

Neomerkantylizm

Autor: Murray N. Rothbard

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: Mateusz Benedyk

[Tekst z 1986 roku]

Protekcjonizm, choć zarzucony niejednokrotnie w praktyce a w teorii powszechnie krytykowany, zdaje się powracać i to ze wzmocnioną siłą. Propaganda protekcjonistów przywołuje co rusz przykład Japonii, która po klęsce w II wojnie światowej zadziwiła świat produkcją innowacyjnych produktów o wysokiej jakości i niskich cenach. Wspomnienia czasów wojny zdominowały przekaz protekcjonistów, którzy ostrzegają przed nowym „japońskim imperializmem”, gorszym nawet od Pearl Harbor. Ów imperializm przejawia się ponoć w sprzedaży Amerykanom wysokiej klasy telewizorów, samochodów, mikroczipów itd. po cenach znacznie korzystniejszych niż czynią to firmy amerykańskie.

Czy nawałnica japońskich produktów to rzeczywiście zagrożenie, któremu rząd Stanów Zjednoczonych musi stawić czoła? A może nowa Japonia to błogosławieństwo dla amerykańskich konsumentów? Jeśli chcemy odpowiedzieć na te pytania, musimy mieć na uwadze to, że każde działanie rządu jest równoznaczne agresji. Wzywanie władz amerykańskich do interwencji jest zatem ponagleniem do użycia siły i przemocy w celu ograniczenia pokojowego handlu. Można mieć jedynie nadzieję, że protekcjoniści nie zechcą doprowadzić logiki siły do jej krańcowych stanów, jakie widzieliśmy w Hiroszimie i Nagasaki.

Dbaj o konsumenta

Próbując przedzierać się przez pogmatwaną sieć protekcjonistycznych argumentów, powinniśmy pamiętać o dwóch zasadniczych sprawach: (1) protekcjonizm oznacza użycie siły w celu ograniczenia handlu; (2) kluczowa jest zmiana sytuacji konsumentów. Nasze rozważania dowiodą, że w każdym rozpatrywanym przypadku działania protekcjonistów spowodują uszczerbek na majątku, wyzysk i straty dla konsumentów, nie tylko dla tych z zagranicy, lecz

przede wszystkim dla amerykańskich. A jako że każdy z nas jest konsumentem, to protekcjonistyczne polityki oznaczają nałożenie na nas wszystkich grzywny, by korzyści odniosła uprzywilejowana, subsydiowana, nieefektywna grupa ludzi, którzy nie mogą poradzić sobie na nieskrępowanym, wolnym rynku.

Weźmy za przykład rzekome japońskie zagrożenie. Każda wymiana jest obopólnie korzystna. Korzystają zarówno japońscy producenci, jak i amerykańscy konsumenci. Gdyby tak nie było, do wymiany nie dochodziłoby. Jeśli ktoś chce ograniczyć ten handel, to próbuje powstrzymać Amerykanów przed osiągnięciem wysokiego poziomu życia, jaki jest możliwy dzięki nabywaniu tanich, japońskich produktów o wysokiej jakości. Zamiast tego mielibyśmy powrócić do używania gorszych i droższych produktów, z których już zrezygnowaliśmy. Nieefektywni producenci chcą nas zmusić do porzucenia tego, czego pragniemy i nabywania produktów niewydajnych firm. To zwykła grabież kosztem konsumentów.

Cła i kontyngenty

By zrozumieć skutki istnienia ceł, kontyngentów czy innych protekcjonistycznych ograniczeń, najlepiej zapomnieć na chwile o granicach politycznych. Co prawda są one ważne z innych przyczyn, nie mają jednak ekonomicznego znaczenia. Załóżmy dla przykładu, że każdy ze stanów USA jest osobnym państwem. Wtedy co chwilę słyszelibyśmy protekcjonistyczne pojękiwania, od których szczęśliwie jesteśmy wolni. Pomyślmy o tych utyskiwaniach producentów drogiej odzieży z Nowego Jorku lub Rhode Island, narzekających na „nieuczciwą”, „opartą na taniej sile roboczej” konkurencję ze strony różnych niedobrych typów z zagranicy — z Tennessee lub z Północnej Karoliny — lub *vice versa*.

