

# Det sköra stålet

–

En politisk ekonomisk analys av de  
amerikanska ståltullarna 2002 - 2003



# Abstract

Denna studie ämnar att förklara vad som låg bakom införandet av ståltullar på den amerikanska marknaden under 2002 *samt* utvärdera vilka effekter dessa resulterade i.

Genom att analysera den amerikanska stålindustrins egenskaper observeras att denna stämmer väl överens med de attribut som är avgörande för storleken av ett tullskydd. Trots att dessa, i flertalet avseende, överensstämde avvek observationen i två fall vilka främst var grundade i att stålproduktion är av intermediär karaktär. Denna analys underlättar att förklara både lobbyverksamhetens inverkan som de önskade effekter tullen medförde.

Införandet av tullarna kan till stor del förklaras av den lobbyinverkan som stålindustrin har stått för, främst genom påtryckningar från fackföreningen USW. De nära band lobbyorganisationerna skapade med Bush- administrationen, redan innan han tillträdde som president, visade sig vara av stor betydelse för införandet av tullarna.

Tullarna fick ett flertal effekter för både stålindustrin som för dess följdindustrier. Kvantitativt fastställdes det att importen av stål sjönk under tullperioden vilket gynnade den inhemska stålindustrin. En annan tydlig effekt av tullarna är att priserna på stål kraftigt ökade under tullperioden. Denna prisökning var positiv för stålindustrin men innebar att ca 50 000 arbetstillfällen gick förlorade för följdindustrierna.

*Nyckelord:* Tullar, lobbyism, stålindustri, USA, George W Bush

# Innehållsförteckning

<b>1</b>	<b>Inledning</b> .....	<b>1</b>
1.1	Bakgrund.....	2
1.2	Disposition .....	3
1.2.1	Tidigare forskning .....	3
1.2.2	Avgränsningar .....	4
1.3	Syfte och frågeställning.....	4
1.4	Hypotes.....	4
<b>2</b>	<b>Teoretiskt ramverk</b> .....	<b>6</b>
2.1	Tullområde .....	6
2.1.1	Vad bestämmer storleken av tullskydd?.....	6
2.2	Lobbyism.....	8
<b>3</b>	<b>Metod</b> .....	<b>10</b>
3.1	Fallstudiens roll .....	10
<b>4</b>	<b>Empirisk analys</b> .....	<b>12</b>
4.1	Amerikansk stålindustri – bakgrund .....	12
4.1.1	Stålproduktion .....	13
4.1.2	Handelsskydd för den amerikanska stålindustrin genom tiderna.....	13
4.1.3	Dagen för införandet av tullarna .....	15
4.2	Den amerikanska stålindustrins attribut .....	16
4.2.1	Industrin är intensiv i arbetskraft med låga utbildningskrav och låga löner .....	17
4.2.2	Industrin lider av hård konkurrens från import, om importen ökat eller om industrin är i en nedgångsfas .....	18
4.2.3	Industrins produktion är inriktad mot konsumentvaror till skillnad från vidareproduktion .....	20
4.2.4	Industrins produktion är koncentrerad till vissa regioner.....	20
4.2.5	Industrin inte handlar intra- industriellt .....	20
4.2.6	Industrins kunder inte är koncentrerade .....	20
4.2.7	Sammanfattning .....	21
4.3	Lobbyverksamhet .....	22
4.4	Tullarnas effekt på importen – kvantitativt.....	24
4.4.1	Diagram – Den totala importkurvan.....	25
4.4.2	Diagram – specifika stålprodukter .....	26

4.4.3	Diagram – förhållandet mellan importstorleken av tullbelastade produkter gentemot all annan stålimport .....	28
4.5	Tullarnas inverkan på de berörda industrierna .....	29
4.5.1	Stålindustrierna.....	29
4.5.2	De stålkonsumerande industrierna .....	31
<b>5</b>	<b>Diskussion.....</b>	<b>33</b>
5.1	Den amerikanska stålindustrin som tullområde .....	33
5.2	Lobbyinverkan .....	34
5.3	Tullarnas ekonomiska effekter .....	35
<b>6</b>	<b>Slutsatser.....</b>	<b>37</b>
<b>7</b>	<b>Litteraturförteckning .....</b>	<b>38</b>
7.1	Publicerade källor.....	38
7.2	Direktkällor .....	39
7.3	Övriga källor .....	40

# 1 Inledning

En av de fundamentala tankarna kring internationell ekonomi är att frihandel leder till välstånd och en förbättrad allokering av världens resurser. I detta avseende är det inte många länder som tar en avvikande ståndpunkt och idag är 153 länder medlemmar i världshandelsorganisationen, WTO. Det denna organisation har som grundsyn att ekonomiska barriärer står i vägen för samarbete mellan länder och människor, men vad händer när det uppstår en inre konflikt mellan frihandel och inrikes påtryckningar om ökat handelsskydd?

Alla har säkert en eller annan gång snubblat över begreppet "the American dream". Detta är det ultimata beviset på att vem som helst med god arbetsmoral kan nå hur långt som helst i USA. De klassiska amerikanska produktionsindustrierna har länge utgjort den stomme av arbetsmarknaden som slogan bygger på och är personifierad av den slitstarke, lojala arbetaren som jobbar på stålverket för att försörja hemmet. Detta kan idag kännas som en föråldrad bild men amerikanskt stål är ännu ett äkthetsbevis på kvalitet, styrka och amerikansk arbetstradition. Industrins nu fyrtio åriga tillbakagångar har sargat detta traditionella arbetsrykte och lämnat öppna sår efter sig i det geografiska *rust-belt*, stålindustrins vagga, som sträcker sig genom hela den amerikanska mellanvästern.

Efter utredningar kom år 2002 det beslutet som var väntat, stålindustrin gavs skydd i form av en tullbarriär. Denna handelsåtgärd varade sedan i nästan två år. Bush-administrationen blev kallad för protektionister och fick utstå ett antal klagomål från internationella aktörer. Det är dock inte första gången som den amerikanska stålindustrin har fått ta del av importförhindrande åtgärder. Under de senaste 40 åren har handelsskydden för denna industri avlöst varandra och senast i februari 2009 lyckades representanter från stålindustrin fästa en "buy american" klausul till det stora stimulanspaket som Obama-administrationen sjösatte. Klausulen säger att alla infrastrukturbyggnationer som använder pengar ur stimulanspaketet endast får använda sig av amerikanskt stål.

Ståltullarna under år 2002 var en förhållandevis omfattande skyddsåtgärd som blev väldebatterad i internationella forum. Dessa skulle komma till räddningen för en hel industri *men* om en industri inte kan överleva utan interventioner, använder makthavarna sig då verkligen av rätt verktyg? Den kanske viktigare frågan är om verktygen som används faktiskt är effektiva?

## 1.1 Bakgrund

*"The philosophy of protectionism is a philosophy of war"*

- Ludwig von Mises -

Ludwig von Mises något krigiska uttryck är ett bra sätt att förklara protektionism. Det är ett sätt att förhålla sig till andra länder som sätter upp barriärer för samarbete och gemensam utveckling. Den skapar meningsskiljaktigheter och debatt på såväl det internationella planet som det inhemska. Att främja särskilda industrier genom tullar leder inte bara till missgynnsamt förhållande för internationella aktörer, den drabbar de inhemska konsumenterna också.

Denna studie grundar sig i politisk ekonomi. Genom att studera olika aspekter av skyddstullarnas införande, samt effekterna dessa resulterade i, går det att utvärdera huruvida det var ett effektivt sätt att skydda stålindustrin eller ej. Då Bush-administrationen under hela ämbetsperioden profilerade sig som frihandelsvänner kom tullar som något av en förvåning. I ett tal för *The council of the americas* sade president Bush i maj 2001 att frihandel inte bara skapar ekonomiska möjligheter, utan är en moralisk nödvändighet. Han arbetade även för att öppna upp de amerikanska marknaderna under i stort sett hela mandatperioden, bland annat genom en öppen hållning till NAFTA som kraftigt kritiserats inom USA. Han öppnade också upp för frihandelsavtal gentemot sydamerikanska länder med visionen om ett frihandelsområde från Alaska i norr till Kap Horn i söder.

