

DEN NEOKLASSISKE FRIHANDELSFEJLSLUTNING

Hvis der eksisterede en økonomisk trosbekendelse ville den uden tvivl indeholde credoerne "Jeg tror på princippet om komparative fordele" og "Jeg tror på frihandel" (Krugman 131).

På WTOs hjemmeside kan man læse følgende lille historie:

Nobelpristageren Paul Samuelson blev engang udfordret af matematikeren Stanislaw Ulam til at "identificere en teori inden for socialvidenskaberne, som er både sand og ikke-triviel". Samuelson's svar? Teorien om komparative fordele. "At den er logisk sand behøver jeg ikke at forklare til en matematiker; at den er ikke-triviel kan bevidnes af de tusinder af vigtige og intelligente mænd, som aldrig har været i stand til at fatte doktrinen eller tro på den efter, at den var blevet forklaret for dem".

Anekdoten illustrerer, at David Ricardos teori om komparative fordele – teorien om at international handel er til fordel for alle deltagende parter, også selvom de ikke har en absolut fordel – er det tætteste, man kommer på en økonomisk naturlov. Men de seneste årtier har vist, at forestillingen om frihandel som noget ubetinget godt er under udfordring. Nye former for kritik er kommet til, og den folkelige modstand mod frihandel synes at tiltage. Det er netop denne modstand mod frihandel, som jeg vil diskutere i denne artikel.

Indtil for ganske nylig var kritikken af frihandel begrænset til det, man med Boltanski og Chiapellos begreb kunne kalde en æstetisk kritik (466-468). Her ses frihandel som en forlængelse af industrialiseringens 'affortryllelse' af verden: Naturens skønhed og bondemandens autonomi går til grunde, når frihandelsbureaukratiet standardiserer samhandlen, hvorfor en tilbagevenden til en mere lokalt forankret og dermed mere 'autentisk' vareproduktion er vejen frem (se f.eks. Mander og Goldsmith). Imidlertid har nye kritikformer fået stemme i løbet af de seneste 10-15 år. F.eks. har TTIP-forhandlingerne (frihandelsaftalen mellem USA og EU) affødt en økologisk kritik, der peger på frihandelsaftalens negative klima- og miljøpåvirkninger (se f.eks. Bärenholdt), og en demokratisk kritik, der betoner det problematiske i, at aftalen indebærer en voldgiftslignende institution, som kan pålægge staterne bod, hvis de lægger hindringer i vejen for private virksomheders profitmuligheder, f.eks. gennem miljølovgivning (se f.eks. Nielsen).

Måske vigtigst har en social kritik bidt sig fast (se f.eks. Nader). Denne kritikform peger på, at frihandelstænkningen ikke har holdt sit mest centrale løfte, nemlig løftet om, at alle parter bliver rigere gennem global handel. Stik imod Ricardos ræsonnement har det nemlig vist sig, at den internationale handel har produceret både tabere og vindere: Hele områder (f.eks. USAs rustbælte eller Danmarks udkantsområder) er blevet koblet af den økonomiske velstandsstigning, mens nye regionale kraftcentre synes at suge velstanden til sig. Frihandlen har uden tvivl skabt en større økonomisk kage, men fordelingen af velstanden har vist sig at være ulige (se dokumentation i OECD 2017).

Den sociale kritik har været en afgørende *driver* i den politiske modstand mod frihandel, som er mobiliseret over de senere år. Startende med de voldsomme demonstrationer mod WTO i Seattle i 1999 har kritikken udviklet sig til en regulær anti-globaliseringsbevægelse, som for øjeblikket institutionaliseres i det politiske system under meget forskellige former – fra nyere europæiske partiers forsigtige kritik af frihandlen (som vi f.eks. ser det hos det spanske *Podemos*, det græske *Syriza* eller det danske *Alternativet*) til Donald Trumps meget eksplicitte *America First*-protektionisme.

Et interessant aspekt i frihandelsproblematikken er imidlertid, at den sociale kritik faktisk ikke *burde* eksistere. Appellen i Ricardos ræsonnement er netop løftet om, at frihandel gavner alle deltagere, men virkeligheden

synes altså at tyde på noget andet. I denne artikel vil jeg forholde mig til dette modsætningsforhold på to måder. I artiklens første (og største) del vil jeg udfolde økonomen Hermann Dalys bud på, hvorfor frihandel tilsyneladende genererer både tabere og vindere, når nu teorien siger noget andet (*Efter væksten* 213-250). Spidsformuleret er Dalys argument, at den neoklassiske frihandelsteori gør sig skyldig i en logisk fejlslutning ved at benytte Ricardos uanfægtelige ræsonnement om frihandel *baseret på komparative fordele* (hvor alle vinder) som begrundelse for at indføre et frihandelsunivers baseret på *absolutte fordele* (hvor kun de mest produktive vinder). Ifølge Daly fungerer Ricardo altså i den neoklassiske teori som en slags stråmand, der bruges til at legitimere et ideologisk formål, nemlig opbygningen af et neoliberalt frihandelsregime kendetegnet ved liberalisering og deregulering. Efter at have redegjort for denne pointe vil jeg undersøge, hvorvidt vi kan iagttage, at fejlslutningen flyder fra teoribøgerne og ind i konkret policy-udvikling; et spørgsmål, som Daly kun berører perifært. Artiklen har følgende struktur: Først skitserer jeg grundtrækkene i tænkningen om international handel indtil Ricardo (herunder Adam Smiths teori om absolutte fordele), dernæst redegør jeg for Ricardos teori om komparative fordele, hvorefter jeg udfolder Dalys kritik af den neoklassiske frihandelsteori. Afslutningsvist diskuterer jeg, hvorvidt den neoklassiske fejlslutning gør sig gældende i konkrete *policy-makers'* argumentation.