Dzięki naszemu przykładowi widać wyraźnie absurd zamartwiania się bilansem płatniczym. Nikt nie troszczy się o bilans płatniczy Nowego Jorku względem New Jersey, czy Manhattanu względem Brooklynu, bo nie ma żadnych władz celnych, które prowadziłyby rejestr handlu i płatności między tymi regionami.

Jeśli pomyślmy o tym, to jasnym stanie się, że wprowadzenie przez Nowy Jork ceł na produkty z Północnej Karoliny jest czystym wyzyskiem nowojorskich konsumentów (jak i tych z Północnej Karoliny), sięgnięciem przez niezbyt wydajne biznesy po specjalny przywilej. Gdyby 50 stanów było osobnymi państwami, to protekcjoniści mogliby używać mieszaniny odwoływań do

patriotyzmu i nieufności wobec obcych, by zakamuflować grabież konsumentów we własnym regionie.

Na szczęście cła pomiędzy stanami są zabronione przez konstytucję. Pomimo istnienia tej wyraźnej bariery oraz przy braku możliwości odwoływania się do nacjonalistycznych haseł, protekcjonistom udało się jednak wprowadzić międzystanowe cła w inny sposób. Jednym z celów ciągłego podnoszenia federalnej płacy minimalnej jest chęć wprowadzenia protekcjonistycznej bariery względem konkurencji niższych płac i kosztów w Północnej Karolinie i w innych południowych stanach przez firmy z Nowego Jorku i Nowej Anglii.

W 1966 roku, podczas sporów w Kongresie o podwyżkę krajowej płacy minimalnej, senator Jacob Javits (republikanin z Nowego Jorku) jawnie oświadczył, że popiera projekt ustawy głównie po to, by zaszkodzić konkurencji z południa, która zagrażała interesom nowojorskich firm tekstylnych. Płace na południu są generalnie niższe niż na północy, zatem przedsiębiorstwami najbardziej dotkniętymi podwyżką płacy minimalnej będą te z południa (stamtąd też będzie pochodziła większość nowych bezrobotnych).

Restrykcje w handlu międzystanowym wprowadza się także w imię bezpieczeństwa. Na przykład zorganizowane przez władze kartele producentów mleka w Nowym Jorku doprowadziły do zakazu importu mleka z pobliskiego New Jersey pod pozorem, że transport przez rzekę Hudson czyni produkt niebezpiecznym.

Jeśli cła i inne ograniczenia miałyby być korzystne dla danego kraju, to dlaczego nie miałyby być korzystne dla stanu lub regionu? Na tym poziomie działają przecież te same zasady. Podczas pierwszego amerykańskiego kryzysu gospodarczego — paniki roku 1819 — Detroit było małym, przygranicznym miastem, w którym mieszkało kilkaset osób. Powstały wtedy protekcjonistyczne projekty, na szczęście niewprowadzone nigdy w życie, by zakazać wszelkich „importów” spoza Detroit i zmusić tym samym mieszkańców do zakupów towarów produkowanych tylko na miejscu. Jeśli ktoś wprowadziłby takie restrykcje, to głód i śmierć spowodowałyby zanik wszelkich gospodarczych problemów mieszkańców Detroit.

Dlaczego zatem nie ograniczać lub wręcz zakazywać handlu, czyli „importów”, w obrębie miasta, dzielnicy, budynku a nawet rodziny? Dlaczego rodzina Jones nie miałaby wydać polecenia, na mocy którego żaden członek rodziny nie mógłby kupować dóbr i usług wyprodukowanych poza domem

rodzinnym? Widmo śmierci głodowej szybko wybiłoby ludziom z głów te niedorzeczne marzenia o samowystarczalności.

Musimy zdać sobie wreszcie sprawę z tego, że takie absurdalne przykłady są konsekwencją stosowania logiki protekcjonizmu. Typowy protekcjonizm jest równie głupi, ale retoryce nacjonalizmu i granic państwowych udało się to ukryć.

