

Janusz Myszczyzyn*

WPLYW PROTEKCJONISTYCZNEJ POLITYKI CELNEJ NA KONCENTRACJĘ I ROZWÓJ PRZEMYSŁU CIĘŻKIEGO NA PRZYKŁADZIE BRANŻY STALOWEJ W NIEMCZECH

WPROWADZENIE

Od początku nowego milenium zauważalne jest szybsze tempo rozwoju gospodarczego i konwergencja gospodarek krajów rozwijających się z gospodarkami już rozwiniętymi.

Mimo wyraźnych postępów we wzroście gospodarczym globu ziemskiego (w tym krajów zaklasyfikowanych do rozwijających się) nadal wielu obywateli Ziemi żyje w ubóstwie, mało tego, nawet w krajach uznanych za gospodarki rozwinięte nie udaje się wyeliminować biedy, bezrobocia, niesprawiedliwego podziału bogactwa narodowego.

Dlatego autorzy World Trade Report (w swoich statystykach, opierając się na klasyfikacji ONZ (The United Nations Millennium Development Goals (MDG) classification), uwzględnili podział poszczególnych krajów do grupy: a) krajów rozwiniętych (*developed countries* – 27 krajów – członków Unii Europejskiej, innych krajów poza Europą Wschodnią (m.in. Islandia, Norwegia, Szwajcaria), Australia, Kanada, Japonia, Nowa Zelandia i USA, b) krajów rozwijających się (w tym: najslabiej rozwiniętych (*a least developed country* (LDC)), G-20, inne kraje)¹. Podział ten obrazuje, jak bardzo zróżnicowany jest postęp cywilizacyjny poszczególnych części globu ziemskiego.

* Janusz Myszczyzyn – dr, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, Wydział Ekonomiczny, jmyszczyzyn@zut.edu.pl

¹ *World Trade Report 2014, Trade and development: recent trends and the role of the WTO*, World Trade Organization, 2015, s. 54.

Na tempo wzrostu dobrobytu społecznego, mierzonego choćby jako Produkt Krajowy Brutto *per capita* (PKB, ang. GNP) mają zasadniczo wpływ dwie grupy czynników:

- akumulacja czynników produkcji (zasobów), w szczególności przejawiających się w poziomie inwestycji w kapitał fizyczny oraz inwestycji w kapitał ludzki (np. poziom skolaryzacji, liczba studentów, dostęp do edukacji itd.) skutkujący wzrostem umiejętności ludzkich;
- umiejętność efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów.

Technologia, rozwój instytucjonalny, położenie geograficzne oraz prowadzona polityka handlowa są także istotnymi determinantami wpływającymi na wzrost i rozwój gospodarczy.

Ekonomiści nie przestają w poszukiwaniu czynników wzrostu i rozwoju gospodarczego, dlatego powstało wiele teorii, w tym świadomość wspierania inwestycji akumulacji kapitału, ale także konieczności rozwoju technologicznego. Inwestycje w kapitał fizyczny bez postępu technologicznego nie zapewniają, niestety, trwałego wzrostu (Swan, Solow). Zwiększona produktywność pracy i kapitału, w wyniku nakładów na badania i rozwój, także prowadzą do ograniczenia prawa malejących przychodów do zaangażowanego kapitału.

Choć autorzy raportu Banku Światowego wskazują, że nawet w przypadku krajów typowo rolniczych, kraje te winny walczyć z koncentracją produkcji w rolnictwie, promować wyższą wydajność i obniżyć bariery celne; to tezy dotyczące samego znoszenia ochrony celnej mogą budzić kontrowersje². Najlepszym przykładem kontrowersji dotyczącej liberalizacji wymiany handlowej może być umowa o Transatlantyckim Porozumieniu Handlowo-Inwestycyjnym (TTIP) pomiędzy USA a UE.

W dalszym ciągu, w obliczu kryzysów, a także opóźnień w rozwoju gospodarki kraje aspirujące do grona krajów rozwiniętych gospodarczo nie bez powodu upatrują w polityce protekcjonistycznej źródła sukcesu gospodarczego. Ideę dodatniego bilansu handlowego popierali przed narodzinami ekonomii klasycznej zarówno przedstawiciele merkantylizmu, jak i fizjokratyzmu, w XIX w. dołączyli do nich przedstawiciele szkół niemieckich. O swój rynek równie skrzętnie dbali, stosując protekcję celną: Wielka Brytania, USA, Hiszpania, Niemcy, Rosja. Dlaczego obecnie taka polityka nie miałaby być prowadzona?

² *Ibidem*, s. 3; jak wskazują autorzy raportu kraje rozwijające się stosowały wyjątkowo wysokie cła na produkty rolne pochodzące z krajów najmniej rozwiniętych (LDCs) i wynosiły one ponad 12%, wobec średnio cła w wysokości 2% na inne produkty.

Założona przez autora hipoteza badawcza – cło wychowawcze, choć z definicji sprzeczne z koncepcją wolnej wymiany handlowej, było i pozostaje ważnym narzędziem ochrony nowo powstających, rodzimych gałęzi gospodarki (*infant industry*), wpływając choćby na możliwość wykorzystania ekonomii skali w wyniku np. koncentracji branży. Ochrona celna (cło importowe) może w pozytywny sposób wpływać na rozwój i podniesienie konkurencyjności krajowych firm, aby w przyszłości pozytywnie wpływać na dobrobyt krajowy i światowy. Liczne przykłady empiryczne płynące z historii potwierdzają, że umiejętna polityka celna może być zasadna, byleby jej długookresowym celem była wolna wymiana handlowa. Autor w tym zakresie analizuje gospodarkę niemiecką (przemysł ciężki) w XIX w. i początku XX w.

Poważnym zagrożeniem prowadzenia polityki ceł wychowawczych jest podatność decydentów na naciski polityczne (lobbing, obietnice przedwyborcze), wypaczenie mechanizmów rynkowych, a także możliwe wysokie koszty społeczne wprowadzenia ceł i prawdopodobieństwo odwetu przez innych uczestników (partnerów) handlu światowego.

Autor próbuje także wykazać, że istotnym czynnikiem przy podjęciu decyzji o ochronie celnej musi pozostawać świadomość potencjału krajowego (efekt małego i dużego kraju) i możliwości oddziaływania kraju wprowadzającego taką ochronę na ewentualną zmianę cen światowych oraz określony czas obowiązywania protekcji.

W pracy zostały wykorzystane liczne dane statystyczne dotyczące wymiany handlowej, stawek celnych, w warunkach wieków XIX i XX, a także modele teoretyczne, na podstawie których można wysnuć wnioski. Ponadto w celu określenia wpływu ochrony celnej na wzrost branży stalowej autor wykorzystał uproszczoną analizę kliometryczną (regresja wieloraka).

1. CŁO WYCHOWAWCZE NA TLE ZAŁOŻEŃ I STADIÓW ROZWOJU GOSPODARKI W DZIELE F. LISTA *DAS NATIONALE SYSTEM DER POLITISCHEN ÖKONOMIE*, A POGLĄDY EKONOMISTÓW GŁÓWNEGO NURTU. KONCEPCJA *NEW INFANT INDUSTRY*

Klasyczna teoria handlu powstała pod koniec XVIII w. – prekursorem był A. Smith, a kontynuatorem D. Ricardo. Sama idea wolnego handlu pojawiła się po raz pierwszy w 1776 r. w dziele A. Smitha „*The wealth of Nations*”³. Smith wskazał, że eliminacja barier handlowych pozwala na specjalizację

³ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.

w tych gałęziach produkcji, dla których występują w danym kraju najkorzystniejsze warunki. Podstawą teorii była analiza różnic w bezwzględnych kosztach produkcji dobra. Źródłami tej przewagi mogły być: powszechny dostęp do zaawansowanej technologii, większa efektywność zasobów, większa wydajność pracy itd.⁴

Sytuacja kraju, który nie ma przewagi absolutnej w produkcji żadnego dobra, zainspirowała D. Ricardo do badań kosztów względnych. Prawo korzyści komparatywnych opierało się na definicji przewagi komparatywnej i kosztu komparatywnego. Zasada kosztów absolutnych i komparatywnych stały się fundamentami nowoczesnej teorii handlu międzynarodowego⁵.

Z punktu widzenia szkoły klasycznej należy uwzględnić dwa czynniki dotyczące selektywności ochrony celnej:

- protekcja w postaci cła jest tymczasowa, dlatego należy w analizie uwzględnić czas,
- protekcja jest wynikiem negatywnych efektów zewnętrznych, niedoskonałości w funkcjonowaniu rynku (np. brak zainteresowania ze strony sektora prywatnego rozwojem nowej branży), a tym samym interwencja rządu jest uzasadniona, nie hamuje i nie wypacza działania sił rynkowych.

To kryterium selektywności jest tzw. kryterium Bastable'a, czyli korzyści społeczne z prowadzenia ochrony celnej muszą pokryć społeczne koszty⁶.

Mimo procesu uczenia się, wzrostu kapitału społecznego, rozwoju mocy wytwórczych klasycy preferują użycie innych narzędzi wspierania rozwijających się przemysłów.

Wskazują przy tym, że ochrona celna może być mało efektywna, ponadto rządy zainteresowane wsparciem i rozwojem nowych branż powinny przekazywać pomoc publiczną zainteresowanym przedsiębiorstwom sektora prywatnego w budowie i rozwoju danej gałęzi, nie dyskryminując jednocześnie importerów i nie zakłócając wymiany handlowej.

Podkreślają, że wzrost ochrony celnej, a tym samym wzrost ceny dobra, prowadzi do zniekształcenia bodźców ekonomicznych dla producentów, jak i konsumentów.

Jak pokazują przeciwnicy ceł ochronnych, kraj wspierający rozwój danego przemysłu nie ma żadnej pewności, że w przeszłości nadal mieć będzie taką

⁴ T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 60 i n.

⁵ D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957.

⁶ S. Bahadir, *Theorien und Strategien der regionalen Wirtschaftsintegration von Entwicklungsländern*, Wyd. Duncker & Humboldt, Berlin 1984, s. 120.

przewagę, co może być bolesne dla całej gospodarki i społeczeństwa. Ważnym argumentem, którego zdają się nie dostrzegać zwolennicy cła wychowawczego, jest to, że dany kraj, który decyduje się na takie narzędzie nie musi koniecznie mieć przewagi komparatywnej w produkcji wybranego dobra. Wówczas ochrona celna będzie kosztownym z punktu widzenia narzędziem, które nie wpłynie na budowę przewagi komparatywnej.