GRUNDTRÆK I HANDELSTÆNKNINGEN INDTIL RICARDO

Indtil Ricardos frihandelstanker blev kendte i løbet af 1800-tallet, fandt transnational handel sted inden for rammerne af merkantilismen. Grundideen var her, at et lands rigdom kunne gøres op i dets beholdning af guldbullioner (heraf også betegnelsen 'bullionisme'). Landet med flest guldbullioner var rigest og stærkest, fordi det havde mest guld til at købe krudt og kugler for. Implikationen var, at import af varer fra udlandet helst skulle undgås, fordi det jo reducerede landets guldbeholdning. I stedet handlede det om enten at producere varerne selv eller at tiltvinge sig adgang til kolonier, hvorfra man kunne skaffe sig guld eller de efterspurgte forbrugsvarer. Under disse vilkår var handel med udlandet kun profitabel i én form, nemlig som eksport af forbrugsvarer til gengæld for guld.

Konsekvensen af merkantilismen var endeløse handelskrige, som tit udviklede sig til regulære krige, der jo om noget gjorde indhug i landenes guldbeholdninger (konflikten mellem Storbritannien og Nederlandene i det 17. og 18. århundrede som det måske grelleste eksempel). Og da det samtidig i løbet af 1700-tallet blev tydeligt, at der ikke kunne genereres yderligere velstand gennem den merkantilistiske logik (Abramowitz 14-15; se også Foucault), var jorden gødet for en ny tænkning om international handel. Den kom i 1776 i form af den skotske økonom og moralfilosof Adam Smiths hovedværk *Nationernes Velstand*. Her redegør han for, hvordan lande vil drage fordel af international handel, hvis landene har en såkaldt *absolut fordel*. Et land har en absolut fordel, hvis landet kan producere et større antal af en bestemt vare end dets handelspartnere ved identisk resurseforbrug. Absolutte fordele handler simpelthen om rå produktivitet. Det land, der er bedst til at producere vin, vil specialisere sig i vinproduktion og derefter bytte vinen med ost fra det land, der er bedst til at producere ost – og samlet set vil begge lande drage økonomisk fordel af det. F.eks. kunne vi forestille os, at Frankrig har den absolutte fordel i produktion af ost, mens Australien har den absolutte fordel i produktionen af vin (som illustreret i tabel 1).

| | Arbejdstimer/tønne ost | Arbejdstimer/tønne vin |
|------------|------------------------|------------------------|
| Australien | 120 | 90 |
| Frankrig | 80 | 100 |

Fig. 1. Produktivetsniveau I

Frankrig skal kun bruge 80 timer til at producere en tønne ost, mens Australien skal bruge 120 timer på det samme. Omvendt skal Australien kun bruge 90 timer til at producere en tønne vin, mens Frankrig skal bruge 100 timer. Hvis vi forestiller os, at Australien samlet set har 210 arbejdstimer til rådighed, vil landet altså højst kunne producere en tønne vin og en tønne ost. Med et økonomisk begreb udgør en tønne ost og en tønne vin et punkt på landets *produktionsmulighedsgrænse*, dvs. grænsen inden for hvilken landets produktion kan forekomme.

Smith viser imidlertid, at hvis landene organiserer deres produktion, således at de udelukkende producerer den vare, som de er bedst til og derefter bytter den væk for den vare, de er ringest til at producere, vil det enkelte

land kunne overskride sin produktionsmulighedsgrænse, dvs. det vil opleve en forøget økonomisk velfærd. Lad os sige, at Australien både ønsker lidt vin og lidt ost. Australien vil maksimalt kunne producere en tønne af hver, men hvis der bliver åbnet op for international handel, vil Australien med fordel kunne omlægge hele sin produktion til vin og vil da kunne producere 2,33 tønner vin ($(120+90)/90$). Hvis Frankrig samtidig omlægger sin produktion efter samme princip, vil den ene tønne australske vin kunne byttes for en tønne fransk ost (forudsat at bytteforholdet er 1:1), og Australien vil nu stå med flere økonomiske goder, end de gjorde i en verden uden international handel, nemlig 1,33 tønne australsk Shiraz og en tønne fransk ost. For Frankrig ville billedet være tilsvarende, blot med omvendt fortegn.

RICARDOS TEORI OM KOMPARATIVE FORDELE

Med Smiths argument foreligger altså en handelsteori, der udfordrer merkantilismens grundide om, at international handel gør deltagerlandene fattigere. Men selvom argumentet forekommer intuitivt rigtigt, slår det alligevel aldrig rigtig igennem som et entydigt argument for international handel. Det skyldes formentligt, at ræsonnementet så at sige er betinget: Kun hvis et land har en absolut fordel, vil det drage fordel af international handel, og det er ikke givet, at et land har det. Imidlertid udvikler den britiske økonom David Ricardo i starten af 1800-tallet et helt afgørende ræsonnement, der definerer frihandel som noget *ubetinget* godt. Det gør han ved at vise, at et land vil drage fordel af international handel, hvis det specialiserer sig i at producere varer, som er forbundet med en *komparativ fordel* for landet. Som illustration kan vi igen tage udgangspunkt i Australien og Frankrig, idet vi nu justerer landenes evne til at producere henholdsvis vin og ost:

| | Arbejdstimer/tønne ost | Arbejdstimer/tønne vin |
|------------|------------------------|------------------------|
| Australien | 100 | 200 |
| Frankrig | 600 | 300 |

Fig. 2. Produktivitetsniveau II

Tabellen viser, at Australien har en absolut fordel ved produktionen af begge varer. En australsk arbejder skal kun bruge 100 timer til at producere

en tønde ost og 200 timer til at producere en tønde vin, mens en fransk arbejder skal bruge henholdsvis 600 og 300 timer til de samme opgaver. Produktiviteten er altså langt højere i Australien end i Frankrig, og ifølge Smiths ræsonnement vil der under dette vilkår ikke opstå international handel. Kun Australien vil vinde på det, hvorfor man må forvente, at Frankrig ikke ønsker at deltage i handelen.

