecz jako próbę jego przeorganizowania. Oczywiście sam traktat nie wystarczy do odbudowy wspólnot przemysłowych, ale symbol ma znaczenie. Polityka gospodarcza jest bowiem opowieścią o tym, czy państwo widzi swoich obywateli. NAFTA mówiła wielu Amerykanom: radźcie sobie. USMCA miała przekazać: państwo wraca do stołu. Podobnie należy rozumieć porozumienie Fazy Pierwszej z Chinami.

Krytycy wskazywali, że nie rozwiązało ono głębokich problemów strukturalnych, a część zobowiązań zakupowych była trudna do realizacji lub nie została w pełni wykonana. To prawda i należy to odnotować. Jednak dla Lighthizera znaczenie tej umowy leżało gdzie indziej: po raz pierwszy Chiny zostały zmuszone do negocjacji pod realną presją taryfową, a USA nie zrezygnowały z ceł jako warunku zawarcia porozumienia. Innymi słowy, Waszyngton nie oddał własnej dźwigni w zamian za obietnicę poprawy; utrzymał narzędzie nacisku. Był to sygnał, że epoka jednostronnej cierpliwości dobiegła końca. Istnieje jednak granica tego sukcesu.

Cła mogą posadzić przeciwnika do stołu, ale niekoniecznie zmienią naturę jego modelu gospodarczego. Chiński kapitalizm państwowo-partyjny nie przestaje być sobą tylko dlatego, że podpisano umowę. Może on dostosować przepisy, zmienić kanały subsydiów, przenieść praktyki na inne poziomy administracji, opóźniać implementację, korzystać z firm pośrednich lub rozwijać alternatywne rynki. Lighthizer miał rację, że presja jest konieczna, jednak nie wolno mylić presji z pełnym rozwiązaniem problemu. Strategiczne rozłączenie wymaga trwałej polityki, a nie pojedynczego triumfu negocjacyjnego. W relacjach z Chinami każde porozumienie jest raczej zawieszeniem broni w konkretnym sektorze niż końcem wojny systemowej. Prowadzi to do pytania o ciągłość administracji. Jednym z najważniejszych dowodów siły Lighthizera jest fakt, że wiele elementów jego diagnozy przetrwało zmianę władzy. Administracja Bidena nie wróciła do pełnej ortodoksji sprzed ery Trumpa.

Utrzymano wiele taryf, rozwinięto politykę przemysłową poprzez CHIPS Act i Inflation Reduction Act, wzmocniono kontrole eksportowe wobec Chin oraz zaczęto mówić o klasie średniej, odporności łańcuchów dostaw i bezpieczeństwie ekonomicznym. Choć różniła się stylem, retoryką sojuszniczą i niektórymi narzędziami, nie odwróciła tego zwrotu w całości. Oznacza to, że Lighthizer nie był jedynie epizodem trumpizmu.

Był jednym z autorów nowego konsensusu, nawet jeśli pozostaje on niepełny, konfliktowy i podatny na korekty. Można go nazwać konsensusem postglobalizacyjnym, choć należy uważać z tym określeniem. Nie żyjemy „po globalizacji" w sensie końca przepływów; towary, dane, kapitał, ludzie i technologie nadal przekraczają granice. Żyjemy raczej po niewinności globalizacji. Przepływ przestał być automatycznie utożsamiany z postępem. Każdy ruch może być teraz pytany o ryzyko, każdy łańcuch dostaw zmapowany, a każda inwestycja oceniona pod kątem bezpieczeństwa. Każda technologia może zostać objęta kontrolą eksportową, a każda umowa handlowa powiązana z warunkami pracy i odpornością. To nie jest koniec globalizacji, lecz jej sekurytyzacja – włączenie do logiki bezpieczeństwa. Dygresja językowa: słowo „sekurytyzacja" ma w naukach społecznych ciężar większy niż w bankowości (choć tam również potrafiło narobić bałaganu, czego przykładem był rok 2008). W polityce oznacza proces, w którym dany obszar zostaje uznany za sprawę bezpieczeństwa, co dopuszcza stosowanie nadzwyczajnych instrumentów działania. Handel, technologia, surowce, dane i energia zostały sekurytyzowane. Oznacza to, że dawny liberalny język efektywności nie znika, lecz zostaje podporządkowany językowi ryzyka. Lighthizer był jednym z tych, którzy wprowadzili ten język do centrum amerykańskiej polityki handlowej.