Wracając do istoty ochrony celnej – argumenty ochrony „raczkujących” branż przemysłowych zostały przedstawione niewiele później niż teoria Smith’a m.in. przez sekretarza stanu USA A. Hamiltona (1790 r.). Hamilton, chcąc chronić młody, amerykański przemysł przetwórczy z wykorzystaniem ceł ochronnych (*The Tariff Act of 1789*), dostrzegał również wpływ pobieranych ceł na przychody państwa⁷. Taryfy celne w USA były wielokrotnie zmieniane, a polityka w tym zakresie bardzo chwiejna. Dla przykładu, lata 1824–1832 charakteryzowały się wysokim poziomem protekcji, np. produkty bawełniane i wełniane obłożone zostały cłem w wysokości 33,3% wartości. W latach 1833–1842 dostrzec można pewną liberalizację amerykańskiej taryfy celnej, aby w kolejnych latach 1843–1846 powrócić na ścieżkę protekcji (średnio taryfa celna wynosiła około 30%, na surówkę żelaza 72%, wytworzone produkty żelazne 163%, produkty bawełniane 95%). Duże zmiany w prowadzonej polityce gospodarczej nastąpiły po wybuchu wojny domowej – wraz ze wzrostem przewagi stanów północnych, następowała tendencja do wzrostu stawek celnych. W latach 1864–1867 stawki celne osiągały poziom 48%⁸.

W warunkach Stanów Zjednoczonych liberalizacja handlu nastąpiła w 1846 r. po wprowadzeniu taryfy celnej przez ówczesnego sekretarza skarbu Roberta Walkera (tzw. Walker-Tariff). Było to wynikiem koalicji plantatorów z Południa i producentów zbóż z Zachodu USA. W obliczu zniesienia *corn laws* przez Wielką Brytanię plantatorzy mieli możliwość eksportu produktów rolnych, a jednocześnie możliwość importu na dogodnych warunkach wyrobów przemysłu angielskiego. Ta polityka USA utrzymała się przez około 15 lat, ale w okresie budowy własnego przemysłu stany północne oczekiwały zaostrzenia polityki wolnego handlu.

⁷ F. List, *Das nationale System der politischen Ökonomie (zweite Auflage)*, Verlag von G. Fischer, Jena 1910.

⁸ J. Myszczyzyn, *Znaczenie polityki infant industry w warunkach wczesnego rozwoju gospodarczego na przykładzie Niemiec*, 2012, nr 22, Kultura i Historia <http://www.kulturaihistoria.umcs.lublin.pl/archives/4300>.

Jak szacują autorzy przychody z poboru ceł w warunkach USA były najważniejszym źródłem dochodów budżetowych do wybuchu I wojny światowej⁹.

W Europie w latach 1850–1870 nastąpiła (choć krótko) era wolnego handlu¹⁰. Analizując średni poziom stawek celnych (Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Belgia, Holandia, Austro-Węgry oraz USA) w latach 1857–1873, można zauważyć, że Wlk. Brytania miała najniższe cła na zboża, artykuły przemysłowe – najczęściej była to stawka 0%, wyjątkiem były stawki celne na wino (inne wyroby spirytusowe), które, choć wysokie, sięgające w 1857 r. 69%, spadły w 1873 r. do 25,8%.

W pozostałych gospodarkach krajów europejskich w ciągu 15 lat spadły stawki na artykuły przemysłowe; dla surówki żelaza stawki obniżono nawet z 23% do 4% (Niemcy), z 19,1% do 5,2% (Francja), przędzy bawełnianej z 36,1% do 7,3% (Francja), podobnie było w przypadku stali. Średnie stawki celne w Europie wyraźnie obniżyły się w latach siedemdziesiątych XIX w. osiągając kilka procent¹¹. W Rosji i Hiszpanii taryfa celna na artykuły przemysłowe była ciągle wysoka i wynosiła 15–20%¹².

Kryzys złotego okresu wolnego handlu nastąpił już w latach sześćdziesiątych XIX w. (wojna domowa w USA) i po 1873 r. w Europie jako odzew na depresję oraz efekt żądań wybranych grup producentów¹³. Wówczas jedynie Wielka Brytania była krajem, który nadal prowadził politykę wolnego handlu.

Do (liberalnych) poglądów przedstawiciele szkoły klasycznej w ekonomii już w latach czterdziestych XIX w. odniósł się Friedrich List w dziele „*Das nationale System der politischen Ökonomie*” (Narodowy system ekonomii politycznej).

W swojej pracy krytykuje zarówno A. Smitha, D. Ricardo, F. Quesnaya, J.B. Saya, kwestionując fakt, że w swoich badaniach uwzględniają jednostkę ludzką i powszechną unię wszystkich narodów, wspólnotę wszystkich ludzi. Badacze ci nie uwzględnili i nie docenili potrzeb, istnienia i rozwoju poszczególnych narodów, które, jak dowodzi List, są elementem pośrednim pomiędzy

⁹ T. Baunsgaard, M. Keen, *Tax revenue and (or?) Trade liberalization*, IMF Working Paper, 2005, Nr 05/112.

¹⁰ F. Capie, *Tariffs and growth: some illustrations from the world economy, 1850–1940*, Manchester University Press, Manchester 1994, s. 9 i n.

¹¹ M. Lampe, *Bilateral Trade Flows in Europe, 1857–1875. A new dataset*, [w:] (red.) A. Field, G. Clark, W. Sundstrom, *Research in Economic History*, JAI Press, Bingley 2008, s. 140.

¹² P. Bairoch, *Economics and World History – Myths and Paradoxes*, Wheatsheaf, Brighton 1993, s. 40.

¹³ Np. w Niemczech żądania junkrów pruskich i przemysłowców doprowadziły do zawarcia tzw. unii żelaza i żyta.

indywidualnością a powszechną (globalną) wspólnotą. Nie da się wyjaśnić rozwoju gospodarczego, w tym dążenia do powszechnego dobrobytu bez uwzględnienia własnej historii każdego narodu, przyzwyczajęń, ładu instytucjonalnego. Zaleca zatem, aby to, co zaniedbali klasycy włączyć w brakującą przestrzeń pomiędzy indywidualnością a ludzkością, a tą jest naród. W ten sposób określił, że podstawą stworzonego przez niego systemu ekonomicznego, w odróżnieniu od klasyków ekonomii, jest naród.

„Als charakteristischen Unterschied des von mir aufgestellten Systems bezeichne ich die Nationalität. Auf die Natur der Nationalität als des Mittelglied zwischen Individualität und Menschheit ist mein ganzes Gebäude gegründet”¹⁴.

F. List, analizując historyczny stopień rozwoju poszczególnych nacji, wyróżnia pięć głównych etapów: 1) stadium dzikości, 2) pasterstwo, 3) rozwój kultury rolnej, 4) stadium rolno-przemysłowe, 5) etap rolno-przemysłowo-handlowy. Poszczególne etapy rozwoju gospodarki danego kraju stanowią punkt wyjścia w sformułowanej przez Lista teorii handlu. Dodaje, że poziom cywilizacyjny, stosunki polityczne i siła narodu uzależnione są od stadium rozwoju ekonomicznego i na odwrót¹⁵.

Dwa pierwsze etapy w stadiach rozwoju narodu nie mają większego znaczenia dla wymiany międzynarodowej. F. List zaleca jedynie, aby narody takie dążyły do osiągnięcia wyższych stadiów rozwoju w celu budowy swojej niezależności i wzrostu dobrobytu. W celu osiągnięcia wyższych stadiów rozwoju nacje takie powinny, we własnym interesie, stosować zasady wolnego handlu.

Etap trzeci został podzielony na dwie części; w pierwszej fazie dominacji rolnictwa nie ma fabryk, dobrze rozwiniętego transportu, wielkich aglomeracji miejskich, nie ma przemysłu, w tym nowoczesnych maszyn, naród planuje w stadium statycznym. Dopiero w kolejnej fazie rozwój kraju następuje poprzez kontakty handlowe kupców z innymi dominującymi krajami i coraz większe oddziaływanie z zewnątrz (z bardziej rozwiniętymi nacjami). Kontakty handlowe prowadzą do zmian w strukturze społeczeństwa, stają się dostępne nowe (obce) produkty, nowe idee, doświadczenia, które wpływają na wzbudzenie nowych potrzeb społecznych. To wyzwala ducha przedsiębiorczości w kraju rolniczym i prowadzi do rozwoju przemysłu. Miejski przemysł przeżywa ożywienie w produkcji tych dóbr, które nie są importowane lub

¹⁴ F. List, *Das nationale...*, *op. cit.*, s. 454. (Charakterystyczną różnicą przedstawionego przeze mnie systemu określiłem naród. Na istocie narodu jako członu pomiędzy indywidualnością a ludzkością opiera się cała moja budowla (teoria)).

¹⁵ *Ibidem*, s. 63.

w których zagranica nie ma korzyści komparatywnych. Jednak produkcja przemysłowa miejscowego przemysłu ograniczana jest przez zewnętrzną konkurencję (kraj).

F. List przestrzega, że produkcja oparta na surowcach i żywności w przypadku dużego narodu jest ważnym etapem w kształtowaniu rynku wewnętrznego, natomiast eksport zbóż, wina, lnu, konopi, wełny, typowy dla początkowych stadiów rozwoju, nie zapewni dobrobytu dużemu narodowi w przyszłości. Kraj, chcąc osiągnąć większy dobrobyt i siłę, osiągnie swój cel, kiedy więcej będzie importował surowców, a eksportował dóbr przemysłowych (przetworzonych), a na rynku krajowym zmieni się struktura konsumpcji¹⁶.

Nie był on przeciwnikiem wolnego handlu, ale uważał, że słabsza i mniej konkurencyjna gospodarka powinna być chroniona, aby w późniejszym czasie podjąć konkurencję z innymi uczestnikami. Przykładem była Wielka Brytania wobec wymiany handlowej z Holandią.

F. List rozwinął teorię wymiany w warunkach gospodarki krajów niemieckich. Dlatego nie dziwi fakt, że w publikacji z 1904 r. W.H. Dawsona „*Protection in various countries: Germany*”, autor wprost ocenił, że polityka fiskalna państw niemieckich, biorąc pod uwagę interesy przemysłu i rolnictwa późniejszego cesarstwa, z definicji miała charakter protekcyjny¹⁷.

W połowie lat trzydziestych XIX w. państwa Niemieckiego Związku Celnego eksportowały do Anglii głównie produkty rolne oraz surowce, eksportowały zaś obok produktów kolonialnych produkty przemysłowe. Produkty gotowe niemieckiego przemysłu nie były w stanie konkurować z produktami angielskimi. Niemcy notowały ujemne saldo wymiany handlowej produktami gotowymi z Anglią, Belgią, Francją, jednocześnie eksportowały dobra przetworzone do części świata, które były jeszcze mniej rozwinięte, jak: Rosja/Królestwo Polskie, Austria, USA¹⁸.

Jak szacuje P. Bairoch, w roku 1830 niemiecki przemysł miał udział w produkcji przemysłowej świata zaledwie 3%¹⁹.