En av de intressanta aspekterna för dessa tullar är därför själva införandet. Då president Bush definierade sig själv som frihandelsvän, var dessa ståltullar ett märkligt inslag i administrationens handelspolitik. Den officiella anledningen till införandet var att bidra till en jämnare spelplan länder emellan. Detta skulle i sin tur hjälpa den amerikanska stålindustrin att återhämta sig till att bli internationellt konkurrenskraftiga vilket är samma motiveringar som har cirkulerat sedan 1970-talet då de första handelsrestriktionerna infördes. Om en industri har tilldelats fördelaktiga handelsåtgärder under så lång tid och ändå återkommande behöver hjälp, vad motiverar fortlöpande restriktiva åtgärder?

Stålproduktionen i USA är en av de klassiska industrierna. Det är en industri som alltid varit respekterad och högt aktad. Styrkan ligger inte i antalet anställda som i USA är förhållandevis litet. Den ligger heller inte i en kostnadseffektiv internationellt konkurrenskraftig industri och inte ens i produkternas kvalitet. Orsaken till stålindustrins styrka är att de är enhetliga och välorganiserade. Det är en oligopolmarknad med starka och välengagerade fackföreningar vilket gör dem slagkraftiga när det gäller att förhandla och föra fram åsikter till beslutsfattare. Styrkan är industrins förmåga att agera som en gemensam kraft.

Snart fyrtio år av skyddsåtgärder för stålindustrin tyder på en vilja att bevara den inhemska produktionen. Under denna tid har de amerikanska makthavarna bevisat detta om och om igen vilket tyder på ett effektivitetsproblem. Om skyddsåtgärder hela tiden måste förnyas kan de då anses vara effektiva? Utifrån

att de amerikanska beslutsfattarna nu återigen infört skyddsåtgärder till stålindustrins fördel finns ett behov av vetenskapliga studier av detta slag.

## 1.2 Disposition

Dispositionen för denna studie kommer att följa en klassisk vetenskaplig form. Anledningen till detta val av tillvägagångssätt är att det underlättar att följa den röda tråden. Utöver denna anledning är det ett väl beprövat sätt att strukturerat lägga upp en vetenskaplig skrift för såväl naturvetenskapliga som filosofiska discipliner.

Efter detta inledande kapitel där bakgrunden och syftet till studien utvecklas följer det teoretiska ramverket som ligger till grund för resten av studien. Det tredje kapitlet behandlar valet av metod. I detta kapitel förklaras hur teorin omsätts till det praktiska fallet med de amerikanska ståltullarna. Under empirisk analys presenteras materialet för det aktuella fallet utifrån det teoretiska ramverket. Allt sammantaget ligger till grund för diskussion och avslutningsvis slutsatserna där resultatet av studien redogörs (Reinecker et al, 2000: 216). Efter detta kommer litteraturförteckningen där källorna, indelat i tre undergrupper, alfabetiskt presenteras.

### 1.2.1 Tidigare forskning

De amerikanska ståltullarna var under sin tid väldebatterade och omskrivna i media världen över. Tullskyddets storlek, på en av världens största stålmarknader, var så pass omfattande att den rörde upp känslor i såväl USA som internationellt. Även i vetenskaplig forskning har de varit omskrivna.

Det finns flera infallsvinklar på dessa studier, varav några aspekter är återkommande. Ett flertal behandlar ämnet på ett rent historiskt plan där skyddet av stålindustrin presenteras kronologiskt och metodiskt. Andra använder ståltullarna som fallstudie för att påvisa ekonomiska samband där teorin står i centrum. Det finns även en del forskning om de lagliga påföljderna och konsekvenserna för internationellt handelssamarbete.

Det finns dock mindre forskning där infallsvinkeln är införandet av tullarna och dess grundval. Flera forskare har utvärderat effekterna som tullarna hade på stålindustrin och dess konsumenter, både kvalitativt och kvantitativt, men inga har, såvitt denna studie är medveten, satt dem i relation till sättet på vilket de infördes.



## 1.2.2 Avgränsningar

De huvudsakliga infallsvinklarna till denna studie grundar sig i frågorna varför man valde att införa tullar på stål, samt om de var effektiva. Detta kommer att omsättas i praktik genom teorier om vad som avgör tullars storlek som område samt Lobbyorganisationers roll i den politiska beslutsprocessen. Avgränsningarna i studien består framförallt av att endast studera USA. Studien utgår från en analys av effekterna som uppstod inom landet och därmed bortses den internationella aspekten av tullarna. Inom ramen för denna begränsning kommer också den lagliga aspekten att förbises. Huruvida tullarna varit godtagbara utifrån WTO: s regelverk har nämligen legat till grund för såväl diskussioner som rättsliga prövningar. Detta kommer inte behandlas på något utförligare vis.

## 1.3 Syfte och frågeställning

Syftet med denna studie är att utreda varför den amerikanska stålindustrin tilldelades tullskydd mellan åren 2002 och 2003. Detta genom att analysera om industrins attribut är typiska för att motivera en tull *samt* vilken roll som intresseorganisationer spelat för beslutet. Effekterna av tullarna för såväl stålindustrin som dess konsumenter kommer att vara centralt för denna analys.

- Hur kommer det sig att stålindustrin i USA år 2002 tilldelades tullar och vilka effekter resulterade detta handelsskydd i?

## 1.4 Hypotes

Ståltullar är inget nytt fenomen. Tillsammans med en rad andra former av handelsrelaterade skyddsmekanismer är denna industri en av de mest välbevakade produktionerna genom tiderna. Detta är något som inte bara stämmer in på USA utan för hela världen. Subventioner, kvoter, tullar och andra restriktioner är vardag på denna marknad. Efter att ha studerat hur stålindustrin fungerar blir liknelsen med spaghettiskålen ganska tydlig. Handelsåtgärderna avlöser varandra kors och tvärs vilket avsevärt försvårar förståelsen för hur ett naturligt handelsmönster sett ut.

I USA har intresseorganisationer väldigt länge spelat en viktig roll i det politiska etablissemanget. Likt alla länder finns dessa här för att bevaka men framförallt för att påverka makthavare. Med tanke på hur aktiva dessa organisationer vanligtvis är i amerikansk politik och med tanke på graden av tullskydd som infördes i det aktuella fallet är det osannolikt att de, i ett läge då den politiska retoriken förespråkade frihandel, inte spelat en roll vid införandet.

Effekterna av en tull påverkar först och främst konsumenterna till den avsedda industrin men eftersom stål inte är en konsumentvara i sig påverkar den inte enskilda individer i första hand. Om en prisökning på stål observeras kan det leda till följd effekter hos konsumtionsindustri på ett sätt som missgynnar dess produktivitet.

- Hypotesen för denna studie är att grunden till införandet av ståltullarna år 2002 var resultatet av stark lobbyverksamhet snarare än byggd på ekonomiska grundvalar *och* att detta spädde på de negativa effekterna för dess konsumenter.

## 2 Teoretiskt ramverk

### 2.1 Tullområde

Tullar har genom tiderna varit en av de vanligaste formerna av handelshinder. Historiskt sett har det framförallt varit en effektiv statlig inkomstkälla. I industrialiserade delen av världen är detta dock inte längre en så vanlig orsak. Idag används tullar istället främst som en handelspolitisk åtgärd, ett verktyg att ge inhemsk industri ett så gynnsamt klimat som möjligt. När en sådan situation uppstår behöver en del frågor besvaras. Hur hög ska tullsatsen vara och hur länge ska skyddet vara verksamt? Men den kanske viktigaste frågan är vad en tull ska omfatta och vilka industrier som ska skyddas?

Det är viktigt att man redan i ett tidigt skede av införandet kan definiera tullområdet på ett bra sätt. Som handelshinder medför nämligen tullar främst positivt resultat för den direkt allokerade industrin, därför måste den avvägas mot avsevärda störningarna i ekonomin. En skatt på importvaror, förenklat sett, skapar en ny prissituation på inrikesmarknaden och förvränger befintliga handelsmönster. Därför måste det också avvägas vilken industri och med vilket mått denna ska skyddas.

#### 2.1.1 Vad bestämmer storleken av tullskydd?

I empirisk forskning har ett flertal forskare analyserat graden av tullskydd i förhållande till vilken typ av industri som får beskydd. Nedan följer sex punkter som professor Dani Rodrik påvisat spela roll när man definierar omfattningen av ett tullområde (Rodrik, 1995: 1481). När dessa attribut uppvisas av en industri finns det en korrelation till graden av tullskydd som tilldelas. Desto bättre attributen stämmer in desto högre tenderar graden av tullskydd att bli.