Nie wszystkim się to podoba i nie powinno się wszystkim podobać.

Od państwa opiekuńczego do produkcyjnego: rygory wykonawcze i prewencja

Sekurytyzacja niesie ze sobą ryzyko nadużyć. Jeśli wszystko zostanie zdefiniowane jako bezpieczeństwo narodowe, pojęcie to straci swoją precyzję. Państwo może bowiem wykorzystać argument bezpieczeństwa jako pretekst do ochrony nieefektywnych przedsiębiorstw, ograniczania konkurencji, wzmacniania władzy wykonawczej czy obchodzenia standardowych procedur. Dlatego administracja w erze post-globalizacyjnej musi być jednocześnie stanowcza i kontrolowana; powinna dysponować skutecznymi instrumentami, ale i jasnymi kryteriami ich stosowania.

Musi chronić sektory strategiczne, lecz nie może zamienić całej gospodarki w strefę wyjątku. To jedna z fundamentalnych granic doktryny, bez której lighthizerowski realizm mógłby przekształcić

się w biurokratyczny stan wyjątkowy gospodarki. Administracja amerykańska musi zatem operować na kilku poziomach jednocześnie. Pierwszy to egzekwowanie: cła, sankcje, kontrole eksportowe, procedury antydumpingowe i antysubsydyjne, screening inwestycji oraz walka z obchodzeniem reguł pochodzenia. Drugi poziom to budowanie: inwestycje w półprzewodniki, infrastrukturę, energetykę, obronność, badania, szkolnictwo techniczne, zapasy strategiczne i krajowe moce produkcyjne. Trzeci to negocjowanie: umowy regionalne, presja na partnerów, koalicje surowcowe, standardy technologiczne oraz porozumienia z sojusznikami. Czwarty poziom to mierzenie: mapowanie zależności, analiza ryzyka, audyt łańcuchów dostaw oraz ocena skutków społecznych i technologicznych. Piąty wreszcie to legitymizacja: przekonanie obywateli, że koszty tej polityki służą realnemu dobru wspólnemu, a nie są jedynie nowym rozdaniem rent.

Każdy z tych poziomów wymaga odmiennych kompetencji. Egzekwowanie opiera się na wiedzy prawników, celników, analityków własności intelektualnej i specjalistów od sankcji. Budowanie wymaga inżynierów, planistów, energetyków, finansistów publicznych, samorządów i uczelni. Negocjowanie jest domeną dyplomatów, ekonomistów politycznych i osób rozumiejących kulturę partnerów. Mierzenie bazuje na danych, modelach i interdyscyplinarnych zespołach. Legitymizacja zaś wymaga języka, który nie obraża obywateli wykładem z teorii przewag komparatywnych w momencie, gdy pytają oni o zamkniętą fabrykę. Lighthizer wprowadził do administracji rzadką kombinację: prawniczą biegłość w posługiwaniu się instrumentami, polityczną intuicję konfliktu i moralny język pracy.

W tym kontekście kluczowa jest różnica między „państwem opiekuńczym” a „państwem produkcyjnym”. Państwo opiekuńcze łagodzi skutki rynkowe poprzez transfery, ubezpieczenia, usługi publiczne i zabezpieczenie społeczne. Jest to niezbędne, jednak w doktrynie Lighthizera samo łagodzenie nie wystarcza. Jeśli polityka handlowa niszczy miejsca pracy, a państwo odpowiada jedynie zasiłkiem i szkoleniem, to przypomina strażaka, który najpierw pozwolił podpalić dom, a potem rozdaje koce. Państwo produkcyjne dąży do zapobiegania destrukcji podstaw pracy, zanim konieczna stanie się kompensacja. Nie mówi tylko: „pomożemy przegranym”, lecz: „nie projektujmy systemu, który masowo produkuje przegranych”. To fundamentalny punkt w sporze o globalizację.