F. List w swoim dziele wyjaśnia, dlaczego jako zwolennik wolnej wymiany handlowej stał się orędownikiem ochrony celnej. Jak podaje, Niemcy (kraje

¹⁶ *Ibidem*, s. 69–70.

¹⁷ W. H. Dawson, *Protection in various countries: Germany*, King&Son Orchard House Westminster, London 1904, s. 1 i n.

¹⁸ M. Kutz, *Deutschlands Aussenhandel, Deutschlands Aussenhandel von der Französischen Revolution bis zur Gründung des Zollvereins 1787–1833. Eine statistische Strukturuntersuchung zur vorindustriellen Zeit*, Franz-Steiner-Verlag, Wiesbaden 1974, s. 252–262.

¹⁹ P. Bairoch, *Industrialization Levels from 1750 to 1980*, „Journal of European Economic History”, 1982, No. 11, s. 296.

niemieckie) przez wiele lat były poddane wpływowi wolnego handlu; wszyscy eksportowali towary do Niemiec, a niemieckich towarów nikt (z powodu polityki protekcyjnej) nie importował. Przywołuje czasy blokady kontynentalnej, dzięki której niemieckie manufaktury nie były tak narażone na angielską konkurencję, przeżywając swój rozwój²⁰.

O tym, czy i jakie cło powinno być wprowadzone, aby chronić się przed zewnętrzną konkurencją, czy powinien być to np. zakaz wwozu, uzależniał List od stanu (etapu) rozwoju rodzimego przemysłu.

Ochrona narodowego przemysłu poprzez wprowadzenie taryfy celnej powinna utrzymywać się do momentu, dopóki rodzimy przemysł może być narażony na oddziaływanie zagranicznej konkurencji. Stawki celne muszą wzrastać, jeśli krajowa konsumpcja obcych towarów przemysłowych będzie oparta w większości lub w zupełności na imporcie²¹.

Jednym z koronnych argumentów ochrony rodzimego rynku było stworzenie dogodnych warunków do budowy i rozwoju nowych gałęzi przemysłu, zwłaszcza w krajach mniej rozwiniętych. Twórcy teorii zwracali uwagę, że nowe przedsiębiorstwa miały niewielkie szanse skutecznej konkurencji z firmami mającymi siedzibę w krajach rozwiniętych (np. w Wielkiej Brytanii, Belgii). Firmy z krajów rozwiniętych działały dłużej, a z czasem udało się im, obok wypracowania metod produkcji przemysłowej, zwiększyć swoją efektywność produkcji. Miałyby one wyższą jakość informacji i wiedzy na temat procesu produkcji, lepiej znały rynek, w tym rynek pracy i, co najważniejsze, ich produkty mogły być relatywnie tańsze od „nowych przybyszów”. W efekcie istniejące firmy były w stanie sprzedawać swój towar po niższej cenie na rynkach międzynarodowych i mieć nadal opłacalną produkcję.

Jednocześnie List w swoim dziele podkreślał, że nie jest możliwe, aby teoretycznie określać poziom ochrony celnej; zarówno w przypadku krajów, które postanowiły zmienić swoją politykę z wolnego handlu na bardziej protekcyjną, czy z prohibicyjnej na bardziej otwartą. Zwracał uwagę, że zależy to m.in. od relacji cen, które obowiązują przed podjęciem decyzji o protekcji. Dawał też do zrozumienia, że jeśli np. początkowy poziom taryfy celnej w wysokości 40–60%, a później spadek do 20–30% nie doprowadzi do rozwoju wybranej gałęzi produkcji, jest brak powodów, aby wspierać taką gałąź. Jednocześnie, co ważne, zaleca usuwać inne przeszkody, które mogą uniemożliwiać rozwój przemysłu, jak np. słabo rozwinięty transport, brak wiedzy

²⁰ F. List, *Das nationale...*, *op. cit.*, s. 168–169.

²¹ *Ibidem*, s. 73.

technicznej, doświadczenia pracowników, braku ducha przedsiębiorczości²². Przestrzega zarazem, że jeśli w kraju jeszcze nie rozwinął się przemysł maszynowy, nie należy nakładać ceł na ich import, gdyż może to hamować rozwój innych branż, dla których jest niezbędne wyposażenie techniczne. Najlepszym przykładem jest rozwój niemieckiego przemysłu maszynowego. Jeszcze w połowie lat trzydziestych XIX w. kraje zrzeszone w Niemieckim Związku Celnym (Deutscher Zollverein) nie były w stanie wytwarzać szyn kolejowych, parowozów, innych dóbr inwestycyjnych. Dobra te były importowane m.in. z Anglii i Belgii. W latach pięćdziesiątych XIX w. rodzime parowozy zdominowały rynek wewnętrzny, poza tym coraz częściej wysyłane były poza granice Niemiec²³.

Pierwszym ekonomistą nurtu klasycznego, który w inny sposób niż A. Smith i D. Ricardo oceniał potrzebę ochrony celnej w postaci cła wychowawczego, był bez wątpienia John Stuart Mill. W swoim dziele pochwała wolny handel i przestrzega przed stratami jakie może wywołać protekcja celna, jednakże zauważa, że może być potrzebne czasowe wsparcie krajowej produkcji, ale jednocześnie wskazuje na jej określony czas, aby przemysł rozwinął się. Dodaje jednak, że chroniony przemysł z reguły, wiedząc o protekcji nie rozwija się szybko i efektywnie²⁴.

Jeszcze bardziej przychylnie o dorobku szkoły niemieckiej wyraża się Alfred Marshall. W dodatku B Zasad ekonomiki: *The Growth of economic science* analizuje założenia naukowe dotyczące ekonomiki, m.in. Francji, USA, ale w szczególny sposób docenia zmiany poczynione przez Niemców.

„While recognizing the leadership of Adam Smith, the German economists have been irritated more than any others by what have regarded as the insular narrowness and self-confidence of the Ricardian school“²⁵.

Podkreśla, że klasycy ekonomii nie zawsze doceniali efekty pośrednie z wolnego handlu, jednocześnie zauważał, że F. List w swojej pracy w sposób

²² *Ibidem*, s. 420–421.

²³ J. Myszczyszyn, *Wpływ kolei żelaznych na wzrost gospodarczy Niemiec 1840–1913*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 180–181.

²⁴ J. S. Mill, *Principles Of Political Economy*, New York: Appleton and Company, 1885, s. 564–565.

²⁵ Podczas, gdy uznając przywództwo A. Smitha, niemieccy ekonomiści bardziej niż pozostali byli zirytowani, oceniając jako przykład wyspiarskiej ciasnoty (poglądów) i pewności szkoły ricardiańskiej.

szczególony traktował naród²⁶. Ponadto Marshall, wskazując na błędy doktryny Lista, nie przechodzi obok pogardliwego stylu angielskich ekonomistów w traktowaniu dorobku szkoły niemieckiej²⁷.

Jednocześnie A. Marshall dostrzega, że protekcjonizm agrarny (w Anglii) nie przyniósł zakładanych skutków, w przeciwieństwie do protekcjonizmu przemysłowego w USA, wskazując w tym drugim przypadku na osiągnięcie korzyści ze skali produkcji.

Kontynuując dorobek Lista, ważną częścią Systemu narodowej ekonomii, jest koncepcja rozwoju sił wytwórczych. Autor krytykuje założenia przyjęte przez klasyków.

„Die Prosperität einer Nation ist nicht, wie Say glaubt, um so größer, je mehr sie Reichtümer, d. h. Tauschwerte aufgehäuft, sondern je mehr sie ihre produktiven Kräfte entwickelt hat. Wenn auch Gesetze und öffentliche Institutionen nicht unmittelbare Werte produzieren, so produzieren sie doch produktive Kraft, und Say ist im Irrtum, wenn er behauptet, dass man die Völker unter allen Regierungsformen habe reich werden sehen, und dass man durch Gesetze keine Reichtümer schaffen könne”²⁸.

Mimo nasilenia polityki protekcjonistycznej w końcu XIX w. i po rozkładzie szkoły klasycznej nowi klasycy ekonomii odnosili się z wyraźną rezerwą do stosowania cła wychowawczego, uzasadniając zalety wolnego handlu. Wykazywali ważne argumenty przeciw takiej ochronie. Jeden z przedstawicieli nurtu liberalnego J. Viner zauważał, że ochrona celna oznacza:

- często mocno arbitralny wybór, która branża (sektor) będzie objęta ochroną,
- ochronę sektora mającą swoje słabe uzasadnienie niejako otwiera możliwości przewlekłości tego procesu,
- ochrona danej branży może stłumić lub opóźnić jej prawdziwy rozwój i budowę solidnych podstaw niezależności ekonomicznej jako wynik nadmiernej protekcji w stosunku do warunków rynkowych,

²⁶ A. Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan and Co., 8th edition, London 1920, s. 444–446.

²⁷ A. Marshall, *Zasady ekonomiki*, Wyd. M. Arcta, t. II, Warszawa 1928, s. 265–269.

²⁸ F. List, *Das nationale...*, *op. cit.*, s. 233. (Pomyślność narodu nie wynika z tego, jak wierzy Say, że im większe bogactwo tym i większa pomyślność, to znaczy gromadzi się wartość wymienną, lecz im bardziej rozwinięte siły wytwórcze. Nawet kiedy prawodawstwo i instytucje publiczne nie wytwarzają bezpośrednio wartości (bogactwa), to jednak mają wpływ na ukształtowanie sił wytwórczych i Say myli się, kiedy zauważa, że można bogactwo osiągnąć niezależnie od formy rządów i że przez tworzenie prawa nie można osiągnąć pomyślności.)

- niebezpieczeństwo, że ochrona stanie się zamiast tymczasowej trwała, co ograniczy możliwość wzrostu samodzielności sektora, również w relacjach z zagranicą,
- utrzymanie trwałości ochrony jest szkodliwe dla ogółu społeczeństwa i jego dobrostanu.

W swoich rozważaniach dotyczących proponowanych metod protekcji m.in. przez F. Lista, A. Hamiltona J. Viner wskazywał

„(...) It is of much earlier origin, however, and is closely related both in principle and in its history to the monopoly privileges granted to trading companies opening up new and hazardous trades and to inventions (the “patents of monopoly”)”²⁹.

W połowie wieku XX zauważalne jest dalsze zainteresowanie problematyką protekcji, z uzasadnieniem przykładów, w których wskazane byłoby zaangażowanie rządu w mechanizm rynkowy (niedoskonałości rynkowe, efekty zewnętrzne). W latach siedemdziesiątych XX w. rozwinięto wiele nowych teorii handlu zagranicznego, w tym również model New Infant-Industry P. Krugmana³⁰.