Men ifølge Ricardo er denne slutning forhastet. Hvis landenes produktivetsniveauer er som angivet i tabel 2, vil begge lande nemlig drage nytte af international handel. Lad os sige, at begge lande har 2400 arbejdstimer til rådighed og at de allokerer deres resurser som angivet i tabel 3.

| | Tønder ost | Tønder vin |
|------------|---------------|-------------|
| Australien | 16 (1600/100) | 4 (800/200) |
| Frankrig | 3 (1800/600) | 2 (600/300) |
| Verden | 19 | 6 |

Fig. 3. Økonomisk velfærd uden frihandel

Hvis verdensøkonomien kun består af Frankrig og Australien, vil den totale verdensmarkedsproduktion således være 19 tønder ost og 6 tønder vin. Men ifølge Ricardo vil verdensmarkedsproduktionen (og dermed den globale økonomiske velfærd) stige, hvis der åbnes for fri handel mellem landene. Det hænger sammen med, at begge lande har det, som Ricardo noget kryptisk kalder en komparativ fordel. At have en komparativ fordel vil sige, at landets mulighedsomkostning (eller offeromkostning) ved at producere en bestemt vare er lavere end handelspartnerens mulighedsomkostning ved at producere den samme vare. En mulighedsomkostning er prisen på det, som man må opgive ved at producere en bestemt vare – det er den tabte mulighed. Ricardos centrale pointe er, at hvis et land har en lavere mulighedsomkostning end dets handelspartnere, hvad angår produktionen af en bestemt vare, da vil landet drage fordel af at specialisere sig i produktionen af netop denne vare og sælge den på det internationale marked. Hvorvidt, international handel er interessant for det enkelte land, handler altså ikke om, hvor effektivt landet er til at producere varen; det handler om, hvor mange andre varer landet må opgive ved produktionen af varen.

Det lyder jo umiddelbart som prototypen på et skrivebordsargument. Imidlertid viser det sig faktisk at holde stik i praksis. Australien, som har den absolutte fordel ved både vin og ost, har også den komparative fordel ved produktionen af ost. Hver gang Australien producerer en tønne ost, må landet opgive 0,5 tønne vin (de 100 timer, det tager at lave en ost, kunne være brugt til at producere en halv tønne vin), mens Frankrig må opgive at producere to tønner vin, hver gang der produceres en tønne ost (de 600 timer, der går til at producere en ost, kunne være brugt til at producere to tønner vin). Mulighedsomkostningen, hvad angår ost, er altså lavere i Australien end i Frankrig, og Australien har derfor den komparative fordel, hvad angår ost. Men – og det er det centrale – Frankrig har den komparative fordel ved produktionen af vin. Frankrig må kun opgive en halv tønne ost ved at producere en tønne vin (de 300 timer, det tager at producere en tønne vin, kunne bruges til at producere en halv tønne ost), mens Australiens produktion af en tønne vin koster et tab på to tønner ost. Mulighedsomkostningen, hvad angår vin, er lavere i Frankrig end i Australien.

Det mystiske er, at netop dette forhold gør, at også Frankrig vil drage fordel af frihandel. For hvad vil der ske, hvis man giver handlen fri mellem landene? Hvis vi antager, at verdensmarkedsprisen på begge varer er højere end prisen i et før-handelsunivers, så vil begge lande faktisk have et incitament til at omlægge produktionen til varen med den komparative fordel. For australske fødevarerproducenter gør det sig således gældende, at de vil være interesserede i at lægge om til osteproduktion, hvis verdensmarkedsprisen på ost er højere end prisen på ost i et før-handelsunivers. I en før-handelsverden kunne en australsk osteproducent få 0,25 tønne vin for en ost ($4/16$), så verdensmarkedsprisen skal være over denne pris, hvis de australske producenter skal omlægge til osteproduktion. For franske fødevarerproducenter gør det sig tilsvarende gældende, at hvis de skal omlægge deres produktion til vin, så skal verdensmarkedsprisen på en tønne vin være højere end før-handelsprisen på 0,833 tønne ost ($2/3$), før vi kan forvente, at de franske bønder udelukkende vil gå over til vinproduktion.

Hvis vi nu antager, at bytteforholdet mellem vin og ost på verdensmarkedet er fem tønner vin for seks tønner ost (dvs. en tønne vin er lidt mere værd end en tønne ost), så er disse betingelser opfyldt. En tønne ost vil da koste 0,833 ($5/6$) tønne vin, hvilket er mere end før-handelsprisen på ost

i Australien (0,25 tønne vin for en tønne ost). En tønne vin vil tilsvarende koste 1,2 tønne ost (6/5), hvilket er mere end før-handelsprisen på 0,833. Under dette forhold kan vi forvente, at begge landene vil reallokere deres produktionskapital i retning af henholdsvis ost og vin, dvs. Frankrig vil producere otte tønner vin (2400/300), mens Australien vil producere 24 tønner ost (2400/100) for derefter at bytte varerne med hinanden.

