

Stalowa „uczciwość”

Autor: **Murray N. Rothbard**

Tłumaczenie: **Marcin Zieliński**

Fragment książki Ekonomiczny punkt widzenia, którą można nabyć w [formie elektronicznej](#) lub [drukowanej](#). Artykuł opublikowany po raz pierwszy w „The Free Market” w lutym 1993 roku.

Kiedy tylko ktoś zaczyna mówić o „uczciwej konkurencji” lub o „uczciwości” w ogóle, przeciętny Amerykanin powinien pilnować swojego portfela. Gdy społeczne grupy nacisku odwołują się do „uczciwości”, oznacza to, że amerykańskim przedsiębiorcom musi zostać narzucony obowiązek zatrudniania lub awansowania przedstawicieli tej z nich, której akurat udało się zorganizować i zdobyć posłuch wśród polityków.

Kiedy przedsiębiorcy mówią o „sprawiedliwym handlu” lub „uczciwej konkurencji”, oznacza to, że naciskają na rząd, by ten użył przymusu do skartelizowania ich branży, ograniczenia produkcji, podniesienia cen i umożliwienia rozwoju innych nieefektywnych i niekonkurencyjnych praktyk.

Efektywny konkurent, który z powodzeniem umacnia swoją pozycję na rynku, z definicji angażuje się w „nieuczciwą konkurencję” i „nieuczciwe praktyki handlowe”. Oczywiście określenia te z definicji nie odnoszą się do dotacji otrzymywanych od rządu ani do praktyk kartelowych.

Ze wszystkich gałęzi amerykańskiego przemysłu to hutnictwo najbardziej konsekwentnie i z największym powodzeniem domaga się specjalnych przywilejów od rządu Stanów Zjednoczonych. Po 1969 roku przemysł hutniczy, napotkawszy nową konkurencję firm z Europy, które odbudowały się po drugiej wojnie światowej, lobbował z powodzeniem za wprowadzeniem kontyngentów na import stali, wskutek czego import stali został poważnie ograniczony, ceny gwałtownie wzrosły, a przemysłowi użytkownicy stali doświadczali powtarzających się jej niedoborów. Owe kontyngenty na import stali, siłą egzekwowane przez rząd Stanów Zjednoczonych, określano w orwellowskim stylu „dobrowolnymi ograniczeniami eksportu”, na które zgodziły się znajdujące się pod istotną presją rządu zagraniczne.

Kontyngenty importowe z założenia są zawsze tymczasowe, mają tylko pomóc amerykańskim firmom hutniczym odbudować się po kolejnym doświadczanym przez nich kryzysie, potem jednak oczywiście są odnawiane. W końcu wiosną 1992 roku pozwolono, by wygasły, ale nie wynikało to z wolnorynkowego zapału przemysłu hutniczego ani z przywiązania administracji Busha do idei „wolnego handlu”. Wręcz przeciwnie, przemysł hutniczy stwierdził, iż pod osłoną kontyngentów zdobył na tyle duży udział w rynku, że można zmienić *formę* ochrony z kontyngentów ilościowych na wyższe cła, ponieważ kontyngenty nie powstrzymywały zbyt napływu zagranicznej stali.

Bushowski Departament Handlu uznał, że kilkanaście krajów – Meksyk, a poza tym przede wszystkim kraje europejskie – „nieuczciwie” dotowały swoje firmy hutnicze i konieczne jest podniesienie ceł, by skompensować uzyskaną przez te firmy przewagę. W równaniu tym oczywiście nie uwzględniono faktu, że amerykańskie firmy same są szczerze wspomagane przez rząd (np. przez specjalne pożyczki, dotacje na rozwój i gwarancje emerytalne). Cła na różne formy stali wzrosną teraz nawet do 90 procent. W rezultacie dziesiątki amerykańskich przemysłowych użytkowników stali, a w szczególności producenci różnego rodzaju narzędzi, firmy motoryzacyjne i budowlane, napotkają na wzrost kosztów i będą musieli ograniczyć produkcję. Odbędzie się to ze szkodą dla amerykańskich konsumentów i konkurencyjności amerykańskiego przemysłu w kraju i za granicą.

Co więcej, Departament Handlu i ostateczny organ decyzyjny rządu Stanów Zjednoczonych, czyli Komisja Handlu Międzynarodowego, orzekać będą jeszcze w kwestii dalszego podniesienia ceł na stal, by skompensować rzekomy „dumping” w wykonaniu 20 innych krajów, które sprzedają stal poniżej ceny, jaką rząd Stanów Zjednoczonych uznał za „uczciwą wartość rynkową”. Mówiąc normalnym językiem, jest to oczywiście „wartość” określona nie przez *rynek*, lecz na tyle wysoka, by nieefektywne firmy ze Stanów Zjednoczonych mogły łatwo konkurować.