Dochodzimy do wniosku, że protekcjonizm jest nie tylko nonsensowny, lecz także destrukcyjny dla gospodarczego dobrobytu. Nie żyjemy dziś, o ile w ogóle kiedykolwiek żyliśmy, w świecie samowystarczalnych rolników. Gospodarka rynkowa jest skomplikowaną siecią, pokrywającą cały świat. W jej ramach jednostki, regiony, kraje produkują to, w czym są relatywnie wydajne a następnie wymieniają swoje produkty na towary i usługi innych. Bez podziału pracy i opartego na nim handlu cały świat by głodował. Narzucanie protekcjonistycznych ograniczeń na system dobrowolnych wymian pęta i niszczy handel — źródło życia i dobrobytu. Protekcjonizm to postulat zmniejszenia bogactwa konsumentów i nadania specjalnego przywileju grupie mniej wydajnych producentów kosztem klientów i bardziej konkurencyjnych firm. Taki przywilej to bardzo destrukcyjny rodzaj rządowej interwencji, ponieważ niszczy handel pod przykrywką patriotyzmu.

Ujemna kolej

Szkodliwość protekcjonistycznych rozwiązań można pokazać także inaczej. Efekty ograniczeń w handlu można porównać do skutków odgórnego zadekretowania zwiększenia kosztów transportu pomiędzy regionami. Jednym z osiągnięć rewolucji przemysłowej, dzięki któremu głodujące masy mogły znacznie zwiększyć swój dobrobyt, była drastyczna redukcja kosztów transportu. Rozwój kolei na początku XIX wieku to przykład pierwszej w historii sytuacji, gdy towary można było tanio przewozić drogą lądową. Wcześniej tylko transport wodny (rzeczny, oceaniczny) był ekonomicznie opłacalny. Tani i łatwo dostępny handel lądowy oznaczał kres nieefektywnych, lokalnych monopolii. Dzięki temu zanotowano znaczny wzrost standardu życia wszystkich konsumentów. Protekcjoniści chcą zaś zniszczyć ów cudowny mechanizm rozwoju.

W połowie XIX wieku zauważył to Frederic Bastiat, wspaniały francuski wolnorynkowy ekonomista, który nazwał cła „ujemną koleją”. Szkodliwość protekcjonizmu jest podobna do destrukcji, jaką wywołałoby fizyczne niszczenie

torów kolejowych, samolotów, statków i powrót do kosztownych sposobów transportów z przeszłości: górskimi szlakami, tratwami, żaglowcami.

„Sprawiedliwy” handel

Spójrzmy teraz na najważniejsze argumenty, jakie przedstawiają zwolennicy protekcjonizmu. Mówią oni na przykład, że popierają konkurencję, z tym że musi ona być sprawiedliwa. Kiedy tylko ktoś zaczyna mówić o „sprawiedliwej konkurencji” lub o samej „sprawiedliwości”, musimy uważnie pilnować naszego portfela, bo zapewne mówca będzie chciał go uszczuplić. Prawdziwie „sprawiedliwa” wymiana to taka, na której warunki dobrowolnie zgodzili się zarówno kupujący jak i sprzedawca. Już średniowieczni scholastycy zdołali ustalić, że poza ceną rynkową nie ma „ceny sprawiedliwej”.

Cóż może być niesprawiedliwego w wolnorynkowej cenie? Zarzuca się, że niesprawiedliwa jest sytuacja, w której firma amerykańska musi konkurować z, dajmy na to, tajwańską, gdzie na płace wystarczy wydać połowę tego, co w Stanach Zjednoczonych. Rząd musi zatem zareagować i „wyrównać” poziom płac, nakładając cło na Tajwańczyków. Czy takie podejście nie doprowadziłoby jednak do uznania, że konsumentom nie wolno wybierać produktów firm o niskich kosztach, ponieważ niesprawiedliwe byłoby posiadanie kosztów niższych niż konkurencji? Identycznych argumentów może użyć firma z Nowego Jorku, jeśli chciałaby zaszkodzić konkurencji z Północnej Karoliny.