Resultatet bliver, at begge landene vil opleve en forøget økonomisk velstand. Australien kunne f.eks. beslutte at eksportere seks tønner ost til Frankrig og til gengæld modtage fem tønner vin. I en frihandelsverden står Australien altså med mulighed for at forbruge 18 tønner ost og fem tønner vin, mens de tidligere kun havde adgang til 16 tønner ost og fire tønner vin. Dette resultat er imidlertid ikke så overraskende; Australien har jo trods alt absolutte fordele ved begge varer, så det kan ikke undre, at de vinder ved international handel. Det er straks mere interessant, hvordan det går med Frankrig. Vil det også drage fordele af at omlægge produktion i retning af deres komparative fordel? Tilsyneladende ja. Hvis Frankrig således omlægger hele produktionsapparatet til vinproduktion (i alt otte tønner vin) og bytter f.eks. fem tønner vin for seks tønner australsk ost, så vil Frankrig stå med tre tønner vin og seks tønner ost, mens de tidligere kun havde to tønner vin og tre tønner ost. Selv lande uden absolutte fordele kan altså ved frihandel baseret på komparative fordele opnå en velfærdsgrad, som det ikke kunne opnå gennem deres egenproduktion. Det er skematisk opgjort i tabel 4.

| | Tønner ost | Tønner vin |
|------------|------------|------------|
| Australien | 18 | 5 |
| Frankrig | 6 | 3 |
| Verden | 24 | 8 |

Fig. 4. Økonomisk velfærd med frihandel

Ricardos ræsonnement bliver ofte beskrevet som en slags akademisk tryllekunst. Det forekommer helt igennem mærkværdigt, at et land, der ikke har nogen absolutte konkurrencefordele, alligevel vil kunne drage fordel af international konkurrence. Ikke desto mindre har denne 'tryllekunst' haft en enorm betydning for udviklingen af frihandel. Det er simpelthen Ricardos argument, der ligger som klangbunden for enhver argumentation

om, at frihandel er godt (f.eks. illustreret i den indledende WTO-anekdote). Og det med god grund, for Ricardos ræsonnement viser to afgørende ting: For det første, at frihandel baseret på komparative fordele vil forøge den samlede globale økonomiske velfærd. International handel er ikke et nulsumsspil; den samlede kage bliver simpelthen større gennem frihandel. For det andet viser Ricardo, at hvert enkelt land bliver rigere ved at deltage i frihandlen. Fordelene ved international handel er ikke forbeholdt lande med høje produktivetsniveauer; alle lande vil drage nytte af handlen, for så vidt de har en komparativ fordel. Der er altså en slags indbygget fordelingsmekanisme i Ricardos frihandel. Nogle lande får muligvis mere ud af samhandlen end andre, men alle handlende lande vil automatisk få del i den samlede globale velfærdsforøgelse. Og netop dette forhold er baggrunden for, at international handel af mange ses som garant for fredelig sameksistens. Hvis alle bliver rigere af at handle med hinanden, vil landene have en stærk interesse i at opretholde en fredelig sameksistens.

EN FORKLARING PÅ DEN STIGENDE FRIHANDELSKSKEPSIS?

I England slog Ricardos tanker igennem så tidligt som i 1840'erne, hvor grunden blev lagt for den første egentlige internationale frihandelsaftale, *the Cobden-Chevalier Treaty* mellem Frankrig og England (effektueret i 1860). I USA var demokrater og republikanere mere delte på spørgsmålet (demokrater for, republikanere imod); et spørgsmål, som foreløbigt blev afgjort til fordel for republikanerne i 1930 med gennemførslen af den protektionistiske *Smoot-Hawley Tariff Act*. Efter 2. Verdenskrig var der imidlertid ikke så meget at raffe om (i hvert fald ikke i den vestlige verden). Krigen havde jo netop vist, at fraværet af gensidigt favorable handelsrelationer mellem særligt Tyskland og Frankrig havde skabt forudsætningerne for krigsudbruddet (som bekendt pålagde Versailles-traktaten fra 1919 Tyskland at betale krigsskadeerstatning for 1. Verdenskrig med økonomisk ruin og politisk kaos som resultat), hvilket lagde grunden for den frihandelsbegejstring, som først for nyligt er blevet udfordret. Umiddelbart efter 2. Verdenskrigs afslutning blev GATT (senere WTO) således oprettet med det formål at udforme en række generelle principper for handel og handelshindringer, og i Europa gik den franske udenrigsminister, Schuman, i 1950 et skridt videre

ved at foreslå en handelsunion mellem Tyskland og Frankrig med sigte på, "at enhver krig mellem Frankrig og Tyskland bliver ikke alene utænkkelig, men direkte umulig" (Schumanerklæringen af 9. maj 1950). Unionen blev virkeliggjort som Kul- og Stålungionen i 1951, der efterfølgende blev grundlaget for det europæiske samarbejde.

Men som nævnt er ideen om handel som middel til fred og gensidig velstand ved at miste pusten i disse år. Med Trumps parole om *America First* ser USA ud til at vende tilbage til den dominerende udenrigspolitiske doktrin fra før 2. Verdenskrig - nemlig det isolationistiske princip om udelukkende at orientere sig mod sine egne snævre nationale interesser - og samtidig ser vi tegningen til en protektionistisk amerikansk handelspolitik med trusler om straffetold på kinesiske og mexicanske varer, en tilbagerulning eller afvisning af deltagelse i diverse internationale handelsaftaler (f.eks. TTIP, TTP) og trusler om at trække sig ud af WTO-samarbejdet. I Europa vidner Storbritanniens overraskende *Brexit* om, at den isolationistiske tænkning ikke begrænser sig til at være et amerikansk anliggende.