Nie jest to żadna nowość, jeśli chodzi o przemysł hutniczy, który swój zgubny wpływ na amerykańskie życie polityczne wywiera od prawie dwóch stuleci. Podczas wojny 1812 roku amerykański przemysł żelazny, skupiony w Pensylwanii, skorzystał na odcięciu wymiany zagranicznej, dokonując ekspansji i zajmując miejsce naturalnie zajmowane przez import z Wielkiej Brytanii. Jednak po wojnie sztucznie przerośnięte i nieefektywne huty stali z Pensylwanii nie były zdolne konkurować z importem z Wielkiej Brytanii. W odpowiedzi przemysł

żelazny z Pensylwanii stworzył pierwszy ogólnokrajowy masowy ruch na rzecz ceł ochronnych, a do przewodniczenia tej agitacji zatrudnił filadelfijski wydawcę gazet i właściciela drukarni Matthewa Careya, którego interesowało w szczególności wprowadzenie ceł chroniących go przed zagranicznymi drukarniami. Projekt ustawy o cłach ochronnych przedstawił w Kongresie Henry Baldwin z Pittsburgha, który sam był hutmistrem.

Jeszcze w latach czterdziestych XIX wieku Partia Demokratyczna skutecznie udaremniała starania protekcjonistów z Północy i uznawała swobodę handlu. Jednak podczas wojny secesyjnej protekcjonistyczni republikanie, wykorzystując to, że ich partia kontrolowała Kongres, realizowali swój nacjonalistyczno-etatystyczny program gospodarczy oraz wprowadzili cła ochronne na żelazo, stal i inne towary przemysłowe.

Siłom protekcjonistycznym i radykalnym republikanom przewodził kongresmen z Pensylwanii, Thaddeus Stevens, który sam był hutmistrem, zainteresowanym zmiażdżeniem popierającego wolny handel i przeciwnego protekcjonizmowi Południa. Podczas organizowanych przez niego co tydzień filadelfijskich spotkań pewien czcigodny ekonomista, Henry C. Carey, syn Matthewa i hutmistrz, podczas „nieszporów Careya” pouczał elity władzy z Pensylwanii, dlaczego powinny popierać pieniądz dekretowy, deprecjację greenbacków oraz cła ochronne na żelazo i stal. Carey tłumaczył zgromadzonym republikańskim ważniakom, hutmistrzom i propagandystom, że oczekiwana przyszła inflacja jest uwzględniana o wiele wcześniej na rynku walutowym niż na rynku krajowym, przez co w wypadku inflacji wartość dolara względem innych walut obniżyć się będzie szybciej niż jego krajowa siła nabywcza. Dopóki zatem trwać będzie inflacja, deprecjacja dolara będzie działać niczym drugie „cło”, pobudzać eksport i zniechęcać do importu.

Argumenty przemysłu stalowego w każdym stuleciu były inne. W XIX wieku najpopularniejszy był argument o raczkujących gałęziach przemysłu: o tym, że nowy, młody, słaby i walczący o przetrwanie raczkujący przemysł amerykański nie może konkurować z rozwiniętym, dojrzałym i silnym brytyjskim przemysłem żelaznym, jeśli nie da mu się przynajmniej kilkuletniej ochrony, zanim będzie na tyle silny, by stanąć na dwóch nogach.

Oczywiście dla protekcjonistów „okres niemowlęcy” nigdy się nie kończy, a „tymczasowy” okres wsparcia przedłużany jest bez końca. Po drugiej wojnie światowej propagandziści przemysłu stalowego zaczęli używać innej fałszywej metafory biologicznej, mówiącej o zniedołężniałych gałęziach przemysłu. Według

tego argumentu amerykański przemysł hutniczy zestarzał się i skostniał, korzysta z przestarzałego wyposażenia i potrzebuje kilkuletniej „chwili wytchnienia”, by się zreorganizować i odmłodzić.

Oba argumenty są równie błędne. W rzeczywistości ochrona jest równoznaczna z dotowaniem nieefektywnych firm i prowadzi do utrwalenia, a nawet spotęgowania nieefektywności chronionej gałęzi przemysłu, czy to młodej, czy to dojrzałej, czy to starej. Cła ochronne i kontyngenty strzegą nieefektywności i marnotrawstwa oraz prowadzą do nadmiernego wzrostu kosztów i dogadzania związkom zawodowym. W rezultacie chroniona gałąź przemysłu staje się trwale niekonkurencyjna. W rzeczywistości amerykański przemysł hutniczy był zawsze opieszawy i niechętny wprowadzaniu technologicznych innowacji: czy to procesu Bessemera w XIX wieku, czy też konwertorów tlenowych w XX wieku. Konkurencyjne mogą być tylko firmy i branże narażone na konkurencję.

„Nieuczciwie” niskie ceny, czyli dumping, to nonsens spreparowany przez amerykańskie firmy, które przegrały z konkurencją. Gdyby jednak inny kraj był na tyle głupi, by stosować taką praktykę, to powinniśmy jak najszybciej próbować to wykorzystać, a nie karać go za to. Załóżmy na przykład, że Meksyk dziwnym zrzędzeniem losu postanawia stosować „dumping”, rozdając stal za darmo albo biorąc tylko cent od tony. Zamiast tego zakazywać, powinniśmy temu jako amerykańscy nabywcy (którymi w tym wypadku są przemysłowi użytkownicy stali) przyklaskiwać i korzystać z okazji, dopóki istnieje. Zanim nadejdzie nieuchronny dzień, kiedy Meksyk zbankrutuje i zmieni swoją szaloną politykę, amerykańscy nabywcy i konsumenci będą mogli się cieszyć okazyjną bonanzą. „Dumping” jest szkodliwy tylko dla tego, kto go stosuje, dla nabywców natomiast jest zawsze korzystny.