Zwolennicy protekcjonizmu nie próbują jednak wyjaśnić, dlaczego płace w Stanach są wyższe niż na Tajwanie. Nie dzieje się tak za sprawą zrzędzenia losu. Amerykańscy pracodawcy, konkurując o pracowników, są skłonni tyle im płacić. Wynagrodzenia, tak jak wszystkie ceny rynkowe, są wynikiem istnienia określonej podaży i popytu. Amerykańscy pracodawcy ustalili po prostu popyt na wyższym poziomie. Wielkość tego popytu zależy z kolei od „marginalnej produktywności” pracy.

Popyt na każdy czynnik produkcji, w tym pracę, jest wynikiem produktywności tego czynnika, czyli tego jakiego przychodu można spodziewać się dzięki zatrudnieniu pracownika, wykorzystaniu funta cementu czy akra ziemi. Im większa produktywność czynnika, tym większy na niego popyt ze strony pracodawców. Praca Amerykanów kosztuje więcej niż praca Tajwańczyków, ponieważ jest znacznie bardziej produktywna. Dlaczego tak się dzieje? Pewną rolę odgrywają tu względne przewagi amerykańskich robotników w obszarze

umiejętności i wykształcenia. Największa różnica bierze się jednak nie z osobistych kwalifikacji pracowników, lecz z lepszego wyposażenia kapitałowego, z jakim mamy do czynienia w Stanach. Im lepsze i większe wyposażenie kapitałowe przypadające na pracownika, tym większa produktywność i tym samym wyższe płace.

Podsumowując, skoro wynagrodzenia Amerykanów są przeciętnie dwa razy wyższe niż Tajwańczyków, to dzieje się tak, ponieważ na amerykańskiego pracownika przypada więcej kapitału, pracuje on przy użyciu większej liczby lepszych narzędzi i dzięki temu jest średnio dwa razy bardziej produktywny. Można powiedzieć, że w pewnym sensie nie jest „sprawiedliwe”, iż Amerykanin zarabia więcej niż obywatel Tajwanu, chociaż nie jest to zasługą jego osobistych talentów, tylko wynikiem poświęceń oszczędzających i inwestorów, którzy wyposażyli pracownika w lepsze narzędzia. Jednak poziom płac nie jest tylko wynikiem osobistych talentów, lecz także relatywnej rzadkości, a w Stanach Zjednoczonych robotnik jest znacznie rzadszy względem kapitału niż na Tajwanie.

Możemy to ująć w inny sposób. Dwukrotnie wyższy poziom płac w Stanach w porównaniu z Tajwanem nie oznacza, że koszty pracy są w Ameryce dwukrotnie wyższe. Jako że praca Amerykanów jest dwa razy bardziej produktywna, to wyższe jej ceny rekompensowane są wyższą wydajnością. Istnieje tendencja, by koszty pracy na jednostkowy produkt były równe w obu państwach. Mylenie poziomu płac z kosztem pracy, który zależy także od produktywności pracownika, to jeden z ważniejszych błędów, jakie popełniają zwolennicy protekcjonizmu.

Amerykańscy pracodawcy nie stoją zatem przed problemem „taniej pracy” na Tajwanie, ponieważ „droga praca” w Stanach Zjednoczonych to efekt konkurencji o rzadkie zasoby pracy w USA. Niezbyt wydajne tekstylne i motoryzacyjne amerykańskie przedsiębiorstwa mają problem nie tyle z taną pracą na Tajwanie, co z tym, że inni amerykańscy pracodawcy są na tyle wydajni, iż chcą płacić tak dużo za usługi pracowników.

Wprowadzenie ceł czy kontyngentów w celu ochrony mniej wydajnych amerykańskich firm (odzieżowych, motoryzacyjnych, komputerowych itd.) będzie tym samym szkodliło nie tylko konsumentom w Stanach Zjednoczonych. Z powodu protekcjonistycznych polityk bardziej wydajne przedsiębiorstwa z USA nie będą mogły zatrudniać zasobów wykorzystywanych w niekompetentnych

firmach, by rozwinąć produkcję i sprzedawać swoje produkty tak w kraju, jak i za granicą.