Przez lata elity odpowiadały na straty handlowe programami przekwalifikowania, zasiłkami i edukacją. Choć część tych działań była potrzebna, często służyły one jako moralne alibi. Łatwiej jest nakazać robotnikowi przekwalifikowanie się, niż przyznać, że polityka państwa ułatwiła przeniesienie jego pracy do kraju autorytarnego. Lighthizer odrzuca logikę kompensacji po fakcie na rzecz polityki prewencyjnej: ochrony strategicznych sektorów, zatrzymania wycieku technologii, przeciwdziałania deficytom niszczącym bazę przemysłową i zaprzestania traktowania pracy jako

zmiennej pośredniej w modelu globalnej efektywności. Warto tu zatrzymać się przy kwestii przekwalifikowania – choć samo pojęcie brzmi rozsądnie, w praktyce często maskuje głębsze problemy.

Handel jako wybór polityczny i nowa umowa społeczna

Świat się zmienia, ludzie uczą się nowych zawodów, a gospodarka wymaga adaptacji. Problem zaczyna się jednak wtedy, gdy przekwalifikowanie staje się zaklęciem wypowiadanym przez tych, którzy sami nigdy nie musieli przebudowywać swojego życia po pięćdziesiątce. Nie każda kompetencja daje się łatwo przenieść. Nie każde miasto oferuje nowe miejsca pracy, nie każda rodzina może zmienić stan zamieszkania, a nie każdy człowiek chce po latach pracy produkcyjnej stać się dostawcą usług w gospodarce niskiej stabilności. "Przekwalifikuj się" bywało świecką wersją "idź w pokoju", wypowiadaną przez kapłanów globalizacji z bezpiecznej ambony.

Administracja w erze po globalizacji musi zatem myśleć terytorialnie, gdyż polityka handlowa ma konkretne skutki geograficzne. Jedne regiony zyskują, inne tracą; import z Chin nie rozkładał kosztów równomiernie, lecz uderzał w określone branże, miasta i społeczności. Odbudowa przemysłu również będzie procesem terytorialnym. Wymaga ona mapy regionów, infrastruktury, kadr, energii, uczelni, transportu oraz lokalnych dostawców. Nie wystarczy ogólnokrajowy wskaźnik PKB – państwo musi widzieć konkretne miejsca. Lighthizerowska wrażliwość na Ashtabulę, Pas Rdzy, przemysł meblarski Karoliny Północnej czy miasta produkcyjne ma znaczenie nie sentymentalne, lecz analityczne. Kto nie dostrzega geografii strat, nie rozumie polityki strat.

Prowadzi to do kwestii demokracji. Globalizacja w wersji elitarnej osłabiła zaufanie obywateli do instytucji, ponieważ przedstawiała wybory polityczne jako ekonomiczne konieczności. Doktryna Lighthizera przywraca poczucie, że polityka handlowa jest wyborem, a nie losem meteorologicznym. Można negocjować inaczej, nakładać cła, zmieniać umowy, kontrolować inwestycje, wspierać produkcję czy blokować transfer technologii.