- Industrin är intensiv i arbetskraft med låga utbildningskrav och låga löner
- Industrin lider av hård konkurrens från import, om importen ökat eller om industrin är i en nedgångsfas
- Industrins produktion är inriktad mot konsumentvaror till skillnad från vidareproduktion

- Industrins produktion är koncentrerad till vissa regioner
- Industrin inte handlar intra- industriellt
- Industrins kunder inte är koncentrerade

(Rodrik, 1995: 1481)

Empirin bakom dessa punkter grundar sig på länder i västvärlden, först och främst USA vilket är till fördel för denna studie. Detta faktum hjälper appliceringen av teorin till det empiriska materialet.

Utöver punkterna ovan finns det även studier som argumenterar för ytterligare bidragande orsaker till tullområdets effektivitet. Huruvida industriens koncentration spelar roll är en särskilt omdiskuterad punkt där forskning både finner positiva och negativa resultat (Madani, 2002: 10).

Det första attributet som behandlar förutsättningarna av industrins arbetsintensitet, låga löner och låga utbildningskrav kan lätt förklaras. Detta baseras till stor del på att det främst är västländer som legat till grund för attributen. Arbetsintensiva industrier belägna i välutvecklade länder får ofta utstå importkonkurrens från länder som är mer intensiva i arbetskraft i enlighet med teori om komparativa fördelar, så som Heckscher- Ohlin. Industrier belägna i ett komparativt fördelaktigt land har vanligtvis mindre behov av tullskydd (Rodrik, 1995: 1482).

Det andra attributet särskiljer sig något från de övriga. Detta är inte lika mycket en bidragande orsak som att det är en förutsättning. För att en industri ska vara lämplig för tullskydd överhuvudtaget, krävs oftast att denna utstår sådan skada av import att dess fortsatta existens hotas. Detta är en bakomliggande orsak till att tullar blir aktuella. Särskilt vanligt blir önskemål om tullskydd är när en sådan förändring kommer plötsligt, eller stora företag står på randen till konkurs. Varför tullar då införs kan man bäst förklara med ett politiskt ekonomiskt perspektiv. För att ett fåtal inte ska drabbas hårt, väljer politiker istället att samhället i stort delar på kostnaderna för att hålla industrin igång (Rodrik, 1995: 1482). Man omdistribuerar den marginella inkomsten mellan samhällsgrupper.

Det tredje attributet spelar en särskilt viktig roll för denna studie. Om förädlingsgraden inom en industri är hög, det vill säga industrin tillverkar varor för slutkonsumenten, blir tullskydd lättare att motivera. Anledningen till detta är att tullar på intermediära produkter främst påverkar dess följdindustrier vilket spär på de negativa effekterna genom att insatspriser ökar. Problemet förflyttas då bara ner i produktionskedjan. Detta undviks när det är konsumenterna som drabbas direkt.

Attributet hör delvis samman med det sista påståendet. Intermediär produktion innebär ofta att konsumenten i det direkt nedåtstigande är koncentrerade i form av företag. Motlobby från de företag som får dyrare insatsvaror blir då mer påtaglig, till skillnad från slutkonsumenter som inte alls är koncentrerade på samma sätt (Madani, 2002: 11).

Den regionala effekten har också visat sig spela en betydande roll för införandet av tullar. Om en specifik industri är koncentrerad till ett visst geografiskt område blir en tull lättare att motivera. När industrier utgör en

väsentlig del av en region hotar dess undergång att lamslå området genom ökad arbetslöshet, konkurser även för kringindustrier, konsumtionsminskning med mera.

Det femte attributet behandlar industriernas handel sinsemellan. Detta i sig motverkar införandet av en tull om industrin till viss del själv påverkas negativt av tullens effekter. Om den amerikanska stålindustrin exempelvis importerade järnmalm, så skulle det vara direkt kontraproduktivt om denna produkt blev dyrare på grund av en tull. Även om sambandet inte skulle vara så explicit som i detta exempel kan mindre påverkningar av insatspriser resultera i oönskade negativa effekter för följdindustrier. När detta förhållande råder blir en tull svårare att motivera (Madani, 2002: 12).

Det finns fler aspekter på listan och vilka attribut som spelar roll för tullar varav en är särskilt intressant. Lobbyism spelar också roll för storleken av tullskydd. Framförallt har det visats att storleken på specifika företag inom en sektor påverkar omfattningen av skyddet. När företaget på marknaden är tillräckligt stora i kombination med att det största företaget inom sektorn formar lobbyverksamheten tenderar tullskyddet att öka (Bombardini, 2008: 329).

## 2.2 Lobbyism

Som tidigare sagts är en viktig del för avgörandet av tullområde hur nära knutna producenterna är till deras konsumenter. En övergripande analys visar att ju närmre dessa är sammankopplade och ju mer koncentrerade konsumenterna är inverkar på hur omfattande tullskyddet är. Det är här lobbyorganisationer kommer in i bilden. Lobbyism fungerar som handen mellan industrier, politiker och beslutshavare, ett medel med vilket intresseorganisationer får gehör för sin agenda. Detta är ett viktigt politiskt instrument som måste vägas in för att förstå hur beslut i praktiken tar sin form. Lobbyism kan också hjälpa att svara på frågan varför världshandeln inte är fri? Därför att det alltid finns politiskt inflytelserika organisationer som har mer att vinna på tullar och andra handelsrestriktioner (Rodrik, 1995: 1470).

Eftersom intresseorganisering kan ha spelat en roll i det aktuella fallet med de amerikanska skyddstullarna på stål är detta, som syftet påpekar, en central del av studien. Då lobbyism är ett diffust begrepp som kan bedrivas på flera plan, definieras det här som de specifika kopplingar stålindustrin och dess konsumenter har gentemot beslutfattare. Dessa inkluderar påtryckningar från både för och motsidan i form av politiker, fackföreningar, företag och intresseorganisationer.

I en situation där ett land ska införa en tull uppstår denna påtryckningssituation när organisationer har ett särintresse i att antingen minimera eller maximera införandet för egen vinnings skull. I grund och botten agerar beslutfattare utifrån tanken att landets välfärd i helhet ska öka, men när vägen dit påverkas av yttre intressenter förändras även resultatet. Om en förändring i tullsats utformas på ett sådant sätt att vinsterna för en specifik grupp inte är

tillräcklig för att utjämna förlusterna för de andra grupperna är förändringen inte effektiv (Hoekman et al, 2001: 134). I stort är detta korrekt, trots att det är en hårddragen slutsats. För att inte hamna i denna fälla går det att arbeta utifrån regler, som att undvika spridning av tullnivåer över industrigränser och att inte särskilja specifika industrier utan istället agera över hela fältet (ibid.).

Den vanligaste metoden för att avgöra till vilken grad lobbyorganisationer inverkar på de beslut som tas bygger på en dualitet mellan organisationerna och beslutsfattarna. Ett lätt sätt att utföra denna mätning är att jämföra storleken eller utsträckningen av en specifik handelspolitisk åtgärd med mängden lobbyresurser som använts av berörda organisationer (Rodrik, 1995: 1463). Detta är ett enkelt sätt att mäta vilken roll lobby spelat in på beslutet. Storleken på lobbyorganisationers inverkan mäts i förhållande till utsträckningen på de införda reglerna. Alltså kan man lite förenklat säga att man mäter till vilken grad politiker påverkats. Resultatet är som högst när man med minimal yttre påverkan får stor inverkan på ett politiskt beslut och som minst när man investerar stora mängder för inflytande utan att få någon utdelning. Denna metod är förhållandevis teoretisk och därför svår att implementera på ett matematiskt eller kvantitativt plan. Men den fungerar bra som ett relativmått på lobbyorganisationers inverkan på beslutsfattare.

## 3 Metod

Utifrån valet av ämne och teoretiskt ramverk kommer detta kapitel att utröna formen för omsättningen av det empiriska materialet.

### 3.1 Fallstudiens roll

Själva valet av ämne är inte en renodlat teoriprovande sådan vilket vanligtvis är fallet för denna typ av arbetsmetod. Den teori som ligger till grund för studien är inte provande som att den är applicerad. Genom att använda teorin som presenterades i föregående kapitel som bas för studien underlättas belysningen av den problematiseringen som frågeställningen ger form. Den verkliga basen för studien är själva fallstudien, som i detta fall är de amerikanska ståltullarna.

Genom att använda en fallstudie blir analysen av en särskild variabel tydligare. I detta fall är den andra variabeln intresseorganisationernas roll. Men fallstudien har en mer central roll än så då den ligger till grund för studien i sig eftersom att den inte är teoriprovande.