I en OECD-rapport fra 2017 - mig bekendt den første rapport, hvor det ellers meget frihandelspositive OECD eksplicit anerkender frihandlens bag-sider - dokumenteres noget af den udvikling, der har ført til den folkelige modstand mod frihandel. Ifølge OECD har "vreden over systemet" således "rødder i en række virkelige problemer" (5), såsom stigende økonomisk ulighed, stigende utryghed og en tendens til, at hele regioner kobles af velstandsstigningen (5-6). At forsøge at forklare denne udvikling er naturligvis ikke nogen enkel sag; den må betragtes som det samlede resultat af en lang række forskellige faktorer som f.eks. magtstrukturer, der favoriserer de tidligere koloniherrer; skæve uddannelses- og valutasystemer; ensidige handelsbarrierer (som f.eks. EU opretholder overfor afrikanske varer) mv. I denne artikel er ambitionen derfor begrænset til at diskutere et enkelt aspekt af forklaringen, nemlig Dalys pointe om den neoklassiske frihandelsfejlslutning.

DEN NEOKLASSISKE FEJLSLUTNING

Hermann Daly er en af hovedkræfterne bag udviklingen af den teoretiske strømning, der går under navnet 'økologisk økonomi'. I en årrække har

han arbejdet for Verdensbanken, bl.a. med at udbrede frihandelstanken, men i løbet af 1980'erne bliver han stadig mere skeptisk over for ideen om frihandel som svaret på global ulighed. Denne diffuse skepsis omsætter han senere til det synspunkt, at den neoklassiske teori – den teoristrømning, som dominerer den økonomiske tænkning i dag, og som bl.a. baserer sig på forestillingen om den nyttemaksimerende agent, hvis adfærd resulterer i en effektiv allokering af goder på markedet – gør sig skyldig i en grundlæggende fejlslutning, hvad angår frihandel; en fejlslutning, der bevirker, at det er ganske tvivlsomt, om frihandel overhovedet er gavnligt for alle. Argumentet er nogenlunde som følger:

Som udgangspunkt etablerer den neoklassiske teori en rammefortælling om frihandel *som noget ubetinget godt* gennem en reference til Ricardos ræsonnement. I et aktuelt eksempel sker dette f.eks. i økonomilærebogen fra CFA-uddannelsen¹, hvor det fremgår i et af de indledende afsnit om frihandel, at "ved at specialisere sig i den vare, som er forbundet med en komparativ fordel, vil landet forøge dets velfærd" (424). Vi forstår, at frihandel er godt, fordi alle drager fordel af det.

Dernæst etableres *midlet* til at maksimere mængden af frihandel, nemlig *fjernelsen af samtlige handelshindringer*. I neoklassisk teori har handelshindringer nemlig den effekt, at de eliminerer en del af den positive velfærdseffekt, som frihandlen ellers medfører. Teknisk set handler det om, at det såkaldte forbruger- og producentoverskud, der er forbundet med økonomiske transaktioner, bliver reduceret. For neoklassikerne gør enhver økonomisk transaktion således både forbrugere og producenter *rigere*; forbrugeren bliver rigere derved, at den købte vare er mere værd for forbrugeren end prisen (ellers ville forbrugeren ikke købe varen); producenten bliver rigere, fordi salgsprisen er mindre end de samlede omkostninger (ellers ville det ikke kunne svare sig at producere varen). Pointen er altså: Når staten pålægger markedet en handelshindring, f.eks. i form af en tarif eller en toldsats, vil mængden af det samlede forbruger- og producentoverskud blive mindre, end det ellers ville være blevet i et ureguleret frihandelsunivers (for en mere udførlig redegørelse se CFA 429-441).

1 CFA står for 'Chartered Financial Analyst'; en prestigøjs grad, som mange topfolk i den finansielle sektor besidder.

I økonomiske termer kalder man den negative velfærdseffekt forårsaget af handelsbarrierer for et *dødvægtstab*. I den metaforik er det ikke overraskende, at enhver statslig indblanding i den frie internationale handel betragtes som noget, der må elimineres. Som det f.eks. hedder i CFA-lærebogen blot fem sider længere fremme end referencen til Ricardo, må handelshindringer fjernes, fordi "de begrænser firmaer og husholdningers mulighed for at handle frit med andre lande" (429). Frihandel gør os rigere, ikke blot de rige lande, men alle lande i verden, hvorfor enhver tænkelig handelsbarriere må ryddes af vejen. I det lys er det ikke mærkeligt, at man i de fleste økonomiske lærebøger (herunder også CFA 434-438) kan finde en redegørelse for forskellige overstatslige frihandelskonstruktioner, der beskriver en gradvis bevægelse mod en fuld deregulering af markederne: Det første skridt er et *frihandelsområde*, hvor man eliminerer alle hindringer for det frie flow af varer mellem landene, dvs. alle former for kvoter og tariffes fjernes. Det næste skridt er en *toldunion*, hvor man udbygger frihandelsområdet ved at lave fælles aftaler om at pålægge told på varer fra lande uden for unionen. Det næste skridt er *det fælles marked*, hvor alle produktionsfaktorer (arbejdskraft, penge mv.) kan flyde frit mellem landene. Dernæst har vi den *økonomiske union*, hvor fællesmarkedet udbygges med fælles økonomiske institutioner og koordination af økonomiske politikker mellem landene, og endelig den *monetære union*, hvor den økonomiske union udbygges med en fælles valuta og dermed en fælles penge- og finanspolitik. Denne bevægelse beskriver en gradvis *de facto* opløsning af nationalgrænserne. Fra at samhandlen foregår imellem suveræne stater (i et frihandelsområde) fjernes grænserne, således at varer, personer og kapital frit kan bevæge sig mellem landene.