P. Krugman – przedstawiciel nowej teorii w handlu zagranicznym, w swojej pracy *Import Protection as Export Promotion* próbuje rozważyć, jakie były powody, wielkiego sukcesu wielu firm japońskich na rynku międzynarodowym. Powołując się na opinię praktyków w zakresie biznesu, wskazuje, że polityka ochrony rynku wewnętrznego umożliwiła japońskim firmom osiągnięcie wysokich korzyści skali produkcji, przy wparciu badań i rozwoju (B&R). Sektor B&R jednocześnie wpływał na coraz większe osiąganie ekonomii skali. Krugman rozpatruje ekonomiczny model oligopolu realizujący przychody skali produkcji. Rozróżnia do tego statyczne i dynamiczne korzyści skali. Ochrona celna powoduje wzrost ceny krajowej, co jest szansą do stymulowania wzrostu podaży dobra, a tym samym może prowadzić do spadku kosztów przeciętnych. Relatywnie wysoka cena krajowa dobra przyczynia się do inwestycji w rozwój sektora, a do tego efekt uczenia się wpływa korzystnie na spadek jednostkowych cen wytwarzania dobra. Do tego firmy oligopolistyczne mają określoną siłę rynkową, która pozwala nie tylko wpływać na cenę sprzedaży,

²⁹ J. Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, Harper and Brothers, New York 1965, s. 49. Polityka infant-industry ma znacznie wcześniejsze źródła, jednak jest ściśle związana w swojej historii do udzielania monopolistycznych gwarancji firmom handlowym otwierając nowe i szkodliwe transakcje i inne wynalazki („patenty monopolistyczne”)

³⁰ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1997.

ale także na różnicowanie ceny dobra w zależności od rodzaju rynku (dyskryminacja cenowa). A w przyszłości po okresie wsparcia protekcją krajowe firmy włączają się w wymianę międzynarodową na warunkach wolnego handlu. Tym samym protekcja może być narzędziem kreującym eksport. Mimo tych założeń, będących próbą wyjaśnienia i stworzenia teoretycznego modelu, który był rozwinięciem koncepcji *infant industry* o efekty skali na rynkach z niedoskonałą konkurencją, politykę opierającą się na ochronie rodzimego przemysłu należy traktować jako *second-best* rozwiązanie.

Jednocześnie powstały prace, w których inni autorzy wykazują, że polityka protekcyjnistyczna dotycząca ograniczeń w imporcie może wspierać rodzimą produkcję po warunkiem, że krajowe firmy – liderzy powiększać będą produkcję dobra, a także będą uzyskiwać korzyści skali produkcji. Na podstawie literatury autor wymienia przypadki, w których protekcja w zakresie importu może okazać się fałszywym krokiem w stymulowaniu produkcji krajowej. A. Dick zalicza do nich np.:

- wprowadzenie cła wwozowego może (w zależności od zachowania eksportera) przyczynić się do obniżenia lub wzrostu ceny importowanego dobra, tym samym wpływając na wzrost lub spadek krajowej produkcji dobra;
- kraj eksporter dobra w reakcji na politykę ochronną może odpowiednio (różnie) dostosować rozmiary swojej produkcji;
- producenci zagraniczni mogą postrzegać prowadzoną politykę protekcyjnistyczną jako narzędzie tymczasowe, akceptując niższe zyski krańcowe, niż decydując się na oddanie producentom rodzimym części rynku krajowego;
- jeśli protekcja ma za cel jedynie zróżnicowanie cen dóbr importowanych od cen krajowych, to może zostać zniweczony cel prowadzenia protekcji;
- protekcja może prowadzić do zмовy producentów rodzimych w obawie przed zagraniczną konkurencją, co z kolei może prowadzić do ograniczania rodzimej produkcji, a tym samym osiągnięcia dużo mniejszych korzyści skali produkcji;
- jeśli rodzime firmy przejmą jedynie niewielką część rynku, będą z racji niewielkiej skali produkcji nadal produkować po relatywnie wysokich kosztach przeciwnych.

Powołując się na empiryczne badania Baldwina i Greena dodaje, że analizowane przez tych autorów przypadki dowodzą, że środki protekcji okazywały się nieefektywne zarówno w promowaniu wzrostu krajowej produkcji, jak i zapobieganiu spadkom produkcji w okresie dekonjunkury.

A. Dick na podstawie badań empirycznych dotyczących USA odrzucił hipotezę, że polityka protekcyjnistyczna może być narzędziem wspierającym eksport. Dodaje, że protekcja może tylko w niewielkim stopniu prowadzić

do wzrostu eksportu, jednocześnie konkurencja na rynku międzynarodowym ogranicza jej skuteczność. Protekcja także nie musi prowadzić do stymulacji krajowej produkcji, ale prowadzi do nieefektywności, a także ogranicza przepływ transferu technologii pomiędzy firmami i efekty rozlewania się wiedzy³¹.

Dla przykładu L. Pasinetti w swojej publikacji „*Structural Change and Economic Growth*” rozwinął model handlu międzynarodowego przy uwzględnieniu dwóch krajów. Nawiązując do kosztów komparatywnych, D. Ricardo wskazuje, że korzyści z wymiany międzynarodowej mogą być tylko wówczas akceptowalne, jeśli spełnione są dwa warunki. Pierwszy dotyczy roli uczenia się. Dzięki procesowi uczenia się możliwa jest zmiana struktury kosztów w przypadku krajów zacofanych; koszty w takim kraju będą obniżać się do poziomu międzynarodowego, co z kolei sprawia, że w kraju zacofanym gospodarczo zaczęto by wytwarzać dobra, a branże przemysłu byłyby coraz bardziej konkurencyjne. Zasada taka jest szczególnie ważna w przypadku krajów słabo rozwiniętych gospodarczo i podwyższania ich produktywności. Drugą ważną zasadą jest to, aby w wyniku specjalizacji produkcji nie ujawniało się wyższe bezrobocie. Obok wzrostu produktywności czynników produkcji, co prowadzi do większej wymiany dóbr, Pasinetti wskazuje także inny aspekt wymiany międzynarodowej; czyli możliwość polepszenia własnego wskaźnika *terms-of-trade*.

Zaznacza, że główną korzyścią wymiany międzynarodowej jest nie tylko przepływ dóbr, ale dyfuzja wiedzy (w tym wiedzy technicznej). Gdyby przepływ wiedzy był doskonały w zasadzie zbyteczna byłaby międzynarodowa wymiana handlowa dobrami. Brak przepływu wiedzy sprawia, że korzyści z wymiany handlowej pozostają w głównej mierze po stronie wysoko rozwiniętych części świata.

Dlatego tak ważny jest import wiedzy i B+R. Znaczenie odprysków (*knowledge spillovers*, *B&R spillovers*) bierze się stąd, że – jak sądzi większość ekonomistów – większa część międzynarodowej dyfuzji technologii zachodzi nie wskutek transakcji rynkowych, lecz dzięki efektom zewnętrznym. Zagraniczne badania i prace rozwojowe (importowane w formie urządzeń, patentów, licencji i know-how), zwłaszcza w dobie globalizacji gospodarki, są z reguły znacznie tańszym źródłem wzrostu gospodarczego niż rozwój samej nauki. Zagraniczne źródła technologii to źródło 90% (lub więcej) wzrostu produk-

³¹ A. Dick, *Does Import Protection Act as Export Promotion? Evidence from United States*, Departments of Economics Working Paper, 1991, No. 619, s. 24–25.

tywności w większości państw świata. Dyfuzja technologii miała w Japonii zdecydowanie większy wpływ na wzrost produktywności niż wydatki na B+R³².

Z kolei Senghaas przedstawia teorię rozwoju autocentrycznego, krytykując założenia teorii kosztów komparatywnych D. Ricardo i ahistoryczny charakter teorii, nawiązując do rozwoju sił wytwórczych F. Lista. Zauważa konieczność ochrony wybranych gałęzi przemysłu krajowego oraz towarzyszący temu procesowi efekt w tył i w przód. Podkreśla, jak ważny dla rozwoju sił wytwórczych jest wpływ centrów uprzemysłowionych na rozwój peryferiów. Brak takich centrów w krajach słabo rozwiniętych ma negatywny wpływ na rozwój sił wytwórczych³³.

Równie ważnym, poruszonym powyżej zagadnieniem pozostaje określenie cła efektywnego. Jest to szczególnie ważne jeśli do wyprodukowania dobra finalnego niezbędne są surowce, półfabrykaty, które podlegając ochronie celnej wpływają automatycznie na cenę dobra końcowego.

Poniżej została przedstawiona formuła do określenia cła efektywnego:

$$ERP = \frac{t_j - \sum a_{ij}t_i}{1 - \sum a_{ij}}$$

gdzie:

ERP – efektywna stopa protekcji,

t_j – cło na wyrób gotowy,

t_i – cło na surowce niezbędne do produkcji wyrobu gotowego,

a_{ij} – współczynnik wejście/wyjście (*input/output*).

Nominalna protekcja równa jest efektywnej, jeśli stawki celne są identyczne na wyrób gotowy i na surowiec. Jeśli natomiast nominalna stawka celna na produkt gotowy jest wyższa niż na surowiec, efektywna stawka protekcji jest wyższa od nominalnej. Efektywna stawka protekcji jest o tyle istotna, że oceniając prowadzoną politykę celną, nie tylko należy zwracać uwagę na stawkę celną dobra końcowego, ale również na stawki dla półproduktów i surowców, gdyż nawet przy stałej stawce celnej dla wyrobu gotowego zmiany stawek na półprodukty prowadzą do zmian efektywnej protekcji.

³² J. Kozłowski, *B+R i innowacje jako źródło wzrostu gospodarczego w krajach słabiej rozwiniętych. Na marginesie uwag Leszka Balcerowicza*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, Nr 1/25/2005.

³³ D. Senghaas, *Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik – Plädoyer für Dissoziation*, Suhrkamp Verlag, Frankfurt 1977.

2. ANALIZA PROTEKCJONISTYCZNEJ POLITYKI NA PRZYKŁADZIE NIEMIECKIEGO PRZEMYSŁU STALOWEGO (1879–1911) Z UWZGLĘDNIENIEM PROCESU KARTELIZACJI

Rzesza Niemiecka do dziś znana jest jako modelowy przykład prowadzenia polityki *infant industry* zarówno w sensie intelektualnym (dorobek niemieckich szkół historycznych), jak i politycznym³⁴. Przykładem prowadzenia tej polityki może być sektor przemysłu ciężkiego, w tym hutnictwo żelaza.

W początku XIX w. surówka żelaza, jako niezbędny surowiec dla innych branż, pozostawała ważnym elementem rozwoju przemysłu Niemiec. Zarówno zasoby węgla kamiennego, jak i rodzime zasoby rud żelaza, przy relatywnie drogim transporcie miały decydujące znaczenia dla rozwoju sektora. W połowie XIX w. kraje niemieckie w porównaniu do innych krajów posiadały zarówno złoża węgla, jak i rud żelaza, choć położenie (odległość) kopalń względem siebie w wielu przypadkach nie było korzystne. Rozbudowa wielkich pieców hutniczych postępowała, ale zarówno koszt pozyskania kapitału finansowego, jak i odsetki były, ciągle wysokie. Jak podaje T. Pierenkemper, analizując rozwój przemysłu ciężkiego do 1851 r. w Westfalii było zaledwie 6 przedsiębiorstw zajmujących się hutnictwem żelaza. Natomiast w latach 1852–1857, 1870–1873 spośród 154 przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego powstało 72³⁵.