Dumping

Inni zwolennicy protekcjonistycznych zamachów na wolny rynek twierdzą, że problem tkwi nie tyle w niskich kosztach zagranicznych producentów, co raczej w fakcie, iż obce firmy działają nieuczciwie, sprzedając swe produkty amerykańskim konsumentom poniżej kosztów wytworzenia, czyli biorąc udział w haniebnej i grzesznej praktyce dumpingu. Dzięki użyciu dumpingu zagraniczne przedsiębiorstwa uzyskują nieusprawiedliwioną przewagę nad amerykańskimi producentami, którzy nigdy nie zniżają się do poziomu takich niecznych praktyk i dbają, by ceny zawsze pokrywały koszty. Jeśli jednak sprzedaż poniżej kosztów jest tak potężną bronią, to czemu nie stosują jej firmy na rynku krajowym?

Odpowiadając na zarzuty protekcjonistów, spójrzmy najpierw na sytuację konsumentów, zwłaszcza amerykańskich. Dlaczego ktoś miałby narzekać, jeśli konsumenci tak wyraźnie zyskują? Załóżmy, że Sony chce zaszkodzić amerykańskim konkurentom i sprzedaje telewizory za centa. Czy nie powinniśmy cieszyć się, widząc tak absurdalne zachowanie — ponoszenie poważnych strat, by subsydiować konsumpcję Amerykanów? Czy nie powinniśmy raczej zakrzyknąć: „Sony, subsydiuj nas bardziej!”? Jeśli chodzi o konsumentów, to im więcej dumpingu, tym dla nich lepiej.

Co jednak z biednymi amerykańskimi producentami telewizorów? Ich przychody z pewnością będą znacznie niższe, dopóki Sony chce rozdawać swoje telewizory prawie za darmo. Rozsądną taktyką dla RCA, Zenitha i innych byłoby wstrzymanie produkcji i sprzedaży aż do bankructwa Sony. Przypuśćmy jednak, że to RCA, Zenith i pozostali producenci bankrutują w wyniku wszczętej przez Sony wojny cenowej. Nawet w tym przypadku my, konsumenci, zyskalibyśmy. Zakłady upadających firm ciągle by przecież istniały i zostałyby zlicytowane. Amerykanie mogliby kupić je w drodze aukcji i wejść do branży produkcji telewizorów, wygrywając teraz konkurencję z Sony, dzięki znacznie niższym kosztom kapitału.

Przeciwnicy wolnego rynku od dziesięcioleci narzekają, że wiele firm uzyskało silną pozycję rynkową dzięki „drapieżnej obniżce cen”, czyli w wyniku doprowadzania mniejszych konkurentów do bankructwa przez sprzedaż poniżej kosztów, by następnie znacznie podnieść ceny i spijać śmietankę

„monopolistycznych cen”. Konsumenci mieliby wówczas zyskiwać tylko w krótkim okresie, podczas wojny cenowej. W dłuższym horyzoncie czasowej ponosiliby jednak straty z powodu rzekomego monopolu. Teoria ekonomii wyraźnie pokazuje nam, że taka strategia byłaby nieskuteczna, firma traciłaby na dumpingu, a później nie mogłaby dyktować monopolistycznych cen. Można także dodać, że badania historyczne nie dostarczyły żadnego przykładu, gdy taka agresywna polityka cenowa przyniosłaby pożądane rezultaty (samiych prób jej stosowania było niewiele).