Ved første øjekast synes logikken perfekt: Frihandel er ubetinget godt, handelshindringer begrænser frihandel, ergo skal handelshindringer elimineres, og den mest effektive måde at gøre det på er ved *de facto* at opløse grænserne mellem landene. Men lige netop her overser frihandelsøkonomerne ifølge Daly et helt afgørende forhold: Selve præmissen for argumentet om, at frihandel er godt for alle, er netop, *at der er grænser mellem landene*. Netop denne pointe var Ricardo selv meget påpasselig med et understrege (118-119). For, som Daly siger, hvis kapital faktisk kunne krydse nationalgrænser, ville den følge "den absolutte fordel, så længe den

kan" (*Nødvendighedens økonomi* 256). En rationel investor vil gå efter at placere sine midler i det geografiske område og den sektor, hvor der er højest produktivitet og dermed mest profit at hente. Kun hvis investoren ikke kan investere andre steder end i sit hjemland (hvilket var tilfældet på Ricardos tid), vil den komparative fordel træde i kraft og blive bestemmende for, hvordan kapitalen i landet allokeres. *Og kun da er frihandel et universelt gode*. Ræsonnementet om, at frihandel er godt for alle lande, er jo netop baseret på, at landene allokerer deres resurser *internt* efter princippet om den komparative fordel og derefter bytter varer med hinanden. Men argumentet smuldrer, når det internationale samarbejde bevæger sig frem imod en stadig større grad af integration. For da vil kapitalen begynde at jage den absolutte fordel, og så er det langt fra givet, at alle lande vil drage fordel af international handel. Dermed har vi identificeret fejlslutningen: På den ene side henviser neoklassisk teori til Ricardos argument om frihandel som et ubetinget gode – som det Keynes kalder en "moralsk lov" (755). På den anden side argumenteres for, at selve grænserne mellem landene må elimineres, hvilket imidlertid implicerer, at Ricardos argument ophæves.

ET NEOLIBERALT PROJEKT?

I det lys bliver det vanskeligt at læse det neoklassiske frihandelsargument som andet end et ideologisk neoliberalt projekt. Hvis intentionen er at skabe et stadigt større rum for kapitalens udfoldelse, da giver det mening at argumentere for en stadigt større grad af international integration. Men så må man også samtidig anerkende, at der ikke er nogen indbygget fordelingsmekanisme i projektet. Hvis handlen gives fri i en absolut forstand, vil den absolutte fordel dominere. I dette univers vil de højproduktive lande vinde, for de vil kunne handle med hinanden efter princippet om den absolutte fordel. Og kapitalstærke investorer vil vinde, for kapital vil da uproblematisk kunne tilflyde de steder i verden, hvor der er bedst udsigt til profit. I den kontekst forekommer det på grænsen til det barokke, når man henviser til Ricardos lære som begrundelse for at liberalisere den internationale handel. Ricardo ville gå med til at etablere frihandelsområder, men så snart produktionsfaktorerne uhindret kan flyde over nationalstatsgrænserne, ophører hans ræsonnement med at virke som et argument

for, at frihandel er et universelt gode. For i Ricardos univers skal samtlige barrierer netop *ikke* fjernes. Faktisk vil fjernelsen af landegrænserne eliminere selve forudsætningen for argumentet om, at frihandel er ubetinget godt. Hvis frihandel derfor betyder, at grænserne mellem landene ophæves, er det ikke Ricardo, man skal vende sig til i håbet om opbakning. I stedet må man vælge: Enten holder man sig stringent til Ricardos argument og nøjes med at argumentere for frihandelsområder. Eller, hvis man ønsker en endegyldig liberalisering af verdenshandelen, må man lægge Ricardo fra sig og gøre sig klart, at det er Adam Smiths teori om absolutte fordele, der fungerer som legitimerende teori (hvilket i så fald betyder, at frihandel ikke længere kan ses som garant for fred og stabilitet i verden).

FEJLSLUTNINGEN I PRAKSIS

Det er væsentligt at holde sig for øje, at Dalys argument er, at fejlslutningen finder sted inden for rammerne af den neoklassiske *teori*. Et andet, mere alvorligt, spørgsmål er, hvorvidt fejlslutningen flyder ud i den virkelige verden som referencepunkt for konkret policy-udvikling. Som udgangspunkt er det rimeligt at forvente, at det faktisk er tilfældet: Når de økonomiske lærebøger fremstiller Ricardos ræsonnement som begrundelse for en fuld liberalisering af den internationale handel, må det vel også forventes, at økonomerne tager denne fejlslutning med sig ud i praksis. I den resterende del af artiklen vil jeg diskutere dette spørgsmål, uden dog at have som ambition at besvare det med en definitiv konklusion. Konkret vil jeg nøjes med at vise, hvordan fejlslutningen gør sig gældende i argumentationen hos to centrale spillere i frihandelsdiskussionen, nemlig Dansk Industri i en dansk kontekst, OECD i en international. Hvorvidt, dette kan gøres til genstand for en mere generel konklusion, må være op til fremtidige empiriske studier.