Rodzima podaż artykułów przemysłu hutniczego niezbędnych dla rozwoju jednego z największych państw niemieckich Prus, w tym surówki żelaza, była w XVIII i w pierwszych dekadach XIX w. ciągle niewystarczająca³⁶. Zgodnie z pruską taryfą celną z 26 maja 1818 r. i w latach kolejnych została zniesiona opłata celna na import tego surowca. Gospodarka pruska będąca w tym czasie w drugim stadium rozwoju według F. Lista potrzebowała relatywnie taniego surowca (surówki żelaza). Dopiero w 1844 r. w obliczu kryzysu gospodarczego oraz rozwoju krajowego przemysłu i silnej konkurencji ze strony angielskich produktów na obszarze państw zrzeszonych w Deutscher Zollverein wprowadzono cło w wysokości 20 marek (RM) od każdej tony surówki.

³⁴ H. J. Chang, *Kicking Away the Ladder: The "Real" History of Free Trade*, FPIF Special Report, Chang H., December 2003, dokument elektroniczny, tryb dostępu: http://www.ilocarib.org.tt/trade/documents/economic_policies/SRtrade2003.pdf, [dostęp: 15.12.2014].

³⁵ T. Pierenkemper, *Die westfälischen Schwerindustrie 1852–1913 soziale Struktur und uternehmerischer Erfolg*, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1979, s. 92–93.

³⁶ F. Kestner, *Die deutschen Eisenzölle 1879–1900*, [w:] *Staats- und socialwissenschaftliche Forschungen*, (red.) G. Schmoller, Bd. 21, zeszyt 3, Wyd. Druncker und Humblot, Leipzig 1902, s. 1 i n.

Ochrona celna umożliwiła rozwój i postęp w niemieckim hutnictwie. Cło zostało obniżone dopiero w 1865 r. po podpisaniu umowy handlowej z Francją i wynosiło 15 RM, zaś po podpisaniu umowy handlowej z Austrią (1868 r.) spadło do 10 RM. Nowa taryfa celna z 1870 r., będąca efektem polityki wolnego handlu, zakładała spadek cła na surówkę żelaza do 5 RM za tonę. W tym czasie nastąpił ogromny postęp w przemyśle hutniczym, ale także w produkcji stali. Wspomnieć należy, że w latach pięćdziesiątych XIX w. w państwach niemieckich ciągle nie znano nowoczesnych metod pozyskiwania stali, dlatego próbowano przez szpiegostwo gospodarcze pozyskać know-how³⁷. W Prusach pomiędzy 1850 r. a 1880 r. produkcja surówki żelaza wzrosła ze 150 tys. ton do 1,7 mln ton. Popyt na surówkę żelaza wzrastał ze strony kolejnictwa, przemysłu maszynowego i innych sektorów. Rosły przychody zakładanych hut, stalowni.

Mimo rozbudowy wielkich pieców hutniczych ciągle ważnym elementem uzupełniania niedoboru surowca pozostawał import, m.in. z Anglii. Od października 1873 r. taryfę celną na wwóz surówki zniesiono.

Kryzys gospodarczy w 1873 r., który dotknął kraje uprzemysłowione, w tym Niemcy, był przyczyną odwrócenia typowej dla lat sześćdziesiątych XIX w. ery wolnej wymiany handlowej na epokę protekcjonistyczną³⁸.

Lata siedemdziesiąte XIX w. można odnotować jako okres, w którym następuje przełom w dziedzinie industrializacji utworzonej w 1871 Rzeszy Niemieckiej. W porównaniu do Wielkiej Brytanii, części Francji, Belgii proces ten nastąpił z wyraźnym opóźnieniem. Mimo tego już w latach osiemdziesiątych XIX w. gospodarka Niemiec triumfowała, będąc pod względem wielkości trzecią gospodarką świata.

Wzorzec niemieckiego sukcesu gospodarczego miał zupełnie inny przebieg niż brytyjski i, jak podaje J. Osterhamel, siłą napędową niemieckiej industrializacji były: górnictwo, przemysł metalurgiczny i stalowy, przemysł maszynowy i kolej żelazna³⁹. W gospodarce zachodziły szybkie zmiany, przejawiające się zarówno we wzroście znaczenia sektora przemysłowego w tworzeniu PKB, jak i zmianie struktury zatrudnienia. Dla przykładu, w 1882 r. w rolnictwie było zatrudnionych ponad 8,2 mln osób (43,4% ogółu zatrudnionych), w przemyśle 6,4 mln osób (33,7% ogółu zatrudnionych), zaś w handlu/komunikacji znajdowało zatrudnienie 1,57 mln osób (8,3% ogółu zatrudnionych). Po 25 latach zatrudnienie wyniosło odpowiednio: 9,9 mln (35,2% ogółu zatrudnionych),

³⁷ T. Pierenkemper, *Die westfälischen ...*, *op. cit.*, s. 102.

³⁸ J. Myszczyzyn, *Cło wychowawcze...*, *op. cit.*

³⁹ *Das 19. Jahrhundert*, Informationen zur politischen Bildung (315) 2/2012, s. 12 i n.; J. Myszczyzyn, *Wpływ kolei...*, *op. cit.*

11,3 mln osób (49,2% ogółu zatrudnionych), 3,5 mln osób (12,46% ogółu zatrudnionych)⁴⁰.

Epokę wolnego handlu można uznać za korzystną dla gospodarki Niemiec – jak zauważa Kestner państwo pruskie wysyłało swoje nadwyżki żywności (w tym ziarna) do innych krajów, co pozwoliło uzyskiwać znaczne środki finansowe, nawet w przypadku zacofanych gospodarzo Prus Wschodnich. Sytuacja zmieniła się wraz z napływem do Europy relatywnie tańszego ziarna z Ameryki, wówczas Niemcy (Prusy), będąc eksporterem zbóż, stały się ich importerem. Rosło niezadowolenie producentów zbóż (a szczególnie junkrów pruskich, mających silną pozycję polityczną)⁴¹.

Jak dodaje T. Pierenkemper, niemiecki przemysł ciężki (w tym hutnictwa żelaza) w Westfalii borykał się w latach siedemdziesiątych XIX w. z brakiem stabilizacji zbytu produktów. Spadek cen, spadek koniunktury po 1874 r., inwestycji, zmniejszony popyt postawił przedsiębiorstwa w trudnej sytuacji finansowej⁴².

W końcu lat siedemdziesiątych XIX w. Niemiecka Rzesza zmieniła zasadniczo swoją politykę celną. Słynna „unia żelaza i żyta” stała się faktem. Było to przykładem sojuszu przemysłowców i junkrów pruskich w parlamencie.

Dążąc do realizacji swoich interesów, koalicjanci opowiedzieli się za radykalną zmianą polityki handlowej; wzrostem stawek celnych na zboża oraz w przemyśle ciężkim, sojusz okazał się trwały do lat dziewięćdziesiątych XIX w., do czasu ustąpienia z urzędu kanclerza Rzeszy O. Bismarcka. W końcu lat dziewięćdziesiątych koalicja przemysłowców i junkrów uzyskała miano „*Empire of iron, pork and rye*” („imperium żelaza, wieprzowiny i żyta”)⁴³.

Zmiana polityki celnej miała ogromny wpływ na niemiecki przemysł hutnictwa żelaza i przemysł stalowy, który charakteryzował się wzmożoną koncentracją, a w zasadzie zahamowaniem konkurencji.

Niemiecki przemysł stalowy dzięki zmianie polityki celnej Rzeszy Niemieckiej jest przykładem zмовy dużych firm, które stawiały sobie za cel ograniczanie konkurencji, a jednocześnie zanotowały szybki wzrost możliwo-

⁴⁰ M. Steinküler, *Agrar- oder Industriestaat: Die Auseinandersetzungen um die Getreidehandels- und Zollpolitik des Deutschen Reiches 1879–1914*, Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main 1992.

⁴¹ F. Kestner, *Die deutschen Eisenzölle 1879–1900...*, op. cit.

⁴² T. Pierenkemper, *Die westfälischen ...*, op. cit., s. 114.

⁴³ S. Webb, *Agriculture Protection in Wilhelminian Germany; Forging an Empire with Pork and Rye*, [w:] (red.) J. Komlos, S. Eddie, *Selected Cliometric Studies on German History*, Franz Steiner Verlag, Stuttgart 1997, s. 66–67.

ści produkcyjnych i produktywności. Pozostaje to dziś fenomenem rozwoju tej branży. Dlatego istotna staje się analiza:

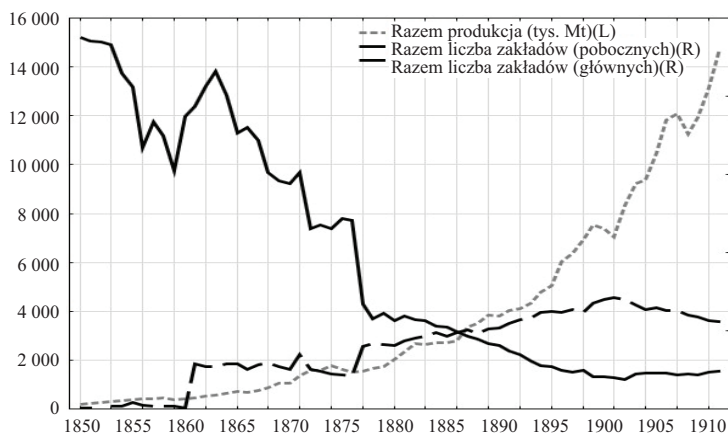
- współbieżności między kartelizacją branży a prowadzoną protekcjonistyczną polityką celną,
- ocena korzyści i strat dla producentów stali, dostawców surowców, odbiorców,
- wpływu protekcji na integrację poziomą w branży stalowej,
- wpływu na wymianę międzynarodową Niemiec.

Jak zauważa Steven Webb, około 1879 r. niemiecki przemysł stalowy notował szybki wzrost produkcji (około 2 mln ton rocznie), a nawet przypuszcza, że także następował wzrost produktywności. Wprowadzenie protekcji w 1879 r. kończyło erę wolnej wymiany handlowej Niemiec, trwającą blisko dwie dekady. Poza nielicznymi wyjątkami (żłom, rury walcowane, drut) protekcjonistyczna polityka pozostała niezmienna przez ponad 35 lat.