Oczywiście każda z tych decyzji niesie koszty, ale samo uświadomienie istnienia wyboru ma fundamentalne znaczenie demokratyczne. Ludzie rzadziej gniewają się na trudny koszt, jeśli rozumieją, że został on wybrany w ich imieniu i dla określonego celu. Znacznie bardziej irytuje ich bezosobowa konieczność, która zawsze dziwnie sprzyja tym samym grupom. Administracja amerykańska musi zatem stworzyć nową umowę społeczną wokół handlu. Stara brzmiała: zaakceptujcie liberalizację, bo obniży ceny i zwiększy ogólny dobrobyt, a przegranym pomożemy się dostosować. Nowa powinna brzmieć: będziemy handlować tam, gdzie wzmacnia to wspólnotę; będziemy chronić sektory krytyczne, wspierać produkcję i pracę oraz wymagać od firm zobowiązań;

będziemy ograniczać zależność od przeciwników i ponosić pewne koszty, aby zachować zdolność działania. To mniej atrakcyjne hasło reklamowe, ale bardziej uczciwy kontrakt polityczny. A uczciwość, choć nie zawsze wygrywa wybory, ma tę zaletę, że później mniej rzeczy wybucha.

Pytanie o to, czy polityka Lighthizera jest populistyczna, zależy od definicji. Jeśli populizm oznacza dostrzeżenie interesów grup ignorowanych przez elity i zakwestionowanie fałszywego konsensusu, to zawiera ona element populistyczny w dobrym, demokratycznym sensie. Jeśli jednak rozumie się go jako upraszczanie rzeczywistości, obietnicę łatwych rozwiązań i mobilizację gniewu bez odpowiedzialności wykonawczej, to doktryna Lighthizera w swojej najlepszej wersji nie musi nim być. Jest twarda, ale nie antyintelektualna; przeciwnie – wymaga zaawansowanego aparatu prawnego, ekonomicznego i administracyjnego. Problem polega na tym, że jej język może zostać przejęty przez uproszczenia, dlatego trzeba stale łączyć odwagę diagnozy z rygorem wykonania.

Dla profesjonalnego odbiorcy kluczowe jest również to, że Lighthizer przesuwa granicę między polityką wewnętrzną a zagraniczną. Handel jest jednocześnie jednym i drugim. Cła wobec Chin wpływają na ceny w amerykańskich sklepach, ale także na strategiczne zachowanie Pekinu. USMCA oddziałuje na pracowników w USA, Meksyku i Kanadzie, lecz także na regionalną architekturę produkcji wobec Azji. Kontrola eksportu chipów uderza w przychody firm, ale hamuje tempo rozwoju chińskiej AI i wojskowości. Polityka przemysłowa wpływa na regiony, a jednocześnie na zdolność obronną sojuszy. To sprzężenie jest istotą nowej geoekonomii. Państwo nie może już rozdzielać handlu, bezpieczeństwa, technologii i pracy na osobne szuflady. Szuflady spłonęły razem z dawną niewinnością.

Nowe mierniki sukcesu i mozaikowa architektura handlu

Administracja w erze po globalizacji potrzebuje nowych wskaźników sukcesu. Nie wystarczy mierzyć wzrostu PKB i wartości eksportu; należy analizować udział krajowy w sektorach krytycznych, poziom dywersyfikacji dostaw, zdolność do szybkiego zwiększenia produkcji oraz udział lokalnych dostawców w inwestycjach strategicznych. Kluczowe stają się także liczba kadr technicznych, odporność energetyczna, stopień zależności od państw ryzykownych, jakość miejsc pracy, poziom reinwestycji, bezpieczeństwo danych i zdolność egzekwowania reguł.

Taki rachunek jest trudniejszy, ale bardziej adekwatny. W świecie po globalizacji gospodarkę należy oceniać nie tylko przez pryzmat generowanej wartości, lecz przede wszystkim przez jej odporność na szok. Co mierzymy, tym zaczynamy rządzić. Jeśli mierzymy tylko cenę, będziemy ścigać taniość;

jeśli tylko eksport – wolumen; jeśli tylko PKB – zignorujemy rozkład terytorialny. Skupienie wyłącznie na produktywności może prowadzić do przeoczenia bezpieczeństwa, a nadmierna koncentracja na bezpieczeństwie może zdusić innowację. Sztuka sprawowania państwa polega na stworzeniu zestawu wskaźników, które nie pozwalają jednej wartości udawać całości dobra. Common Good Economics wymaga właśnie takiej wielowymiarowości. Dobro wspólne jest niewygodne, bo nie mieści się w jednym wykresie – i bardzo dobrze, gdyż jeden wykres to często początek jednego błędu.