Studien kommer främst att grunda sig i en kvalitativ forskningsmetod, men kvantitativa inslag förekommer. De kvantitativa metoderna kommer främst att användas i det empiriska avsnittet för att utvärdera effekterna som tullarna hade gentemot importen. Kvantitativa inslag kan dock förekomma genom andra forskares material, detta är inte ovanligt förekommande. Huvudsakligen kommer dock den kvalitativa forskningen ligga till grund för studien. Denna kommer att ta form genom att, till så stor del som möjligt, ta tillvara på förstahandsinformation. Förstahandsinformationen i detta fall är att lägga stor vikt vid material som härstammar direkt från källan. Tidigare vetenskaplig forskning i området kommer också användas, men för att reliabiliteten i materialet, och därmed studiens styrka, ska bli så hög som möjligt kommer andrahandskällor främst användas i beskrivande partier. Förstahandsmaterial i detta fall är exempelvis pressreleaser, officiella myndighetsrapporter, kongressunderlag, presidentiella uttalanden samt statlig statistik.

Validiteten i studien är tillsammans med reliabiliteten kanske det mest centrala för att studiens resultat ska kunna påvisa vetenskaplig signifikans. Detta tillhör själva hjärtat av operationaliseringsprocessen (Esiasson et al, 2005: 61). Denna process går ut på att välja de metoder som bäst mäter den valda teorin. Själva validiteten kan förklaras på flera sätt varav detta var ett, två andra är frånvaron av systematiska fel samt överrensstämmelse mellan teori och operationell indikator (ibid.). Förenklat kan man säga att den teoretiska grunden som utgör studien ska omsättas med de rätta vetenskapliga metoderna för att kunna påvisa rättvisande

resultat. För att validiteten här ska vara så hög som möjligt krävs en kontinuerlig kritisk hållning till metoderna som ska uppvisa sambandet. På samma sätt som att det också är viktigt för reliabiliteten att förhålla sig kritisk till litteraturen.

Den operationella metoden för att mäta intresseorganisationers roll för införandet av tullar grundar sig kvalitativt. Detta sker genom att studera vilken roll intressenter med lobbyförmåga haft inför beslutsprocessen. Den andra operationaliseringsindikatorn står tullområdet för. Huruvida stålindustrin utgör ett effektivt tullområde enligt Rodriks teoretiska grund analyseras också kvalitativt. Avslutningsvis mäts effekterna av tullen genom både en kvantitativ samt en kvalitativ metod. Den kvantitativa delen för att först fastställa om importen faktiskt minskade p.g.a. tullarna och den kvalitativa för att utvärdera både de önskade och de oönskade effekterna av införandet.



## 4 Empirisk analys

### 4.1 Amerikansk stålindustri – bakgrund

Stålindustrin har under lång tid varit den amerikanska industrins vagga vilket man i USA värdesätter högt. Man talar ofta om "the american steel" som ett äkthetsbevis inte bara på dess kvalité utan även att man stödjer den amerikanska arbetskraften och ekonomin. Denna känsla för det amerikanska och inhemska producerade har alltid varit en symbol för amerikansk styrka och kraft som industristat. Nedströms från stålindustrin står flera stora industrier så som byggsektorn och militären. Tre av världens största biltillverkare står också i direkt kontakt med stålindustrierna, Daimler Chrysler, GM och Ford.

Stål och bilindustrin är framförallt belägna i de nordöstra delarna av USA, det som i dagligt tal kallas för "the rust belt", detta bälte sträcker sig från staterna Pennsylvania i öst till Illinois i väst genom Ohio, Michigan och Indiana. Anledningen till dess geografiska läge är att det var här de stora immigrantströmmarna i början av 1900-talet bosatte sig och tillsammans med stora kolfyndigheter i bl.a. West Virginia kunde tyngre industri ta form.

Sedan tidigt 1900-tal hade den amerikanska stålindustrin ett försprång och var helt dominerande på den inhemska marknaden, så pass att en oligopolmarknad uppstod (Lee, 2004: 72). Denna dominerande ställning och avsaknaden på konkurrens blev dock en av de största orsakerna till dess nedgång under 1970-talet. Efter andra världskriget när Europa stod i ruiner var det USA som var den industriella motorn på världsmarknaden, men endast tills en ny stark industri växte fram i Europa och Japan. En stark internationell konkurrent bildades med avancerade stålverk, förbättrade produktionsteknologier och effektiv arbetskraft vilket ledde till att den amerikanska inhemska marknaden utsattes för en priskonkurrens de tidigare inte varit med om. Eftersom den amerikanska industrin varit så dominerande blev avsaknaden på nyinvesteringar och effektiviseringar nu påtaglig. Den gamla tekniken och föråldrade produktionen var inte längre kostnadseffektiv. Ovanpå detta hade arbetarna vid stålindustrier under lång tid givits mycket goda anställningsavtal som inkluderade hälsoförsäkringar och en hög pension (Read, 2005: 1122). Denna nedgång fortsatte under de nästkommande decennierna och med överproduktion på världsmarknaden och ett ökande antal konkurser bland de amerikanska stålföretagen resulterade detta i att många företag hamnade i kris (ibid.)

### 4.1.1 Stålproduktion

Tillverkningen av stål är omfattande och innefattar ett flertal processer, produkter och produktionssätt. Detta är, som ibland sägs, en hel vetenskap. Utan att ta för mycket plats följer här en kortfattad redogörelse av tillverkningsprocesser, dess beståndsdelar och output, detta för att läsaren ska få en någorlunda förståelse för termer längre fram i uppsatsen.

Det klassiska och vanligaste sättet att tillverka stål är genom så kallade integrerade stålverk. I ett sådant tillverkas stål direkt ifrån järnmalm. Processen bygger på att man med hjälp av stenkol extraherar själva järnet ur malmen i en masugn. Resultatet av denna process blir rent järn vilket kallas *pig iron* eller järntacka på svenska. Denna form är inte särskilt användbar i sig då det är en instabil produkt och i stort sätt oanvändbar i annat syfte än att tillverka stål. I nästa process tillsätts metaller som magnesium och nickel för att stabilisera produkten vilket resulterar i rått stål. Detta formas i kallt och varmt tillstånd till en mängd olika slutprodukter.

Det andra sättet att tillverka stål har vuxit främst under senare tid. I vardagligt tal kallas dessa industrier för *mini- mills* vilka har blivit vanligare. Istället för att tillverka stål genom processen ovan återvinns gammalt stål, kallat *scrap*. Detta är ett enklare sätt att tillverka stål genom att använda en eldriven smältugn istället för en masugn. För att kvalitén på stålet inte ska sjunka används *direct reduced iron* (DRI) i tillverkningsprocessen vilket stabiliserar det färdiga stålet. DRI kan jämföras vid *pig iron* men är både dyrare och håller högre kvalitet. Tidigare var standarden på stål tillverkad i *mini- mills* lägre vilket resulterade i ett begränsat användningsområde. Under senare tid har dock kvalitén ökat till den grad att det nu också används till högkvalitativa stålprodukter. Fördelen med denna typ av stålproduktion är att sådan även är lönsam i mindre skala.

I USA är stålindustrin dualistisk i sin karaktär med både integrerade stålverk och en förhållandevis stor andel *mini- mills* (Read, 2005: 1122). *Mini- mills* har vuxit fram i större utsträckning under senare tid då dessa varit effektivare i mindre skala än de integrerade stålverken. Sedan den amerikanska stålindustrin började utsättas för konkurrens och gått in i en nedgångsfas har de integrerade verken påverkats hårdare än *mini- mills* då det framförallt är dessa som inte kunnat konkurrera prismässigt (ibid.). Idag är andelen *mini- mills* och integrerade stålverk jämbördiga i total storlek. Ökningen av sådana stålverk har också inneburit att den amerikanska stålindustrin blivit något mer geografiskt diversifierad över hela landet.

### 4.1.2 Handelsskydd för den amerikanska stålindustrin genom tiderna

Ett flertal regleringar av import har passerat sedan 1960-talet i många olika former och mot de flesta delar av världen. Redan 1969 infördes det första skyddet i form av ett avtal med Japan och europeiska länder där dessa självmant införde restriktioner på export till USA, ett så kallat VRA (voluntary restraint agreement).