Tuż przed wprowadzeniem taryfy celnej niemiecki przemysł stalowy notował przyspieszony wzrost możliwości produkcyjnych. Na początku XX w. zrównał się w wysokości produkcji z Anglią (por. rys. 1).

Rysunek 1

Niemiecki przemysł stalowy – liczba zakładów na tle produkcji stali (tys. ton)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych: M. Bernd, *Die Zentren der Eisen- und Stahlindustrie im Deutschen Zollgebiet von 1850 bis 1914*. GESIS Köln (1983 [2006]).

W latach 1897–1913 zużycie surowki żelaza w przeliczeniu na statystycznego mieszkańca Niemiec podwoiło się.

W zasadzie w okresie silnej protekcji w Niemczech w hutnictwie żelaza i przemyśle stalowym średnie stawki celne wynosiły 15–25% wartości produktów. Zauważalna stała się konsolidacja przedsiębiorstw. Kartele osiągały większą rentowność dzięki wpływowi na cenę rynkową na rynku krajowym, możliwości zakupu surowców (w wyniku integracji wertykalnej) po kosztach, a także praktykowania dumpingu. Taryfy celne ze względu na ich znaczną wysokość wpływały na rodzimą cenę dóbr, w tym także surówkę żelaza. Kartele mogły realizować wysokie korzyści skali produkcji. Taryfy celne stały się głównymi filarami zahamowania konkurencji zarówno na rynku międzynarodowym, jak i krajowym.

Wprowadzona taryfa celna w wysokości 10 RM oznaczała odpowiednio: 20% ceny dla wysokojakościowej surówki odlewniczej, 25% dla surówki odlewniczej i około 15% dla surówki besemerowskiej. Oznaczało to, że taryfa celna rekompensowała mniej lub bardziej wyższe koszty produkcji w Niemczech.

Wprowadzenie ochrony celnej w 1879 r. zbiegło się z wynalazkiem Thomasa i Gilchrista.

Wynalazek Thomasa-Gilchrista polegał na wykorzystaniu do wyprawy gruszki Bessemera materiału zasadowego (początkowo wapno ze szkłem wodnym, a od 1878 r. dolomit palony z domieszką glinki). Wynalazek przyczynił się do spadku kosztów produkcji, zapewniając mniej kosztowną ekstrakcję fosforu, co przyczyniło się do rozwoju hutnictwa w Westfalii⁴⁴.

W pierwszej fazie koncentracji w przemyśle ciężkim w Westfalii (1873–1892) 24 kopalnie węgla straciły swoją niezależność – głównie w wyniku wykupu (66%), fuzji (17%)⁴⁵.

W latach 1892–1913 z 97 przedsiębiorstw w przemyśle ciężkim w Westfalii swoją niezależność utraciło 48 organizacji. Dla przykładu, die Gelsenkirchener Bergwerks AG w 1904 r. był największym przedsiębiorstwem na rynku wydobywania węgla kamiennego, mało tego, poprzez kolejne przejęcia firm z branży hutnictwa stali i żelaza następowała integracja pionowa. Jak podkreśla Pierenkemper, koncentracja w przemyśle ciężkim wynikała z jednej strony z kryzysu i zmniejszonego popytu na wytwarzane produkty, więc przejęcia innych firm umożliwiały niejako pozbycie się konkurencji. Duże przedsiębiorstwa zintegrowane pionowo miały szansę na niższe koszty produkcji, zapewnienie surowca, półfabrykatów odpowiedniej ilości i jakości, uzyskanie korzyści skali (np. dotyczące magazynowania, spalania)⁴⁶.

⁴⁴ J. Buzek, *Rozbudowa techniczna żelazo-hutnictwa polskiego w ostatnich 10 latach na tle rozwoju hutnictwa w ogóle*, Wyd. E. Mirek i Spółka, Sosnowiec 1933, s. 22–23.

⁴⁵ T. Pierenkemper, *Die westfälischen...*, *op. cit.*, s. 115.

⁴⁶ *Ibidem*, s. 128–130.

Miarą wpływu taryf celnych na kartele i inne rodzaje firm jest efektywna protekcja. S. Webb podaje efektywną protekcję w zależności od trzech kategorii producentów (zintegrowanych poziomo firm i częściowo skartelizowanych, firm niezintegrowanych i częściowo skartelizowanych oraz firm nieskartelizowanych i niezintegrowanych)⁴⁷. W pierwszym przypadku zakładów produkujących surówkę i stal na potrzeby krajowe w latach 1883–1885 efektywna protekcja wyniosła 13%, w latach 1900–1902 – 37%, 1911–1913 – 11%, a średnio w okresie 1879–1913 – 12%. Największą protekcję otrzymały zakłady produkujące surówkę żelaza na sprzedaż i wyniosła ona nawet 70% (1900–1902) oraz walcowane dobra stalowe 47% (1900–1902). Efektywne cło dla niezrzeszonych poziomo zakładów wyniosło średnio 10%. Dla niezrzeszonych zakładów odlewni żeliwa efektywne cło było zawsze ujemne i wynosiło od –1 do –10%. Jak dowodzi Webb, same odlewnie musiały ponieść w związku z wprowadzeniem taryfy celnej i wzrostem ceny krajowej rocznie wyższe koszty z ponad 8 mln RM (1883–1885) do 28 mln marek (1905–1908). Wertykalnie zintegrowane zakłady były głównym beneficjentem protekcji, zyskiwały one poziom 15 mln RM (1883–1885), aby w latach 1911–1913 osiągnąć 120 mln RM⁴⁸.

Gdyby porównać przemysł stalowy Wielkiej Brytanii (brak wsparcia celnego) i Niemiec można uznać, że produktywność przemysłu angielskiego była niższa – dla przykładu w latach 1908–1913 niemieckie huty wytwarzały 9% więcej surówki na tonę węgla w porównaniu do brytyjskich, choć robotnik brytyjski średnio wytwarzał o 15% więcej surówki żelaza niż robotnik niemiecki. Prawie 70% stali walcowanej trafiało do Wielkiej Brytanii (1911–1913), prętów, belek, kątowników blisko 50%.

Od 1879 r. do 1913 r. średnio notowano roczny wzrost produkcji stali w Niemczech na 10,4% (i eksportu 5,8% rocznie), a surówki żelaza na 6,3%. Dane te oznaczają, że wzrost w tych sektorach przekraczał średni wzrost produktu krajowego (około 3%) (por. rys. 2).

Autor przeprowadził także analizę regresji dla lat 1880–1911 zakładając, że zmienną wyjaśnianą jest poziom produkcji stali, starał się określić m.in. wpływ koncentracji sektorowej na wzrost produkcji stali w Niemczech.

Model w pierwotnej postaci zawierał kilkanaście regresorów (m.in. zmienną kolejową, zatrudnienie, liczbę firm dużych, liczbę firm pobocznych, eksport, import) i przyjął postać:

⁴⁷ S. Webb, *Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1879–1914*, [w:] (red.) J. Komlos, S. Eddie, *Selected Cliometric Studies on German History*, Franz Steiner Verlag, Stuttgart 1997, s. 52–53.

⁴⁸ *Ibidem*, s. 54.

$$Y_{S1879-1911} = \beta_0 + \beta_1 x_{1t} + \beta_2 x_{2t} + \beta_3 x_{3t} + \beta_4 x_{4t} \dots + \beta_n x_{nt} + \varepsilon$$

gdzie:

$Y_{S1879-1911}$ – zmienna endogeniczna – produkcja stali (tony),

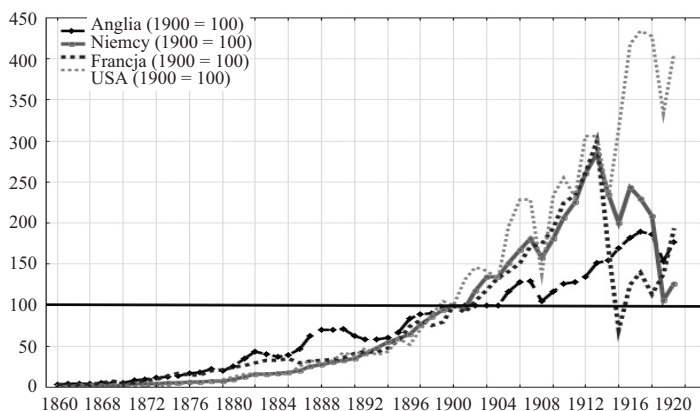
$X_{1t}, x_{2t}, \dots, x_{nt}$ – zmienne objaśniające, $i = 1, 2, \dots, n$,

β_i – parametry strukturalne, $i = 0, 1, 2, \dots, n$,

ε – składnik losowy.

Rysunek 2

Indeks wzrostu produkcji stali dla wybranych krajów w latach 1860–1920
(1900 = 100%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Meisner, Max, **Die Versorgung der Weltwirtschaft mit Eisen und Stahl 1860 bis 1926**. GESIS Köln, Deutschland ZA8247 Datenfile Version (1929 [2006]).

Wykorzystując regresję wieloraką MNK, oszacowano następujące wyniki (zob. tab. 1)⁴⁹.

⁴⁹ Autor założył, że zmienne objaśniające i objaśniana są stacjonarne.

Tabela 1

Wyniki estymacji dla parametrów strukturalnych modelu MNK (1879–1911)

Zmienna	β	Bł. std. β	Stat. t	p
W. Wolny	-19 233,9	2 552,18	-7,54	0,00000002
Razem liczba zakładów (głównych) (x_K)	21,9	3,65	5,98	0,00000167
Liczba zatrudnionych (x_L)	0,034	0,01	2,99	0,00570436
Długość linii kolejowych (km) (x_R)	0,401	0,08	5,16	0,00001628

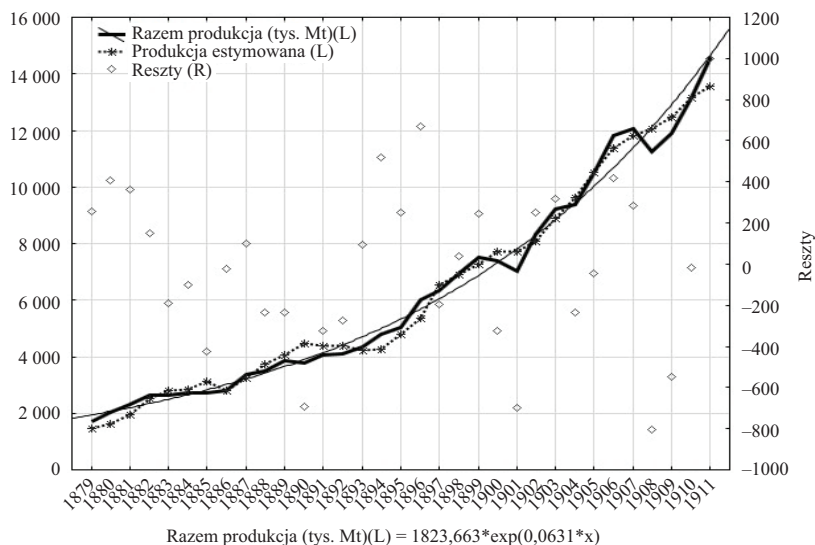
Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń.