Hvis vi starter hos Dansk Industri (DI), fremgår det tydeligt af organisationens hjemmeside, at man ser frihandel som et ubetinget gode. Under overskriften "Gavner alle" beskrives det således, at "Når lande uden for Danmark oplever høj vækst og vinder frem i den internationale arbejdsdeling, sker det ikke på bekostning af Danmark. International handel er tværtimod et plussumsspil, fordi der skabes nye forbrugs- og afsætningsmuligheder uden for hjemmemarkedet, som gavner alle lande, der er med i processen".

Her finder vi altså en tydelig reference til Ricardo: Frihandel er godt, fordi international handel er et 'plussumsspil', der forøger den samlede velfærdskage, som alle deltagere får del i. Samtidig – og det er her argumentet begynder at blive problematisk – arbejder DI "aktivt for, at toldbarrierer, tekniske barrierer og andre handelshindringer fjernes globalt", for "Hvis varer og tjenester frit kan handles, hvor folk er villige til at betale mest for dem og produceres, hvor det gøres billigst, skaber det samlet set større rigdom i verden". Dette er meget svært at læse som andet end et ønske om at skabe et frihandelsunivers baseret på *absolutte fordele*. Hvis ideen virkelig er at skabe et handelssamarbejde, hvor varerne produceres, 'hvor det gøres billigst', og sælges, 'hvor folk er villige til at betale mest', så betyder det jo reelt, at kun de områder, som har høje produktivetsniveauer, vil kunne klare sig i konkurrencen. Alle andre vil bukke under. Altså: På den ene side peger DI på Ricardo som begrundelse for, at frihandel er godt, dvs. et frihandelsideal baseret på komparative fordele, hvor alle drager fordel af handlen. På den anden side arbejder DI aktivt for at skabe en konkret frihandelsverden baseret på absolutte fordele, hvor kun de mest produktive vil blive vindere.

Hos OECD synes logikken at være nogenlunde den samme (her skal det dog nævnes, at organisationen i sin 2017-publikation gør sin tidligere tænkning til genstand for nogen kritisk selvrefleksion). Hvis vi f.eks. kigger i publikationen "Globalisation, Comparative Advantage and the Changing Dynamics of Trade" fra 2011, kan vi iagttagte følgende argumentation: I starten af den 351 sider lange rapport finder vi et længere kapitel (25-39) om Ricardos ræsonnement. Konklusionen er, at alle lande vinder ved frihandel, hvis man "omlægger sin handel ud fra princippet om komparative fordele" (29). Så er det på plads. Dernæst begynder forfatterne at beskrive, hvordan den internationale handel bør tilrettelægges for at gøre dette muligt. F.eks. beskrives i kapitel 11 "et pragmatisk *framework* for de strukturelle *policies*, der er nødvendige for at supplere liberaliseringen af handel inden for rammerne af komparative fordele" (333), hvor man bl.a. peger på vigtigheden af at fjerne hindringer for det frie *flow* af udenlandske investeringer. Altså igen: OECD ved fra Ricardo, at international handel baseret på komparative fordele er til fordel for alle. Samtidig ønsker OECD at gøre det muligt for kapitalen at flyde frit mellem landene, hvilket imidlertid vil bevirke, at

Ricardos konklusion gøres ugyldig. I en verden, hvor kapital kan bevæge sig frit, vil den jagte absolutte fordele, der således bliver præmissen for international handel.

KONKLUSION

I artiklen 'National Self-Sufficiency' fra 1933 beskriver den britiske økonom John Maynard Keynes sin indre splittelse i forhold til frihandelsproblemet. På den ene side betragter han ideen om frihandel som en slags moralsk lovmæssighed; som en fundamental sandhed, som ingen med deres sansers fulde brug kan modsætte sig. På den anden side ser han samtidens frihandelsaftaler som *laissez-faire* kapitalistiske eksperimenter, der reelt vil gøre det umuligt for de enkelte nationalstater at føre en selvstændig økonomisk politik. Valget står altså mellem to onder: Enten må Storbritannien bortkaste sin politiske autonomi, eller det må forsøge at skabe velstand ud fra et princip om økonomisk isolation. For Keynes er det sidste onde det mindste: Den økonomiske liberalisme er i Keynes' øjne en destruktiv kraft, der på sigt vil skabe omfattende fattigdom og arbejdsløshed, hvorfor Keynes – imod sit moralske ideal – opfordrer til, at Storbritannien holder sig uden for den internationale handel.

Nu, trekvart århundrede senere, kan vi konstatere, at Keynes' bekymring ikke var uden begrundelse. Den internationale frihandel har tvunget deltagerlandene til at underkaste sig *nødvendighedens politik* med lige dele privatiseringer, skattelettelser og nedskæringer på de offentlige finanser. Staten er reduceret til en konkurrencestat, hvis primære opgaver er at sikre, at private virksomheder kan klare sig i den internationale konkurrence, og at udenlandsk kapital finder det attraktivt at slå sig ned inden for statens grænser (Pedersen 2017). Og mens resultatet godt nok ikke har været den omfattende ledighed, som Keynes forudså, har globaliseringen skabt en verden, hvor store lønmodtagergrupper oplever prekære ansættelsesforhold (Standing), hvor uligheden er stærkt stigende (Piketty), og hvor store befolkningsgrupper derfor er modtagelige for politisk populisme og ekstremisme.