I flera omgångar omförhandlades dessa avtal tills att de lyftes helt under 1974 (Bloonigen et al, 2007: 1) (Corey steel, 2004). Under större delen av 1970-talet var stålindustrin överlag stark på världsmarknaden och med den starka uppgången i byggindustrin, men även andra stålintensiva industrier, fungerade utbud och efterfrågan på marknaden väl för de amerikanska företagen. 1977 kom dock en brytpunkt då importen till USA ökade kraftigt efter att världsmarknadspriset sänktes betydligt. Då priserna på importerat stål var så pass mycket lägre framkom misstankar om prisdumpning. Av denna anledning infördes motåtgärder i form av antidumpingregler genom en ”trigger price mechanism” vilket innebar att de stålexportörer som sålde stål under en bestämd prisgräns, som sattes utifrån de producenter som var mest kostnadseffektiva i detta fall japansk industri, blev tullskyldiga (ibid.). På detta vis kunde man garantera ett konkurrensläge på den inhemska marknaden. Under den tid som mekanismen var i kraft var resultatet varierande och delvis ledde detta, som handelshinder ofta gör, till att exportföretag bara blev duktigare på att finna vägar runt hindren (Corey steel, 2004). Efter några år lyftes dessa hinder till förmån för förhandlingar med de europeiska stålproducerande länderna om att återigen införa frivilliga handelsrestriktioner. Dessa förhandlingar var föranledda av att ett flertal europeiska länder samt Brasiliens åtgärd att subventionera delar av stålexport till bland annat USA (Corey steel, 2004). 1981 fastställdes ett treårsavtal om ett liknande VRA som 1969 mellan europeiska länder och USA gällande ett flertal stålprodukter. Dessa avtal uppdaterades löpande och i stort låg hela 1980-talet under skyddsåtgärder från utländsk konkurrens. När Bush-administrationen trädde av till förmån för Bill Clintons presidentskap ändrades delvis den politik som förts angående importskydd. Trots att Clinton reagerade starkt på prisdumpning och andra skadeeffekter mot stålindustrin höll han en mildare ton och följde WTO:s handelsreglementen på ett annat sätt än tidigare administrationer (Read, 2005: 1123). Från 1992 och framåt var marknaden fri på så vis att inga nya VRA eller anti-dumpingåtgärder infördes. Efter 1992 ökade anspråken till *United States International Trade Commission* (USITC) om införande av restriktioner kraftigt. USITC är den amerikanska myndigheten för undersökning och kontroll av import till USA. Deras uppgift är att se till att inhemska industri inte tar skada av prisdumpning, subventioner och andra handelshinder. De bevakar även patent, varumärken och upphovsrätt för eventuella intrång och underhåller USA:s befintliga tullsystem (USITC, 2009-03-01). Denna myndighet fick totalt över 100 ”*section 201*” klagomål efter 1992. *Section 201* är kortfattat en klausul i de amerikanska handelslagarna från 1971 som säger att tillfälliga handelshinder för vissa industrier och under begränsad tid är tillåtna om det kan bevisas att denna industri tagit betydande skada av import (Global Edge, 2009-03-01). USITC som utvärderar denna skada fann vid inget tillfälle tecken på skador av den grad att handelshinder var nödvändiga (Read, 2005: 1124). En andra våg av anspråk slog ner efter den ekonomiska krisen i Asien 1997 då även arbetarna vid General Motors gick ut i en 2 månaders strejk till förmån för bättre arbetsvillkor och mot outsourcing (ibid.). Dessa händelser slog hårt mot stålindustrin och lobbyorganisationer krävde återigen anti-dumpingregler, en tremånaders importkvot samt en förändring av *section 201* klausulen för att ta bort behovet av

”betydande” skada från dess utformning (ibid.). Nu införde Clinton-administrationen skydd mot prisdumping samt aktioner mot subventioner. När den amerikanska kongressen, med betydande övertikt, antog ytterligare föreslagna förändringar i handelslagarna samt införandet av kvoter stoppade dock Clinton dessa med den presidentiella vetorätten (Read, 2005: 1125).

Som förklarats här ovan har den amerikanska stålindustrin varit väl beskyddad under den tid som den varit mindre konkurrenskraftig. Detta kan härledas till de stora påtryckningar gentemot respektive regeringar lobbyorganisationer och arbetarfack under ett flertal årtionde utövade och det kan tilläggas att ingen annan industri i USA har fått så vidlyftiga och långtgående stöd i form av skydd och finansiell support som stålindustrin. Utöver rena handelsskydd kan även stålindustrin tillskrivas många direkta finansiella bidrag i form av pensionsgarantier, skattelättnader, miljöundantag, nödlån med mera (Lee, 2004: 73). Trots dessa åtgärder har stålindustrin mätt i arbetskraft stadigt minskats sedan 60-talet. Bara sedan 1990 har i genomsnitt ca 5000 arbetare förlorat sina jobb årligen (ibid.).

#### 4.1.3 Dagen för införandet av tullarna

*“Today I am announcing my decision to impose temporary safeguards to help give America's steel industry and its workers the chance to adapt to the large influx of foreign steel. This relief will help steel workers, communities that depend on steel, and the steel industry adjust without harming our economy.”*

- George W Bush, 5 mars 2002

Den 5 mars kom det besked som väntades efter USITC:s rapport angående stålindustrins status för tillfället. Det var redan i juni 2001 som denna rapport beställdes av president Bush på grund av de tilltagande svårigheterna för amerikanska stålföretag att konkurrera med den internationella importen (Read, 2005: 1119). Ett flertal företag hade redan gått i konkurs och det senaste i raden var Bethlehem steel, det näst största företaget inom industrin i USA vid tillfället, vilket blev mycket uppmärksammat. Anledningen till undersökningen, som gick förhållandevis hastigt, var att undersöka om importen orsakade skada till den grad att skyddstullar var nödvändiga att införa (ibid.). När Bush-administrationen beställde rapporten gjordes detta genom ett trestegsinitiativ. De tre delarna var att internationellt föra diskussioner för att reducera överproduktionen av stål på världsmarknaden, förhandla om avvecklande av exportsubventioner som enligt presidenten låg bakom denna överproduktion samt beställningen av den rapport från USITC som låg till grund för tullarna (White House, 2008-10-23).

I den rapport som USITC lade fram till presidenten den 22 oktober 2001 var de sex kommissionärerna överens om att stålindustrin tagit betydande skada av stålimporten och föreslog presidenten importskydd genom tullar på stora delar av import i olika stora procentsatser (USITC, 2008-10-23). Utöver de sedan tidigare

existerande tullar och kvoter gav USITC förslaget att införa ytterligare tullar varierande mellan 13-20 procent i stort sett över hela fältet. I denna rapport rekommenderades presidenten ett fåtal undantag där först och främst NAFTA-länderna inte skulle påverkades av tullarna (ibid). Meningen med skyddet var att den inhemska industrin skulle ges andrum för att kunna utvecklas och bli internationellt konkurrenskraftiga. I förslaget från USITC ingick då att tullintäkterna skulle distribueras till industrin för att gynna dessa effektiviseringar genom en plan utarbetad mellan presidenten och de berörda delarna av industrin. Detta var en av förutsättningarna för att införa just en tull och någon annan form av handelsskydd (ibid.).

Den 5 mars 2002 kom presidentens beslut gällande tullarna. Som USITC rekommenderade lade presidenten fram sitt förslag om tullar till kongressen att besluta. Det fanns dock skillnaden mellan USITC:s rekommendationer och presidentens förslag. I stort sett var alla tullsatser högre satta i det slutgiltiga förslaget. Dessa varierade nu mellan 8-30 procent, där även delar som inte rekommenderats tull av USITC blivit medtagna (Read, 2005: 1121). Tullarna infördes sedan den 21 mars samma år. Enligt tidsplanen i beslutet skulle tullskyddet vara i tre år med reduktioner varje helår. Detta genomfördes också på dagen ett år efter införandet. Efter tjugo månader hade dock kritiken och de internationella motåtgärderna blivit så pass överväldigande att man från presidentens sida valde att häva tullarna helt, detta gjordes den fjärde december 2003.

## 4.2 Den amerikanska stålindustrins attribut

I det andra kapitlet redogjordes för sex attribut som ökar omfattningen av ett tullskydd. Denna del kommer att analysera ståltullarna i USA utifrån dessa attribut. Tullskyddets storlek ökar när:

- Industrin är intensiv i arbetskraft med låga utbildningskrav och låga löner
  - Industrin lider av hård konkurrens från import, om importen ökat eller om industrin är i en nedgångsfas
  - Industrins produktion är inriktad mot konsumentvaror till skillnad från vidareproduktion
  - Industrins produktion är koncentrerad till vissa regioner
  - Industrin inte handlar intra- industriellt
  - Industrins kunder inte är koncentrerade
- (Rodrik, 1995: 1481)

Ovan sex punkter redogör förutsättningarna för hur lätt det är att införa tull samt förutsättningarna för att minimera de negativa effekterna av en sådan. Dessa analyseras utifrån den amerikanska stålindustrin nedan.