Dla powyższego etapu modelowania współczynnik determinacji R^2 wyniósł 98,8%, jego wartość skorygowana 98,64%, a błąd estymacji 434,5. Zmienna – liczba zakładów pobocznych okazała się nieistotna.

Na podstawie oszacowanego modelu wykreślono przebieg poziomu produkcji stali w latach 1879–1911 oraz wartość estymowaną, a także analizę reszt (por. rys. 3).

Rysunek 3

Poziom produkcji stali – wartość rzeczywista i estymowana (1879–1911)



Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń.

Otrzymano następującą funkcję regresji:

$$Y_{S1879-1911} = 21,9x_K + 0,401x_L + 0,034x_R - 19233,9.$$

Liczba zakładów głównych, których potencjał był dużo wyższy niż zakładów mniejszych (uwzględniona powyżej efektywna protekcja), pozwala stwierdzić, że powstanie nowego zakładu oznaczało wzrost produkcji stali średnio o 21,9 tys. ton. Może to jedynie potwierdzać, że polityka celna, która obok ochrony własnego rynku w warunkach Niemiec przyczyniała się do integracji wertykalnej. Koncentracja zgodnie z modelem konkurencji niedoskonałej i teorią P. Krugmana może być wyjaśnieniem powstania niższych kosztów przeciętnych (ekonomia skali) i samej koncepcji *new infant industry*. Powstające kartele jako forma porozumień monopolistycznych w większym stopniu oddziaływały na cenę rynkową i mogły prowadzić (i prowadziły) politykę dumpingu. Mimo, że protekcja ograniczała konkurencyjność na rynku stali, to prowadziła do integracji, co ograniczało ryzyko bankructwa. Sama polityka celna była istotnym czynnikiem, który wpłynął na strukturę i wydajność niemieckiego przemysłu hutniczego, w tym stalowego. Koncentracja nie oznaczała spadku efektywności firm, bo jak dowodzi Webb była ona wyższa w przemyśle niemieckim niż (w nie poddanej koncentracji) branży stalowej w Wielkiej Brytanii⁵⁰.

Nie jest zaskoczeniem istotność zmiennej kolejowej, rozbudowa 100 km linii kolejowej oznaczała wzrost produkcji stali średnio o 40,1 tys. ton. Wzrost zatrudnienia o 100 osób powodował wzrost produkcji o 3,4 tys. ton stali.

Zupełnie odwrotna zależność wystąpiła pomiędzy liczbą pobocznych zakładów – ich wzrost przyczyniał się do obniżenia wielkości produkcji, choć zmienna ta okazała się nieistotna statystycznie.

PODSUMOWANIE

Wraz z rozwojem teorii ekonomii zauważalne jest różne postrzeganie oddziaływania wolnej wymiany handlowej na tworzenie dobrobytu społecznego. Przedstawiciele nurtu głównego w ekonomii (klasyści, neoklasyści) wskazują zalety wolnego handlu i szkodliwość protekcji, w tym wprowadzania ceł. Zupełnie inny punkt widzenia prezentują przedstawiciele nurtu merkantylistyczno-keynesowskiego. Dlatego ocena oddziaływania polityki celnej musi

⁵⁰ S. Webb, *Tariffs, Cartels, Technology...*, *op. cit.*, s. 64.

niejako uwzględniać dorobek teoretyczny ekonomistów, ale także analizę takiej polityki w życiu gospodarczym, w tym potencjał i uwarunkowania danego kraju.

Należy uznać, że mimo krytyki polityka protekcyjnistyczna, w tym stawki celne, jest nadal ważnym narzędziem w prowadzeniu wymiany handlowej, tym bardziej w obecnej sytuacji ekonomicznej po kryzysie z roku 2008. W tym względzie na szczególną uwagę zasługuje argument cła wychowawczego, podnoszony przez m.in. A. Hamiltona, F. Lista, ale także współczesnych ekonomistów.

Jak wskazuje D. Rodric:

„The journals are now filled with examples of governments »creating« comparative advantage by exploiting imperfections in markets for goods and technologies and increasing returns to scale”⁵¹.

Nadto podkreśla:

„Indeed, by focusing on learning effects, the new literature has provided some of the best arguments for infant-industry protection since Alexander Hamilton and Friedrich List”⁵².

Dalej podaje przykład rynku półprzewodników⁵³. Rodrick na podstawie badań własnych podaje przykłady, że jest współzależność (korelacja) pomiędzy koncentracją produkcji (typową dla rynków niedoskonałych) a osiąganymi wynikami ekonomicznymi (zyskami). Dodaje, że kraje rozwijające się częściej niż kraje rozwinięte stosują protekcję, co może w przypadku osiągnięcia ekonomii skali być szczególnie ważne w stosowaniu technik pracochłonnych (kraje „bogate” w zasoby pracy). Przykładem również może być zupełnie inne postrzeganie konkurencji przez władze Japonii. Polityka ochrony celnej jest tam czymś naturalnym. Liberalizacja na rynkach niedoskonałych w tym zakresie może prowadzić do zmniejszenia dobrobytu choćby poprzez wzrost

⁵¹ W wielu czasopismach podaje się przykłady rządów, które „budują” przewagę komparatywną, wykorzystując niedoskonałość konkurencji na rynkach towarów i technologii oraz zwiększenie korzyści skali produkcji.

⁵² Rzeczywiście, poprzez skupienie się na efektach uczenia się nowa literatura dostarczyła jednych z najlepszych argumentów za ochroną *infant industry* od czasów Aleksandra Hamiltona i Friedricha Lista.

⁵³ D. Rodrik, *Imperfect Competition, Scale Economies, and Trade Policy in Development Countries*, [w:] R. Baldwin, *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, University of Chicago Press, Chicago 1988, s. 109–143.

liczby podmiotów gospodarczych i wzrost średnich kosztów produkcji (brak wykorzystania efektu ekonomii skali).

Przykład niemieckiego przemysłu stalowego pokazuje, że mimo przewagi komparatywnej, jaką posiadała niemiecka branża stalowa, już w początkach lat siedemdziesiątych XIX w. stosowano silną protekcję. Nie bez znaczenia pozostawała, poruszana przez autora, silna zależność kształtowania polityki celnej przez polityków. Oceny historyków gospodarczych pozostają bardzo różnorodne; Stolper, Sombart uważają, że niemiecka taryfa była umiarkowana, z kolei Beumer, Lütge, że ochrona celna była fundamentem przemysłu stalowego⁵⁴. Prosty model ekonometryczny zbudowany przez autora wskazuje, że powstające kartele w branży hutniczej w większym stopniu oddziaływały na cenę rynkową i prowadziły politykę dumpingu. Mimo tego, że protekcja ograniczała konkurencyjność na rynku stali, to prowadziła do integracji, co ograniczało ryzyko bankructwa, ale i zapewniało wykorzystanie ekonomii skali. Polityka celna była istotnym czynnikiem, który wpłynął na strukturę i wydajność niemieckiego przemysłu hutniczego, w tym stalowego.

Zwolennicy *infant industry* w XIX w. uważali, że poprzez stymulowanie produkcji krajowej i czasową ochronę celną krajowy przemysł zwiększy swą wydajność. Rezygnacja z tego narzędzia, wobec braku stosowania znanych dziś innych mechanizmów wspierania rodzimej produkcji, jak np. polityka kredytowania firm, kwot ilościowych, wpierania polityki proeksportowej, mogłyby w rezultacie oznaczać „zdanie się” jedynie na wyroby przodujących branż z innego kraju. Podkreślić należy, że póki będą ogromne różnice w rozwoju społeczno-gospodarczym krajów idea wolnej wymiany handlowej może być podważana przez słabo rozwinięte regiony, dążące do rozwoju własnego przemysłu⁵⁵.

Nie bez powodu autor wykazuje, że w XIX w. USA, Niemcy, Francja oraz Wlk. Brytania (do lat sześćdziesiątych) powszechnie stosowały politykę protekcjonizmu – w postaci cła wychowawczego. Jak podaje Krugman Japonia, także do lat siedemdziesiątych XX w. prowadziła rozbudowaną kontrolę importu.

Polityka celna wraz z zaangażowaniem rządów (państwa) wydaje się skutecznym środkiem wzrostu krajowej konkurencyjności przemysłu. Jak wskazują najnowsze badania cło jest narzędziem, które jest stosowane przez wiele krajów świata, mimo liberalizacji wymiany handlowej, dla przykładu w obliczu

⁵⁴ Za: S. Webb, *Tariffs, Cartels, Technology...*, *op. cit.*, s. 50–51.

⁵⁵ J. Myszczyński, *Przesłanki i ekonomiczne konsekwencje polityki protekcyjnej na przykładzie „unii żelaza”*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 2012, No. 246, s. 300–310.

kryzysu 2008/2009 w krajach Unii Europejskiej i Japonii średnie stawki celne wzrosły o 0,5%⁵⁶.

Przykłady oddziaływania polityki protekcyjnistycznej dowodzą, że umiejętne wykorzystanie tego narzędzia może prowadzić do osiągania ekonomii skali produkcji, rozwoju krajowego przemysłu i zmian struktury tworzenia PKB (zmniejszenie roli pierwszego sektora), a także w przypadku krajów rozwijających się dawać impuls do wzrostu zatrudnienia (kraje bogate w siłę roboczą). Polityka taka musi być prowadzona z wielką ostrożnością i rozważą, a w określonej sytuacji politycznej i wobec nacisku zainteresowanych grup producentów może to być szczególnie trudne do realizacji. Efektem końcowym prowadzenia tymczasowej polityki ceł ochronnych powinna być w zasadzie wolna wymiana handlowa.

BIBLIOGRAFIA

- Bahadir S., *Theorien und Strategien der regionalen Wirtschaftsintegration von Entwicklungsländern*, Duncker & Humblot, Berlin 1984.
- Bairoch P., *Economics and World History – Myths and Paradoxes*, Wheatsheaf, Brighton 1993.
- Bairoch P., *Industrialization Levels from 1750 to 1980*, „Journal of European Economic History”, 1982, No. 11.
- Baunsgaard T., Keen M., *Tax revenue and (or?) Trade liberalization*, IMF Working Paper, 2005, Nr 05/112.
- Behrens M., Janusch H., *Business as Usual – Der ausbleibende Protektionismus in der Wirtschaftskrise*, [w:] (red.) H. Bieling, J. Haas, J. Lux, *Die Internationale Politische Ökonomie nach der Weltfinanzkrise: Theoretische, geopolitische und politikfeldspezifische Implikationen*, Springer-Verlag, Köln 2013, Sonderheft 5.
- Bernd M., *Die Zentren der Eisen- und Stahlindustrie im Deutschen Zollgebiet von 1850 bis 1914*, GESIS Köln, 1983 [2006].
- Buzek J., *Rozbudowa techniczna żelazo-hutnictwa polskiego w ostatnich 10 latach na tle rozwoju hutnictwa w ogóle*, Wyd. E. Mirek i Spółka, Sosnowiec 1933.