Polityka administracyjna Lighthizera ma również wymiar performatywny: uczy partnerów, że reguły gry uległy zmianie. W stosunkach międzynarodowych oczekiwania kształtują rzeczywistość. Jeśli partnerzy wierzą, że USA nigdy nie użyją ceł, będą ignorować skargi. Jeśli uznają, że USA mogą zerwać umowę, zaczną negocjować poważniej. Wiara w możliwość ograniczenia dostępu do technologii wymusi zmianę strategii inwestycyjnych, a świadomość konieczności opowiedzenia się w kwestii Chin zmusi do kalkulacji ryzyka.

Administracja Lighthizera zmieniła te oczekiwania, co może być ważniejsze niż pojedyncze akty prawne. Państwo odzyskało reputację nieprzewidywalności w obronie własnego interesu, a w dyplomacji handlowej odrobina nieprzewidywalności bywa bardziej użyteczna niż tona uprzejmej konsekwencji. Nieprzewidywalność ma jednak swoje granice – zbyt duża odstrasza inwestycje, destabilizuje firmy i osłabia sojusze. Dlatego optymalna wersja tej doktryny powinna łączyć przewidywalność celów z twardością narzędzi. Partnerzy muszą wiedzieć, czego USA chcą: uczciwej konkurencji, ochrony technologii, redukcji zależności, lepszych warunków pracy i odpornych łańcuchów dostaw. Powinni mieć też pewność, że narzędzia do osiągnięcia tych celów będą realne.

Problemem administracji Trumpa bywało momentami pomieszanie twardości z chaosem komunikacyjnym; problemem poprzednich rządów – utożsamienie przewidywalności z bezsilnością. Dojrzała polityka musi wyjść poza oba te błędy. W tym miejscu należy powrócić do kwestii WTO. Administracja amerykańska nie może po prostu zadowolić się paraliżem Organu Apelacyjnego. Paraliż jest skutecznym środkiem zatrzymania procesu uznanego za szkodliwy, ale nie stanowi architektury przyszłości.

Lighthizer słusznie zauważył, że aktywizm jurysdykcyjny i bezsilność WTO wobec Chin wymagały twardej reakcji. Jednak świat – zwłaszcza państwa średnie i mniejsze – wciąż potrzebuje reguł handlu. Zadaniem kolejnej fazy powinno być zaprojektowanie systemu, który ograniczy jurystokratyczne rozszerzanie zobowiązań i przywróci większą kontrolę państwom, a jednocześnie pozwoli rozstrzygać spory i dyscyplinować realne nadużycia. W przeciwnym razie ryzykujemy przejście od wadliwego prawa do brutalnej siły, czego państwa średnie powinny szczególnie unikać.

Rozwiązaniem może być pluralistyczna architektura: słabsze, lecz bardziej realistyczne WTO; silniejsze porozumienia regionalne; koalicje sektorowe w obszarze surowców i technologii; mechanizmy sojuszniczej kontroli eksportu; umowy o odporności dostaw oraz krajowe instrumenty ochronne poddane demokratycznej kontroli. Nie będzie to elegancka jedność globalnego systemu, lecz mozaika. Jednak świat wielobiegunowej rywalizacji rzadko mieści się w czystych projektach instytucjonalnych. Lepiej mieć mozaikę działających narzędzi niż marmurowy gmach, którego główna sala jest zamknięta od 2020 roku.

Instytucje międzynarodowe bywają jak budynki z epoki optymizmu: mają szerokie wejścia, szklane fasady i tablice z nazwiskami fundatorów. Problem pojawia się, gdy zmienia się klimat. Budynek zaprojektowany na łagodne lato niekoniecznie nadaje się na zimę geopolityki. WTO była właśnie takim budynkiem epoki wiary w konwergencję.