I denne artikel har mit ærinde været at udfolde Hermann Dalys argument om, hvordan en kortslutning i frihandelsfortalernes argumentation

kan udgøre en del af forklaringen på disse problemer. På den ene side henviser man til Ricardos ræsonnement om frihandlens positive effekter som begrundelsen for at indføre frihandel. På den anden side implementerer man et frihandelsregime, der er baseret på absolutte fordele, og som derfor ikke kan leve op til de løfter om fred og velstand til alle, som Ricardos ræsonnement indebærer.

Så hvad skal der til for at komme ud af denne suppedas? I teorien er svaret simpelt: Der må etableres et troværdigt internationalt pengepolitisk system à la *Bretton Woods*, der kan sikre, at pengenes profitjagt er begrænset til at finde sted inden for afgrænsede geografiske områder, for kun under det vilkår er verdenshandel et gode for alle. Givet det aktuelle politiske klima er det imidlertid vanskeligt at forestille sig, at et sådant system reelt kan blive gennemført; at foreslå noget sådant vil formentlig være politisk selvmord, da det vil være at begrænse individets frie udfoldelse, og det er der aldrig stemmer i. Alligevel er der ikke så meget at rafle om: Det er den vej verdenssamfundet må gå, hvis den internationale handel skal bringe fred og velstand til alle.

NIKOLAJ KURE, lektor ved Institut for Virksomhedsledelse, Aarhus Universitet. Har for nylig udgivet en artikel om 'New Capitalism' (Wiley-Blackwell) og er pt. i gang med en bog om blindheder i neoklassisk økonomi.

THE NEOCLASSICAL FREE TRADE ERROR

Free trade has traditionally been seen as an indisputable 'moral law' that benefits all trading partners and thus stimulates peaceful relations between nations. However, recent years have seen the emergence of a whole range of critical voices that articulate various types of free trade critique. The overall intention of the current paper is to discuss this tendency by reviewing Hermann Daly's critique of the free trade argument as found in neoclassical economic theory. Daly's argument is that neoclassical theorists on the one hand posit David Ricardo's theory of comparative advantage as the overarching argument for free trade while on the other hand pushing through free trade arrangements in which Ricardo's theory ceases to work. In more concrete terms: Ricardo's theory shows that all trade partners benefit from

free trade as long as capital cannot be allocated across national borders, yet current free trade agreements are representative of a neoliberal ideology that opposes all kinds of trading barriers, including national borders. On this basis, it seems reasonable to conclude that proponents of free trade use Ricardo's argument as a strawman to build a neoliberal world economy based on absolute advantages.

KEYWORDS

DA: Frihandel, kritik, Herman Daly, David Ricardo, komparative fordele

EN: Free trade, critique, Herman Daly, David Ricardo, comparative advantage

LITTERATUR

Abramowitch, Mimi. *Regulating the lives of women. Social Welfare Policy from Colonial Times to the Present*. Cambridge, MA: South End Press, 1996.

Bärenholdt, Niels. "TTIP og fødevarerikkerhed – en risikabel romance". *NOAH Friends of The Earth Denmark*, 15. april 2015. <https://noah.dk/wp-content/uploads/2015/05/TTIP-og-fødevarerikkerhed.pdf>

Boltanski, Luc og Eve Chiapello. *The New Spirit of Capitalism*. New York: Verso, 2007.

CFA-lærebog. *Economics*, level 1, volume 2. Wiley, 2013.

DI-hjemmeside om frihandel. <http://di.dk/Opinion/International%20handel/Frihandel/Pages/default.aspx>

Daly, Hermann. *Efter væksten. Den bæredygtige udviklings økonomi*. Gylling: Hovedland, 1997.

Daly, Hermann. *Nødvendighedens økonomi*. Gylling: Hovedland, 2008.

Daly, Hermann og John Cobb. *For the Common Good. Redirecting the Economy Towards Community, the Environment and a Sustainable Future*. Boston, MA: Beacon Press, 1994.

Foucault, Michel. *On the Government of the Living. Lectures at the Collège de France 1977-78*. London: Palgrave Macmillan, 2014.

Keynes, John Maynard. "National Self-Sufficiency". *The Yale Review* 22.4 (1933): 755-769.

Krugman, Paul. "Is Free Trade Passé?". *Economic Perspectives* 1.2 (1987): 131-144.

Mander, Jerry og Edward Goldsmith. *The Case Against the Global Economy. And for a Turn Towards Localization*. New York: Taylor and Francis, 2001.

Miller, Kenneth. "John Stuart Mills' Theory on International Relations". *Journal of History of Ideas* 22.4 (1961): 493-514.

Nader, Ralph. *The Case Against Free Trade. GATT, NAFTA and the Globalization of Corporate Power*. San Francisco, CA: Earth Island Press, 1993.

Nielsen, Jørgen Steen. "Jurister i kor: Nej til voldgiftsaftale i TTIP". *Information* 27. marts 2015.

OECD. *Making Trade Work for All*. 2017.

OECD. *Globalisation, Comparative Advantage and the Changing Dynamics of Trade*. 2011.

Pedersen, Ove Kaj. *Konkurrencestaten*. København: Hans Reitzel, 2011.

Piketty, Thomas. *Kapitalen i det 21. århundrede*. København: Gyldendal, 2014.

Ricardo, David. *Principper for den politiske økonomi og beskatningen*. København: Rhodos, 1978.

"Schumanerklæringen af maj 1950". https://europa.eu/european-union/about-eu/symbols/europe-day/schuman-declaration_da

Smith, Adam. *Nationernes Velstand*. København: Informations Forlag, 2013.

Standing, Guy. *The Precariat. The New Dangerous Class*. London: Bloomsbury, 2014.

WTO-hjemmeside om frihandel. https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact3_e.htm