#### 4.2.1 Industrin är intensiv i arbetskraft med låga utbildningskrav och låga löner

Det första attributet behandlar arbetskraften inom industrin. För denna punkt spelar utbildningsgraden en central roll. Det finns nämligen ett naturligt samband mellan hög arbetskraftsintensitet, låga löner och utbildningsgraden.

Stålproduktion är framförallt intensiv i två faktorer, kapital och arbetskraft. Kapitalintensiteten kan förklaras genom de behov av initiala investeringar som krävs för att driva stora industrier i form av råvaror och elektricitet. Detta gäller särskilt integrerade stålverk (Bloonigen et al, 2007: 7). Arbetsintensiteten är också påtaglig då industrins storleken även kräver en stor arbetsstyrka. År 2002 var ca 190 000 arbetare anställda inom stålproduktionen i USA, en siffra som motsvarar ca en procent av USA:s totala arbetsstyrka (Francois et al, 2003). Siffran över antal anställda inom stålproduktionen har dock minskat med tiden ju mer effektiv industrin har blivit.

Att den amerikanska stålindustrin alltid varit ett exempel på oligopolmarknad har också spelat roll för antalet anställda. Den avsaknad av effektiviseringar som konkurrerande internationell industri lyckats åstadkomma har inte tillåtit den amerikanska stålindustrin att lätta sitt beroende av den höga graden av anställda. (Lee, 2004: 72).

För att vara behörig anställning på ett stålverk i USA krävs vanligtvis ingen högre utbildningsgrad, bortsett om man ansöker om platser längre upp i den hierarkiska ordningen (Bureau of Labour Statistics, 2009-03-06). De vanligaste inledande arbetsformerna är enklare uppgifter i produktionen som transportör eller assistent till arbetare i de mer operativa funktionerna. För detta krävs oftast en motsvarande gymnasieexamen (high- school) och ett körkort (ibid.). Det vanligaste sättet att stiga i organisationen och utöka sina ansvarsområden är genom erfarenhet i företaget. Det krävs vanligtvis minst ett år i företaget innan befordran blir aktuellt (ibid.). Allteftersom att teknologin i industrin blivit mer avancerad har det under senare tid dock blivit vanligare att stålföretag anställer personer som redan genomgått sekundär utbildning, vanligtvis teknisk sådan som maskinteknik eller motsvarande. Dessa arbetare börjar direkt på maskinrelaterade arbetsområden som operatörer eller reparatörer (ibid.). Sådan utbildning är dock inget krav.

Det har i viss forskning påvisats att ju bättre stålföretagen är på att utbilda sina anställda desto mer produktiva blir de (Dumaine, 1992: 1). I ett unikt projekt har ett amerikanskt företag vid namn Chaparral utvecklat en affärsidé som bygger på flera ”på-jobbet-utbildningar”, liten hierarkisk ordning och personlig arbetsfrihet.

Detta företag har lyckats öka produktiviteten till den grad att de har ett av de amerikanska stålföretagens lägsta priser på marknaden för mini- mills (ibid.).

Löneläget inom industrin är varierande till stor del beroende på vad man arbetar med, då det finns ett brett spektra av arbetsuppgifter. Generellt för hela stålindustrin är det relativt högt löneläge i jämförelse med andra fabriksarbetaryrken, men detta till trots är det inga välbetalda jobb (Bureau of Labour Statistics, 2009-03-06). Fler anledningar till skillnader i betalning beror på geografiskt läge, fabriksstorlek och fackanslutning. I snitt tjänade en stålarbetare år 2006 mellan \$ 10,32 – 26,75, i svenska kronor blir detta mellan ca 82 – 214 kronor i timmen (8kr/\$1). Medelinkomsten låg mellan \$ 15 – 17, ca 120 – 136 kronor (ibid.). Detta är ca 35 procent högre än medellönen för andra amerikanska fabriksarbeten. Men trots att medellönerna är höga i jämförelse är detta överlag inga välbetalda arbetstillfällen.

#### 4.2.2 Industrin lider av hård konkurrens från import, om importen ökat eller om industrin är i en nedgångsfas

Detta är en av de centrala frågorna rörande införandet av skyddstullar i USA. Det är lättare att motivera införandet av skyddsåtgärder när en särskild industri utstår hård internationell konkurrens på den inre marknaden. För att dela på punkten ovan i två delar blir den första om stålindustrin i USA lidit av hård konkurrens från import samt om denna ökat tiden före införandet av skyddstullarna. Den andra punkten är huruvida den amerikanska stålindustrin har gått in i en nedgångsfas, alltså att den inte längre är konkurrenskraftig gentemot andra producenter då främst på den internationella marknaden. Den andra frågan kommer att studeras först.

Den amerikanska stålindustrin har befunnit sig i en nedgångsfas under en längre tid. Redan på 1950- talet upplevde industrin sin första riktiga konkurrens från importsektorn. Framförallt berodde detta då på det andra världskriget som på fyrtioalet hade ödelagt hela den centraleuropeiska industrinärningen. Under de följande tio åren när industrier byggdes upp från början igen innebar det en modernare och effektivare stålindustri som kunde konkurrera internationellt. Detta låg också till grund för den europeiska kol och stålunionen, sedermera den Europeiska unionen. Den amerikanska industrin för stål som inte behövde gå genom denna omstrukturering blev snart passerad i effektivitet och har sedan dess legat ett steg efter i produktionseffektivitet. En andra orsak till nedgången var det oligopol som tidigare nämndes. De amerikanska företagen var av förklarliga skäl dominerande på den inhemska marknaden och på grund av de höga initiala kostnader som krävdes för att starta upp ett stålföretag utvecklades detta till ett oligopol (Lee, 2004: 72). Den dominerande ställningen dessa hade, i kombination med avsaknad av konkurrens, ledde till att behovet av modernisering allteftersom förbisågs.

På 1970-talet då importkonkurrensen blev överväldigade för den fortfarande ineffektiva stålindustrin har importrestriktionerna i form av tullar och andra handelshinder avlöst varandra (Read, 2005: 1122). Dessa har fortlöpt ända in på 1990-talet, så tullarna 2002 var inget nytt i sig. Den amerikanska stålindustrin har, som tidigare sagts, utvecklats till en dualistisk produktionsekonomi med både integrerade stålverk och så kallade *mini-mills*. Anledningen till att dessa *mini-mills* har uppstått är att de kräver mindre grundinvesteringar, mindre mankraft per producerad ton och som namnet vittnar om är de mindre i storlek. Detta sammantaget med att det producerade stålet har blivit bättre har gjort att dessa tagit över som den kostnadseffektiva producenten. I motsats har de integrerade stålverken, som kräver mer arbetskraft, inte varit stora nog att konkurrera med motsvarande internationella aktörer och samtidigt krävt för mycket arbetskraft per producerad ton för att konkurrera med *mini-mills*. Detta har lett till att denna sida av industrin minskat i omfattning. Idag är stålindustrin i USA de två produktionssidorna emellan delad 50/50 vilket är ett högt tal för *mini-mills* internationellt sett (Read, 2005: 1123).

Ytterligare en orsak som har påverkat nedgången i den amerikanska produktionen är den globala överproduktionen av stål. Denna fråga är väldebatterad i internationella ekonomiska forum så som OECD. År 2003 ledde dessa diskussioner till en överenskommelse att de största industristaterna till år 2005 skulle minska stålproduktionen med 140 miljoner ton (ibid.). Sedan nittiotalet har överproduktionen av stål i världen bara ökat och detta markant. Detta är ett problem då överproduktion leder till lägre priser på världsmarknaden. Stålverken i USA, där prissituationen redan var ansträngd, fick då mycket svårare att stå emot utländsk konkurrens. Detta är en av anledningarna till att importen av stål till USA har ökat (Lee, 2004: 72-73). Dock ska inte importökningen överskattas när man diskuterar dess betydelse. Trots att importen har ökat under en längre tid kan det påvisas att den sedan slutet av 1990-talet och fram till tullarnas införande 2002 faktiskt minskat från 28 till 21 procent av marknaden framförallt mellan åren 1998 - 2001 (The Heritage Foundation, 2009-03-17).

Som sagt ökade importen av stål, i stort, under nittiotalet. Överproduktionen stod för en viss del av ökningen av detta men valutan spelade också en tydlig roll. Under nittiotalet och fram till toppen år 2001 var värdet på dollarn stark vilket ledde till att importerat stål blev förhållandevis billigt (Read, 2005: 1123).