Interes korporacyjny nie jest tożsamy z interesem narodowym

Lighthizer zapytał, czy państwo posiada ogrzewanie, schron i drzwi antywłamaniowe. Odpowiedź okazała się niezręczna. W praktyce administracja w erze po globalizacji musi zmierzyć się z oporem własnych elit gospodarczych. Globalne korporacje nie są automatycznymi sojusznikami strategicznego rozłączenia; wiążą je z Chinami inwestycje, łańcuchy dostaw i rynki zbytu. Część z nich poprze twardą politykę, gdy ta chroni je przed konkurencją, ale sprzeciwi się jej w momencie ograniczenia sprzedaży lub konieczności kosztownej relokacji. To naturalne. Państwo musi jednak pamiętać, że interes korporacji nie jest tożsamy z interesem narodowym. Czasem się pokrywają, czasem nie. Błędem dawnej globalizacji było założenie, że jeśli amerykańska firma zarabia globalnie, to Ameryka strategicznie zyskuje. Lighthizer twierdzi: niekoniecznie.

Firma może zarabiać na transferze produkcji, podczas gdy kraj traci zdolność wytwarzania. Może czerpać zyski z rynku chińskiego, podczas gdy państwo traci przewagę technologiczną. Firma optymalizuje koszty, podczas gdy wspólnota ponosi ich ciężar. Jest to kluczowe dla zrozumienia nowoczesnego kapitalizmu: korporacja jest podmiotem prawa prywatnego, nawet jeśli jej skala przewyższa wielkość wielu państw. Państwo natomiast jest wspólnotą polityczną odpowiedzialną za bezpieczeństwo, dobro publiczne i perspektywę długofalową. Strategii narodowej nie można powierzyć zarządom, których obowiązkiem jest maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy w ramach obowiązującego prawa. Nie jest to zarzut moralny, lecz opis ról. Jeśli państwo oczekuje od firm działania zgodnie z interesem strategicznym, musi stworzyć odpowiednie prawo, bodźce i

ograniczenia. Moralne apele są przyjemne, ale mniej skuteczne niż dobrze skonstruowany reżim inwestycyjny i zamówieniowy.

W tym punkcie polityka Lighthizera zbliża się do koncepcji kapitalizmu osadzonego. Rynek ma działać, przedsiębiorczość ma rodzić innowacje, a handel być wykorzystywany, jednak wszystko to musi pozostać osadzone w celach wspólnoty politycznej. Nie chodzi o likwidację kapitalizmu, lecz o jego ponowne powiązanie z miejscem, pracą i bezpieczeństwem. Dawna hiperglobalizacja rozluźniła ten związek. Kapitał stał się bardziej mobilny niż praca, technologia bardziej mobilna niż wspólnota, a zysk szybszy niż odpowiedzialność. Administracja po globalizacji próbuje tę więź częściowo przywrócić. Jest to zadanie niezwykle trudne, gdyż kapitał nauczył się żyć globalnie, a demokracja nadal głosuje terytorialnie.

Właśnie w tej szczelinie rozwinęło się tyle gniewu. Dla odbiorcy profesjonalnego istotna jest jeszcze jedna kwestia: skuteczna polityka po globalizacji wymaga zdolności uczenia się. Nie da się raz na zawsze określić, które sektory są strategiczne, jakie narzędzia będą najskuteczniejsze i gdzie dokładnie przebiega granica ryzyka. Technologia nieustannie ewoluuje.

Państwo jako strateg zależności i koniec ery gospodarczej kapitulacji

Chiny się adaptują, sojusznicy kierują się własnymi interesami, a firmy obchodzą regulacje. Rynek reaguje, zatem państwo musi dysponować mechanizmami korekty. Ciekawym wzorem jest tu USMCA z klauzulą okresowej rewizji; zamiast udawać, że traktat będzie wieczny, wpisano w niego obowiązkowy przegląd. Podobnie powinny działać instrumenty polityki przemysłowej: z jasnymi celami, terminami, warunkami, audytem i możliwością zmiany. Dobro wspólne nie powinno być czekiem in blanco.