Mówi się także o tym, że Japończycy (lub inna nacja) mogą pozwolić sobie na dumping, gdyż ich rząd chętnie subsyduje straty japońskich firm. Po raz kolejny twierdzę, że powinniśmy z zachwytem powitać taką nedorzeczną politykę. Jeśli rząd Japonii naprawdę chce marnować rzadkie zasoby na podnoszenie amerykańskiej konsumpcji produktów Sony, to tym lepiej dla nas. Taka rządowa polityka jest równie autodestrukcyjna, jak ma to miejsce w przypadku sektora prywatnego. Z dumpingiem wiąże się jeszcze inne oskarżenie, nawet jeśli oskarżycielami są ekonomiści lub tzw. eksperci, zasiadający w urzędach ustalających poziom ceł. Nie istnieje możliwość, by zewnętrzny obserwator (tak ekonomista, jak i przedsiębiorca lub ekspert) ocenił poprawnie „koszty” innej firmy. Koszty nie są obiektywnym bytem, który można łatwo zmierzyć. Ich wysokość zależy od subiektywnych preferencji przedsiębiorcy, koszty zmieniają się wraz z preferencją czasową właściciela firmy, sytuacją etapu produkcji, którym dana firma się zajmuje.

Założmy, że handlarz owocami zakupił skrzynkę gruszek za 20\$, po cenie 1\$ za funt. Ów handlarz szacuje, że uda mu się sprzedać te owoce za 1.50\$ za funt. Jednak nagle na rynku gruszek zachodzą niespodziewane zmiany i niemożliwą rzeczą jest sprzedaż gruszek po tak wysokiej cenie. Dochodzi do tego, że gruszki trzeba sprzedać po jakiegokolwiek cenie, bo wkrótce przestaną być zdatne do spożycia. Założmy, że gruszki można sprzedać po 70 centów za funt. Wtedy zewnętrzny obserwator mógłby stwierdzić, że nasz handlarz sprzedał gruszki „poniżej kosztu”.

Branże w stanie rozwoju

Według kolejnego mitu zwolenników protekcjonizmu rząd powinien wprowadzić tymczasowo cła, by pomóc w rozwoju dopiero co powstających gałęzi

przemysłu. Jak tylko firmy z nowych obszarów produkcji rozwiną się, trzeba zlikwidować wszelkie cła i dopuścić do konkurencji na rynku.

Sama teoria jest błędna, polityka do niej się stosująca dawała natomiast katastrofalne efekty. Nie ma bowiem powodów, by rząd chronił daną branżę przed konkurencją z zagranicy, a nie chronił przed konkurencją wewnątrz kraju.

Produkcja tworzyw sztucznych, telewizja czy branża komputerowa są względnie nowe, radziły sobie jednak nieźle bez specjalnej ochrony. Subsydiowanie nowej branży spowoduje przejście do niej zbyt wielkiego strumienia zasobów, doprowadzi do zniekształceń, które mogą trwale obniżyć wydajność danego sektora. To z kolei prowadzi zazwyczaj do podtrzymywania ochrony w nieskończoność. Zwolennicy takiego podejścia myślą firmę z ludzką osobą. Noworodek potrzebuje specjalnej opieki ze strony dorosłych, nowe przedsiębiorstwa poradzą sobie lepiej bez takiej opieki.

Stare przemysły

W ostatnich latach niewydajne, stare branże gospodarki lobbują na rzecz protekcjonizmu, używając „argumentu z uwiadu starczego”. Przemysł stalowy i motoryzacyjny narzekają, że potrzebują trochę czasu na oddech, chcą dokonać restrukturyzacji, by móc skutecznie konkurować z zagranicznymi firmami. Kilka lat ceł lub ograniczeń ilościowych miałyby dać im szansę na wprowadzenie odpowiednich programów naprawczych. Powyższa argumentacja ma równie wiele luk co postulat specjalnej ochrony młodych branż. W przypadku starych przemysłów byłoby zapewne jeszcze trudniej ocenić, czy niedołęzni starcy doznali już magicznego odmłodzenia, niż to, kiedy młode przemysły dorosły. Producenci stali mają problemy z wydajnością od samego powstania branży, znaczny wiek nie wydaje się tu grać roli. Pierwsza kampania na rzecz protekcjonizmu w Stanach Zjednoczonych miała miejsce w 1820 roku a zapoczątkował ją sektor przetwórstwa żelaza (a potem także stali) z Pensylwanii, rozrośnięty monstrualnie od czasów wojny 1812 roku i poważnie zagrożony przez wydajną, zagraniczną konkurencję.