Allt sammantaget innebar dessa faktorer en amerikansk stålindustri som föll efter i produktionseffektivitet i ett läge då priserna på inhemskt stål sjönk till följd av ökad global produktion och en stark dollar. De lägre priserna drabbade framförallt integrerade stålverk som visade sig oförmögna att stå emot konkurrensen. Mellan 1998 och 2001 gick 18 amerikanska stålföretag i konkurs (Lee, 2004: 73).

Den ökade importen var en av de officiella motiveringarna till att Bush-administrationen införde tullarna. De menade att de låga priserna, som berodde på utländsk exportsubvention och överproduktion, förhindrade förnyelseprocessen i USA (White House, 2002-03-05).



#### 4.2.3 Industrins produktion är inriktad mot konsumentvaror till skillnad från vidareproduktion

Detta påstående är det som minst passar in på fallet med de amerikanska ståltullarna. Stålprodukter i denna storleksordning är i stort sett aldrig konsumentvaror. Stålprodukter har ett stort antal användningsområden men de största köparna finns framförallt inom sektorerna byggnation, fordon och i USA även den militära. Utöver dessa områden finns en lång rad produkter som är innehållsrika på stål som är mer inriktade på konsumenter exempelvis vitvaror men det krävs fortfarande minst en produktionsinstans till för detta.

#### 4.2.4 Industrins produktion är koncentrerad till vissa regioner

Stålproduktionen i USA är förhållandevis koncentrerat till en viss region. Trots att det är ett stort område tillhör det en specifik region i nordöstra USA koncentrerat runt *the Great lakes*. Området kallas för *the rust belt*, fritt översatt rostbältet just för sin produktion av stål och bilar (Coal Camp USA, 2009-03-11). I detta område finns stålproduktionen främst i den östra delen och innefattar Pennsylvania, West Virginia och Ohio men även västerut som staden Gary i Indianapolis och i nordöstra Illinois (Read, 2005: 1123). Delstaterna Illinois och Indiana är tillsammans med Michigan annars övervägande bilproducerande. Sedan stålverken *mini- mills* blivit vanligare har stålindustrin blivit mer geografiskt diversifierad men fortfarande är koncentrationen främst kvar i nordost. Anledningen till att de är koncentrerade hit är framförallt kolfyndigheterna i West Virginia och Pennsylvania samt enkelheten i transporter via Ohio river och sjöarna i norr. Detta område var även historiskt sett tidigt utvecklade med ett utbyggt järnvägsnät (Coal Camp USA, 2009-03-11).

#### 4.2.5 Industrin inte handlar intra- industriellt

Detta påstående stämmer också bra in på den amerikanska stålindustrin då det inte handlas mycket inom industrin utan främst är det en linjeproduktion där företagen är första producenten av råvaran. *Mini- mills* är delvis andraproducent i kedjan då man återvinner befintligt stål och förstärker det med DRI men trots detta påverkas de knappt av tullarna då man framförallt köper *scrap* (stål till återvinning) inom USA.

#### 4.2.6 Industrins kunder inte är koncentrerade

De två största kundgrupperna till den amerikanska stålindustrin är först och främst bil och fordonsindustrin samt byggsektorn. Inom ramen för fordonssektorn

produceras i USA årligen 15,3 miljoner bilar vilket kräver i genomsnitt 30 miljoner ton stål, detta är 25 procent av den amerikanska stålmarknaden (ca 120 miljoner ton) (International Iron & Steel Institute, 2009-03-12). Huvudsakligen är det den amerikanska bilindustrin som stålindustrin levererar till. Bortsett från all kringproduktion i fordonsindustrins underleverantörer finns det tre företag på den amerikanska marknaden som dominerar, Ford, General Motors och Daimler Chrysler. I stort sett finns det inga andra bilföretag än dessa då de är så pass marginaliserade att inte räknas med här.

Byggsektorn i USA är något mer diversifierad men inte om man ser till stålkonsumtion. Förenklat kan man säga att ju större ett byggnadsprojekt är desto färre företag finns det. Till residensbyggnation där den inhemska stålindustrin står för hälften av marknaden går bara 10 procent av stålet som totalt produceras till byggsektorn. Den stora mängden stål går till ickeresidens och de infrastrukturella byggnationer, 90 procent. Här står de dock för en mindre del av marknaden, 30 respektive 16 procent (American Iron & Steel Institute, 2009-03-12).

Man kan konstatera att påståendet inte stämmer väl överens med hur marknaden för de amerikanska stålföretagen ser ut. För att igen återkoppla till det tidigare påståendet om konsumentvaror korrelerar resultaten i detta fall lika väl som den teoretiska slutsatsen. Kunderna är koncentrerade i fallet om stålindustrin.

#### 4.2.7 Sammanfattning

Den amerikanska stålindustrin stämmer förhållandevis väl in på dessa attribut för omfattning av tullskydd. Den bakomliggande orsaken är en industri i nedgångsfas som under en längre tid varit utsatta för hård importkonkurrens. Vidare stämmer attribut in på industrin som arbetsintensiv med låga löner och låga utbildningskrav. Utöver detta är den även geografiskt koncentrerad och intra-industriell handel är inte förekommande i större utsträckning.

Det som talar emot stålindustrin som tullområde är främst att stålindustrin är en intermediär produktion. Då den inte tillverkar produkter för slutkonsumenten innebär detta att kunderna är koncentrerade i form av företag samt att högre grad av de oönskade effekterna absorberas i följdindustrier. Detta orsakar större skada då produktionseffektiviteten i dessa industrier minskar.

Ett annat attribut som kännetecknar industrin är att det är ett Oligopol. Utöver de sex attributen sades det i teorin att storleken på företagen i en industri i kombination med att ett företag tar ledningen underlättar för lobbyism och därmed möjligheterna att tilldelas ett större tullskydd. Att stålindustrin då är ett oligopol där företagen i sig är förhållandevis stora gör att även detta attribut stämmer in.

## 4.3 Lobbyverksamhet

Under införandet av skyddstullarna 2002 pågick det febril lobbyverksamhet i kulisserna. Detta framfördes på flera nivåer från både för och motsidan. Bland dessa fanns exempelvis politiker, intresseorganisationer och fackföreningar från både stålindustrin som för följdindustrierna. Utöver detta fick Bush-administrationen och kongressen även påtryckningar från internationella intressenter och deras representanter i USA.

En av de mest aktiva organisationerna som arbetade gentemot Bush-administrationen för införande av ståltullar var United Steel Workers, USW. Detta är den största fackföreningen för stålarbetare i USA. De gemensamma stålproducenterna var aktiva i allra högsta grad men införandet av skyddstullar ansågs som en av de större segrarna för USW. Lobbyprocessen som USW stod för började redan innan Bush trädde på som president då gentemot president Clinton (Steel and metals market research, 2002: 2). När man inte fick den respons man önskade påbörjade de istället bearbeta George Bush som redan under valkampanjen lovade särskilda skydd för stålindustrin. Detta ökade också hans möjligheter att vinna delstater i stålproduktionsregionerna (ibid). Under år 2000 när den ekonomiska trenden var i nedgångsfas, och flera stålföretag återigen fann sig i kris, ökade påtryckningarna från den gemensamma stållobbyn. Detta intensifierades också på grund av att Bush visat sig mer receptiv till påtryckningar om skydd av stålindustrin än Clinton-administrationen. Behoven av protektionistiska åtgärder skulle skapa tillräckligt utrymme för stålindustrin att återhämta sig utan att konsumentpriserna skulle öka löd retoriken. Den allmänna återhämtningen av ekonomin skulle inte heller påverkas (Read, 2005: 1126). Trots att *the American Iron & Steel Institute* (AISI) inte förutsåg några betydande prisökningar räknade stålindustrin och Bush-administrationen med en maximal ökning med mellan sex till åtta procent. Redan ett halvår senare hade det inhemska stålpriset stigit avsevärt högre än det förutspådda vilket resulterade i ett ökat antal ansökningar till undantag från tullplikten (Rushford Report, 2009-03-18).

I efterhand har Robert Zoellick, som var US trade representative vid tillfället, medgett att införandet av skyddstullarna var politiskt motiverade. Detta gjorde han strax efter införandet av tullarna under dåvarande möten med Brasilianska företagsledare. Brasilien var ett av länderna som exporterar stål till USA och som kritiserade Bush-administrationen för att de införde tullar. Motsättningarna ledde till en stark opposition i Brasilien mot amerikanska importprodukter och importrestriktioner krävdes som motåtgärd (New York Times, 2009-03-18).