Administracja amerykańska po globalizacji staje się zatem administracją warunkowości. Warunkowy jest dostęp do rynku, transfer technologii, preferencje handlowe, dotacje oraz inwestycje zagraniczne. Globalizacja była opowieścią o znoszeniu warunków; nowa epoka jest opowieścią o ich przywracaniu. Warunek to forma politycznej inteligencji. Oznacza on: możemy współpracować, ale nie na każdych zasadach; możemy handlować, ale nie kosztem bezpieczeństwa; możemy integrować, ale nie bez wzajemności; możemy wspierać firmy, ale nie bez zobowiązań; możemy korzystać z rynku globalnego, ale nie oddamy mu prawa do rozstrzygania o naszej przyszłości.

Dygresja semantyczna: słowo „warunkowość” bywa mało poetyckie i brzmi jak formularz kredytowy. W polityce jest jednak jednym z fundamentów powagi. Bez niej hojność staje się naiwnością, otwartość zależnością, a handel jednostronnym demontażem. Lighthizer przywraca warunkowość tam, gdzie globalizacja obiecywała automatyzm. To dlatego jego doktryna irytuje tych, którzy przywykli do świata bez pytań o wzajemność. Każdy raj dla jednej grupy jest zwykle czyimś obowiązkiem milczenia. Warunkowość kończy to milczenie.

Tu można uchwycić istotę administracyjnego zwrotu. Państwo amerykańskie po globalizacji nie może być już nocnym stróżem rynku ani sekretariatem globalizacji. Musi być strategiem zależności. Musi wiedzieć, gdzie kraj jest silny, a gdzie podatny; gdzie oszukiwany, a gdzie zbyt otwarty lub zależny; gdzie może użyć dźwigni, a gdzie musi zbudować zdolność od podstaw. Musi umieć negocjować, karać, wspierać, inwestować, mierzyć i wycofywać się z błędów.

To państwo nie jest antyrynkowe – jest antynaiwne. Lighthizer jest architektem powrotu administracji jako narzędzia racji stanu. Jego język bywa twardy, czasem zbyt prosty w ocenie złożonych zjawisk, ale uderza w sedno: handel nie może być autonomiczną religią ekspertów. Musi podlegać demokratycznej kontroli, strategicznej ocenie i moralnemu pytaniu o dobro większości. Administracja ma nie tylko ułatwiać przepływ towarów, ale chronić warunki, w których obywatele mogą pracować, produkować, zakładać rodziny i czuć, że państwo nie poświęciło ich w imię tańszego importu.

Puenta jest prosta, choć niewygodna: epoka globalizacji bez warunków dobiegła końca. Kto nadal mówi o handlu tak, jakby Chiny były tylko partnerem, WTO skutecznym arbitrem, technologia zwykłym towarem, a produkcja wymienialnym etapem łańcucha, ten opisuje świat, który pękł. Administracja amerykańska pod wpływem Lighthizera zaczęła opisywać świat po pęknięciu.

Nie zawsze dzieje się to idealnie czy elegancko, ale z jedną zasadniczą zasługą: przypomniała, że państwo ma prawo używać własnej siły gospodarczej, aby nie stać się klientem systemu, który samo pomogło zbudować. „Era gospodarczej kapitulacji dobiegła końca” brzmi jak slogan, ale slogany bywają kondensacją prawdy politycznej. Kapitulacja nie zawsze wygląda jak podpisanie aktu poddania. Czasem przejawia się jako kolejne otwarcie rynku bez wzajemności, transfer technologii bez kontroli, deficyt uznany za abstrakcję czy fabryka przeniesiona w imię efektywności – a także instytucja międzynarodowa, która wiąże obronę mocniej niż agresję. Lighthizer mówi: dość. Administracja, która bierze to słowo poważnie, przestaje być księgowym globalizacji i staje się narzędziem odzyskiwania sprawczości.