Nieistniejący problem bilansu płatniczego

Ostatni zestaw argumentów, który rozważymy, dotyczy tajemnic bilansu płatniczego. Poplecznicy wprowadzenia protekcjonizmu koncentrują się na horrorze importu, który przewyższa eksport. Uważają, że jeśli nie powstrzyma

się sił rynkowych, to Amerykanie mogą doprowadzić do sytuacji, gdy wszystko kupują z zagranicy a sami nic nie eksportują, co będzie oznaczało ruinę amerykańskich przedsiębiorstw. Jeśli jednak eksport spadnie prawie do zera, to skąd Amerykanie wezmą pieniądze na zakup zagranicznych towarów? Bilans płatniczy jest pseudo-problemem, który został stworzony z powodu istnienia statystyk celnych.

Kiedy istniał standard złota, to deficyt w bilansie płatniczym stanowił problem, ale tylko z powodu natury bankowości opartej na rezerwie cząstkowej. Kiedy amerykańskie banki, zachęcane przez Fed lub poprzednie formy banku centralnego, zwiększały podaż pieniądza i kredytu, prowadziło to do wzrostu cen w Stanach Zjednoczonych, co z kolei osłabiało eksport i uatrakcyjniało import. Za sprowadzane towary trzeba było zapłacić a wówczas oznaczało to odpływ z kraju złota. Jednoczesny wzrost kredytu i odpływ złota stawiał banki w nieciekawej sytuacji. Zagrożenie niewypłacalnością zmuszało do wstrzymania wzrostu kredytu, co wywoływało recesję i odwracało deficyt bilansu płatniczego, dzięki czemu złoto wracało do kraju.

Wraz z nadejściem ery pustego pieniądza bilans płatniczy kompletnie stracił na znaczeniu. Złoto nie jest już bowiem środkiem wyrównywania bilansu. W zasadzie nie ma w ogóle deficytu w bilansie płatniczym. To prawda, że w ostatnich latach import był od eksportu większy o jakieś 150 miliardów dolarów rocznie. Nie oznaczało to jednak odpływu złota. Dolary także nie „wyciekały”. Rzekomy deficyt pokrywały inwestycje obcokrajowców w dolarach: w nieruchomości, dobra kapitałowe, obligacje rządowe, rachunki bankowe.

Inwestycje obcokrajowców w dolary pozwalały utrzymywać jego wysoki kurs, co pozwalało na dokonywanie tanich zakupów za granicą. Zamiast martwić się tą sytuacją, powinniśmy się cieszyć, że ktoś inny chce finansować nasz tani import. Jedynym problemem jest to, że ta bonanza dobiega końca, jako że dolar jest coraz tańszy a eksport droższy.

Dochodzimy do wniosku, że argumenty zwolenników protekcjonizmu, choć na pierwszy rzut oka atrakcyjne, są w rzeczywistości zbiorem nedorzeczności. Pokazują one brak znajomości podstaw ekonomicznej analizy. Niektóre argument to żałosne repliki siedemnastowiecznych haseł merkantyliżmu, takich jak np. rzekomy problem deficytu handlowego Stanów Zjednoczonych, nie całkowity, lecz dajmy na to z Japonią.

Czy naprawdę musimy powtarzać argumenty nieco bardziej wyrafinowanych merkantylistów z XVIII wieku, że deficyty/nadwyżki handlowe z różnymi krajami znoszą się wzajemnie, i dlatego powinniśmy obserwować jedynie ogólny bilans handlowy (nie wspominając już o tym, że ogólny bilans to też nie problem)? Nie musimy jednak czytać na nowo ekonomicznej literatury, żeby zdać sobie sprawę, że poparcie dla protekcjonizmu bierze się nie z bezsensownych teorii, lecz z chęci zdobycia specjalnego przywileju kosztem konsumentów i bardziej wydajnych konkurentów.

Pośród grup interesu, które używają polityki do represjonowania i grabienia reszty ludności, protekcjoniści zasłużenie zajmują czołowe miejsce. Najwyższy czas raz na zawsze pozbyć się tych pasożytów i potraktować ich z zasłużonym brakiem szacunku.