⁵⁶ M. Behrens, H. Janusch, *Business as Usual – Der ausbleibende Protektionismus in der Wirtschaftskrise*, [w:] (red.) H. Bieling, J. Haas, J. Lux, *Die Internationale Politische Ökonomie nach der Weltfinanzkrise: Theoretische, geopolitische und politikfeldspezifische Implikationen*, Springer-Verlag, Köln 2013, Sonderheft 5, s. 183 i n.

- Capie F., *Tariffs and growth: some illustrations from the world economy, 1850–1940*, Manchester University Press, Manchester 1994.
- Dawson W. H., *Protection in various countries: Germany*, King & Son Orchard House Westminster, London 1904.
- Dick A., *Does Import Protection Act as Export Promotion? Evidence from United States*, Departments of Economics Working Paper 1991, No. 619.
- Informationen zur politischen Bildung (315) 2/2012, Das 19. Jahrhundert, Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn.
- Kestner F., *Die deutschen Eisenzölle 1879–1900*, [w:] (red.) G. Schmoller, *Staats- und socialwissenschaftliche Forschungen*, Bd. 21, Heft 3, Wyd. Drunker und Humblot, Leipzig 1902.
- Kicking Away the Ladder: The “Real” History of Free Trade*, FPIF Special Report, Chang H., December 2003, dokument elektroniczny, tryb dostępu: http://www.ilocarib.org.tt/trade/documents/economic_policies/SRtrade2003.pdf, dostęp 15.12.200.
- Kozłowski J., *B+R i innowacje jako źródło wzrostu gospodarczego w krajach słabiej rozwiniętych. Na marginesie uwag Leszka Balcerowicza*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, Nr 1/25/2005.
- Krugman P. R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1997.
- Kutz M., *Deutschlands Aussenhandel, Deutschlands Aussenhandel von der Französischen Revolution bis zur Gründung des Zollvereins 1787–1833. Eine statistische Strukturuntersuchung zur vorindustriellen Zeit*, Franz-Steiner-Verlag, Wiesbaden 1974.
- Lampe M., *Bilateral Trade Flows in Europe, 1857–1875. A new dataset*, [w:] A. Field, G. Clark, W. Sundstrom (red.), *Research in Economic History*, JAI Press, Bingley 2008.
- List F., *Das nationale System der politischen Ökonomie (zweite Auflage)*, Verlag von G. Fischer, Jena 1910.
- Marshall A., *Principles of Economics*, Macmillan and Co., 8th edition, London 1920.
- Marshall A., *Zasady ekonomiki*, Wyd. M. Arcta, t. II., Warszawa 1928.
- Meisner M., *Die Versorgung der Weltwirtschaft mit Eisen und Stahl 1860 bis 1926*, Stuttgart 1929.
- Mill J. S., *Principles Of Political Economy*, Appleton and Company, New York 1885.
- Myszczyński J., *Cło wychowawcze w ujęciu szkoły klasycznej i niemieckiej szkoły historycznej z uwzględnieniem niemieckiego przemysłu hutniczego*, „Optimum Studia Ekonomiczne”, 2015, Nr 3 (75).

- Myszczyzyn J., *Przesłanki i ekonomiczne konsekwencje polityki protekcjonistycznej na przykładzie „unii żyta i żelaza”*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2012, No. 246.
- Myszczyzyn J., *Wpływ kolei żelaznych na wzrost gospodarczy Niemiec 1840–1913*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Myszczyzyn J., *Znaczenie polityki infant industry w warunkach wczesnego rozwoju gospodarczego na przykładzie Niemiec*, 22/2012, Kultura i Historia <http://www.kulturaihistoria.umcs.lublin.pl/archives/4300>
- Pierenkemper T., *Die westfälischen Schwerindustrie 1852–1913 soziale Struktur und uternehmerischer Erfolg*, Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1979.
- Ricardo D., *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957.
- Rodrik D., *Imperfect Competition, Scale Economies, and Trade Policy in Development Countries*, in: Baldwin, [w:] R. Baldwin, *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Trade Policy Issues, University of Chicago Press, Chicago 1988.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Senghaas D., *Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik – Plädoyer für Dissoziation*, Suhrkamp, Frankfurt 1977.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.
- Steinküler M., *Agrar- oder Industriestaat: Die Auseinandersetzungen um die Getreidehandels- und Zollpolitik des Deutschen Reiches 1879–1914*, Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main 1992.
- Viner J., *Studies in the Theory of International Trade*, Harper and Brothers, New York 1965.
- Webb S., *Agriculture Protection in Wilhelminian Germany; Forging an Empire with Pork and Rye*, [w:] J. Komlos, S. Eddie (red.), *Selected Cliometric Studies on German History*, Franz Steiner Verlag, Stuttgart 1997.
- Webb S., *Tariffs, Cartels, Technology, and Growth in the German Steel Industry, 1879–1914*, [w:] (red.) J. Komlos, S. Eddie, *Selected Cliometric Studies on German History*, Franz Steiner Verlag, Stuttgart 1997.
- World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO*, World Trade Organization, 2015.

WPLYW PROTEKCJONISTYCZNEJ POLITYKI CELNEJ NA KONCENTRACJĘ I ROZWÓJ PRZEMYSŁU CIĘŻKIEGO NA PRZYKŁADZIE BRANŻY STALOWEJ W NIEMCZECH

Streszczenie

Konieczność ochrony własnego (krajowego) rynku podnoszono od setek lat. Wraz z rozwojem kapitalizmu i szkół ekonomicznych obok głównego nurtu w ekonomii klasycznej gloryfikującej m.in. wolną wymianę handlową powstały alternatywne szkoły i kierunki wskazujące na potrzebę protekcji. Polityka protekcjonizmu może przybrać różnorodne rodzaje, w tym poruszaną w artykule postać ochrony celnej, ze szczególnym uwzględnieniem koncepcji *infant industry*, cła optymalnego, a także subsydiów dla producentów, promocji eksportu itd. Mimo dość powszechnej krytyki stosowania protekcji celnej należy uznać, że postulaty artykułowane w XIX w. przez F. Lista, a także A. Hamiltona mają solidne podstawy teoretyczne i wielu współczesnych ekonomistów (np. P. Krugman) wykazuje zalety płynące z takiej polityki. Autor, wykorzystując modele teoretyczne, dokonał oceny wpływu cła wychowawczego z uwzględnieniem dobrobytu społecznego kraju (małego i dużego) nakładającego cło, jak i dobrobytu ogólnoswiatowego. Posłużył się też danymi statystycznymi dotyczącymi gospodarek Wielkiej Brytanii, USA, Japonii, a szczególnie Niemiec. Wymowny jest przykład dotyczący rozwoju, ochrony i dominacji przemysłu hutniczego, w tym stalowego w Rzeszy Niemieckiej. Autor użył również modelowania ekonometrycznego (kliometrycznego) w celu wykazania zależności pomiędzy szybkim wzrostem produkcji stali a protekcjonistyczną polityką prowadzoną przez rząd niemiecki. Ważnym elementem pozostaje ocena możliwości stosowania ochrony celnej we współczesnej gospodarce, w szczególności w przypadku krajów rozwijających się.

INFLUENCE OF PROTECTIONIST CUSTOMS POLICY ON THE CONCENTRATION AND DEVELOPMENT OF HEAVY INDUSTRY EXEMPLIFIED BY THE STEELMAKING SECTOR IN GERMANY

Summary

Historically developed countries (USA, France, and UK) have not been developed on the basis of the principles of free trade, but protectionist policy. Still today, it is advisable that such a policy is good for developing countries.

The necessity to protect a domestic market has been discussed for hundreds of years. Beside the main current of classical economics glorifying inter alia free trade, with the development of capitalism and schools of economic thought, alternative schools and currents indicating the need of protection came into being. Protectionist policy may adopt different forms, including tariff protection discussed in the article, especially the conception of *infant industry*, optimal duty as well as subsidies for producers, export promotion etc. Despite rather common criticism of tariff protection, it should be recognised that the assumptions described by F. List and A. Hamilton in the 19th century have solid theoretical foundations and many contemporary economists (e.g. P. Krugman) demonstrates the advantages of such policy. The author, with the use of theoretical models, assesses the influence of educational duty taking into consideration social welfare in a (small and big) country imposing tariffs as well as global welfare. He also uses statistical data concerning the United Kingdom, the USA, Japan and Germany in particular. The example of development, protection and dominance of steelmaking industry in the Nazi Germany is especially meaningful. The author uses econometric (cliometric) modeling to demonstrate the relationship between the rapid increase in steel production and the German government's protectionist policy. The possibility of applying tariff protection in the contemporary economy, especially in case of developing countries, remains an important issue.

ВЛИЯНИЕ ПРОТЕКЦИОНИСТСКОЙ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА КОНЦЕНТРАЦИЮ И РАЗВИТИЕ ТЯЖЁЛОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ СТАЛЕЛИТЕЙНОЙ ОТРАСЛИ В ГЕРМАНИИ

Резюме

Необходимость защиты внутреннего (отечественного) рынка ставится во главу угла на протяжении сотен лет. С развитием капитализма и экономических школ наряду с господствующим направлением в классической экономике, прославляющих, в частности, свободный торговый обмен, были созданы альтернативные школы и направления, указывающие на потребность в протекции. Протекционизм может принимать различные формы, в том числе упоминаемую в статье форму таможенной защиты, с особым акцентом на концепцию *infant industry* (детской индустрии), оптимального таможенного тарифа, а также субсидий для производителей, продвижения экспорта и т.д. Несмотря на достаточно распространённую критику применения

таможенной защиты, следует признать, что постулаты, сформулированные в девятнадцатом веке Ф. Листом, а также А. Гамильтоном, имеют свою прочную теоретическую основу, и многие современные экономисты (например, П. Кругман) подчёркивают преимущества такой политики. Автор, с использованием теоретических моделей, произвёл оценку влияния образовательного кредита с учётом как социального благосостояния страны (малой и большой), предполагающего наличие долга, так и процветания во всем мире. Были использованы статистические данные, касающиеся экономики Великобритании, США, и в первую очередь Германии. Красноречивым является пример развития, защиты и доминирования металлургической промышленности, в том числе сталелитейной, в Германском рейхе. Кроме того, автор использовал эконометрическое (клиометрическое) моделирование для того, чтобы продемонстрировать взаимосвязь между быстрым ростом производства стали и протекционистской политикой правительства Германии. Важным элементом остаётся оценка применимости тарифной защиты в современной экономике, в частности, для развивающихся стран.