> Czy jesteśmy gotowi zapłacić cenę za odzyskanie sprawczości, czy wolimy bezpieczną iluzję taniej wygody? Prawdziwa suwerenność nie jest darmowym darem, lecz wynikiem bolesnego wysiłku rozróżniania między tym, co nas wzmacnia, a tym, co nas powoli rozbraja. W świecie po pęknięciu największym ryzykiem nie jest już bowiem zamknięcie rynku, lecz ślepa wiara w system, który premiuje tych, którzy potrafią najskuteczniej deformować reguły gry.

Inspiracje

[1] 

"No Trade Is Free" Robert Lighthizer

2023 | Broadside Books | ISBN: 9780063282155

Robert Emmet Lighthizer (ur. 11 października 1947 r.) to amerykański prawnik i urzędnik państwowy, który w latach 2017–2021 pełnił funkcję 18. Przedstawiciela Handlowego Stanów Zjednoczonych (USTR) za prezydentury Donalda Trumpa. Absolwent Uniwersytetu Georgetown, Lighthizer spędził ponad cztery dekady jako negocjator handlowy, prawnik i rzecznik polityczny. Wcześniej w swojej karierze był zastępcą Przedstawiciela Handlowego Stanów Zjednoczonych za prezydentury Ronalda Reagana oraz szefem sztabu Senackiej Komisji Finansów Stanów Zjednoczonych. Lighthizer jest powszechnie uznawany za swoje podejście „America First" do polityki handlowej, kładące nacisk na ochronę amerykańskich pracowników i przemysłu wytwórczego. Odegrał kluczową rolę w negocjacjach Umowy USA-Meksyk-Kanada (USMCA) i kierował znaczącymi działaniami w zakresie egzekwowania prawa handlowego przeciwko Chinom. Obecnie pełni funkcję przewodniczącego Centrum Handlu Amerykańskiego w America First Policy Institute.

Robert Emmet Lighthizer (born October 11, 1947) is an American attorney and government official who served as the 18th United States Trade Representative (USTR) from 2017 to 2021 under President Donald Trump. A graduate of Georgetown University, Lighthizer has spent over four decades as a trade negotiator, litigator, and policy advocate. Earlier in his career, he served as Deputy USTR under President Ronald Reagan and as Chief of Staff of the U.S. Senate Finance Committee. Lighthizer is widely recognized for his "America First" approach to trade policy, emphasizing the protection of American workers and manufacturing industries. He played a central role in negotiating the U.S.-Mexico-Canada Agreement (USMCA) and led significant trade enforcement actions against China. He currently serves as the Chair of the Center for American Trade at the America First Policy Institute.

America First Policy Institute

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autora i dzieła przywołane w tekście:

[1] "Joint Statement from United States Trade Representative Robert Lighthizer and Canadian Foreign Affairs Minister Chrystia Freeland"

Chrystia Freeland, Robert E. Lighthizer

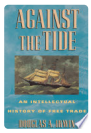
2018

[2] "Déclaration commune du représentant au Commerce des États-Unis, Robert Lighthizer et de la ministre des Affaires étrangères du Canada, Chrystia Freeland"

Chrystia Freeland, Robert E. Lighthizer

2018

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[3] "Against the Tide"

Douglas A. Irwin

2020 | Princeton University Press | ISBN: 9780691213019

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] "How to Stand Up to the Kremlin. Defending Democracy Against Its Enemies"

J. Biden, Michael Carpenter

2018

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[2] "Cómo lograr que el comercio sirva a los trabajadores"

Robert E. Lighthizer

2020 | Foreign affairs: Latinoamérica

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 449864e3-dcb0-49bd-a970-2754aa1cbade