Bland motståndslobbyn fanns ett stort antal organisationer och företag. Allt från den stora bilindustrin till internationella organisationer utövade påtryckningar mot tullarna. Aktörer som spelat en särskilt viktig roll för motlobbyn är organisationerna *American Institute for International Steel* (AIIS) samt *Consuming Industries Trade Action Coalition* (CITAC). Detta är två

intresseorganisationer som arbetar gentemot politiker för att företräda företags intressen inom deras respektive områden. AIIS företräder först och främst stålproducenter som exporterar till den amerikanska marknaden och CITAC arbetar för stålkonsumerande företag (CITAC, 2009-03-18) (AIIS, 2009-03-18). Det är vanligt för amerikanska företag att anlita organisationer som dessa istället för att företräda sig själva. Dessa organisationer var båda aktiva motpoler vid införandet av tullarna. Avsaknaden till gehör från Bush- administrationen vid införandet ledde till ett ökat tryck att inte utöka omfattningen av tullarna. Istället förespråkade dessa grupper att eliminera tullarna före dess planerade utgångsdatum.

Under 2003, ganska exakt ett år efter införandet av tullarna önskade stållobbyn, i samband med en halvtidsutvärdering av USITC, en utökning av tullarna för att omfatta länder som tidigare undantagits från tullarna, däribland NAFTA-landet Mexiko samt Indien och Turkiet. Anledningen var att importen från dessa länder fortfarande höll lägre priser och, enligt de stålproducerande företagen, ökat sina export till USA. I ett brev från AIIS till Robert Zoellick och handelsministern Donald Evans i februari 2003 påtrycker AIIS å deras medlemmars vägnar att inte utöka tullarna ytterligare med argumentet att tullarna inte har gjort den inhemska stålindustrin mer konkurrenskraftig samt att importökningen från de länder som påpekats endast utgjort mellan 0,33 – 0,6 procent av den totala amerikanska marknaden av stål (Phelps, 2003).

Under samma period presenterade också CITAC en rapport gjord av organisationen *Trade Partnership Worldwide*, också en intressegrupp för frihandel. I denna redogjorde de för de negativa effekter dessa haft på ekonomin under det första året av ståltullarna. I rapporten uppskattades att 200 000 amerikanska arbetare förlorat jobbet till följd av prisökningar inom stålindustrin varav 50 000 i direkt stålkonsumerande industrier. I rapporten menar författarna att ståltullarna spelat en väsentlig roll för att priset på stål ökat (Francois et al, 2003). Utökningen av ståltullarna uteblev 2003, huruvida detta berodde på lobbyåtgärder är svårt att säga men att organisationerna ovan var aktiva som motpoler vid tillfället är ett faktum.

Lobbyorganisationernas inflytande på politiker är alltid svårt att påvisa då politiker inte ofta talar öppet om deras band till sådana organisationer. Att de inte skulle ha något inflytande alls är osannolikt men att avgöra till vilken grad de påverkade beslutet att införa ståltullar, är svårare. Dock finns det i den amerikanska kongressen ett *steel caucus*, stålutskott, där representanter för kongressen driver gemensamma frågor som rör stålindustrin. Detta utskott låg bland annat bakom den senaste "*buy american*" klausulen och deras ledamöter representerar först och främst delstater i *the rust belt* (Trade Reform, 2009-04-02). På detta vis har stålindustrin och dess lobby direktkontakt med beslutshavare i representanthuset och senaten.

För att återgå till teorin genomförs en inflytandeanalys genom att ställa graden av lobbyverksamhet mot utsträckningen av tullskydd. För stålindustrin har det både historiskt som i detta specifika fall funnits en aktiv lobby vilket resulterat i en mängd skydd i form av tullar, subventioner, kvoter m.m. ända sedan 1970-

talet. Att politiker är påverkbara när det kommer till stålindustrin kan därmed ses som säker.

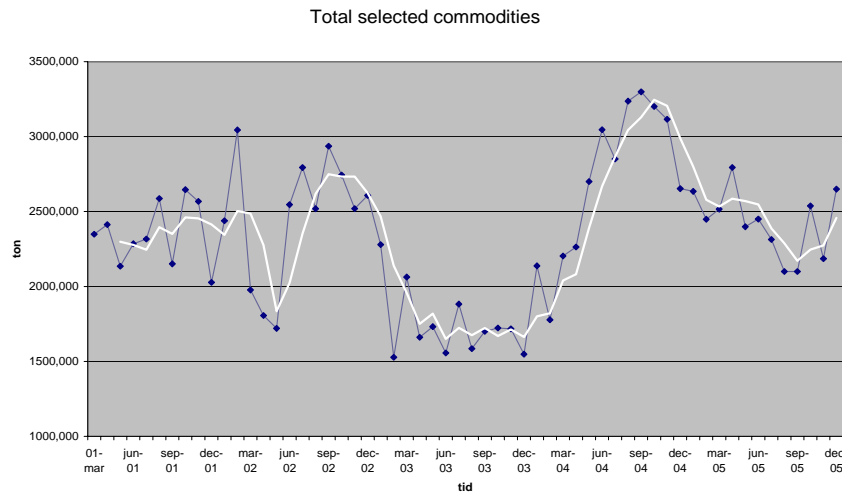
## 4.4 Tullarnas effekt på importen – kvantitativt

Den direkta effekten av ett tullinförande, logiskt, är att importen av stål minskar. Men eftersom stål är en så diversifierad produkt som kan delas in i mängder av undergrupper är det svårt att helt enkelt säga att stålimporten minskar. För att med säkerhet visa hur tullar påverkar handel och import är en kvantitativ analys av officiell statistik nödvändig. I detta fall är USA:s statistiska byrå US Census Bureau den enda som för nationell statistik på import och export av stålprodukter. Utifrån den publicerade statistik från deras webbplats (US Census Bureau, 2008-10-01) är ett statistiskt material skapat för denna studie. Detta är ett omfattande material som till fullo bygger på *US census bureaus* statistik. Sammanställningen är komplett med 37 undergrupper av stål. Sammanställt ger den totala importen av stål till USA. Undergrupperna kan vidare delas in i ytterligare grupper utifrån standardbeteckningar på stål men för studien tas bara de 37 undergrupperna i beräkning. Trots att den aggregerade importen ger en heltäckande kurva över den amerikanska importen finns det fördelar i att bättre specificera urvalet. En sådan fördel är undvikandet av tillfälliga fluktuationer för vissa produkter. En annan är att inte alla stålprodukter tullbeskaffades, och de som blev det fick inte alla samma procentuella sats. Detta leder till att vissa produktgrupper inte påverkas på samma sätt som andra, vilket inverkar på den aggregerade kurvan för totalimport. Mätningen är indelad månatligen och materialet mäts i tusental ton. Tidsaspekten i materialet utgår från ståltullens varaktighet mellan mars 2002 och december 2003 men eftersom det ska gå att jämföra med tidigare som senare perioder är tidsspannet utökat. Materialet sträcker sig över 58 månader nästan fem år. Det börjar i mars 2001 och slutar i december 2005 vilket innebär ett år innan tullinförandet till två år efter dess upphävande. Ett år innan för att kunna observera vad importnivåerna tidigare låg och två år efteråt för att kunna utvärdera eventuella långsiktiga effekter. Det fyller även en annan funktion då importnivåerna skiljer sig från månad till månad. Alltså blir det på detta sätt lättare att observera månatliga trender och därmed kunna bortse från tillfälligheter.

Analysen av materialet är inte särskilt invecklat men storleken av materialet gör det användbart även för framtida studier. Programmet som använts för att skapa materialet samt kurvorna är Microsofts Excel. I diagrammen finns det alltid två kurvor, en blå som mäter de exakta värdena samt en vit som ger genomsnittsvärdet, eller glidvärdet. Den vita linjen är baserad på tre perioder. Anledningen till denna är att ge en helhetsbild baserat på trender istället för absoluta värden, exempelvis spelar tillfälliga månatliga upp och nedgångar mindre roll.

#### 4.4.1 Diagram – Den totala importkurvan

Nedan följer först totalkurvan för all import av stålprodukter senare följer de mer specificerade kurvorna.



Vid första observation av dessa två kurvor syns tydligt en klar sänka i mitten. Följaktligen blir den första frågeställningen om denna beror på skyddstullarna men mer om det senare. Det går även att göra ett flertal andra observationer. I stort ser man ganska tydligt på att den absoluta kurvan (blå) att är förhållandevis ryckig vilket naturligt beror på skillnader i import månader emellan. Det är av denna anledning som det är fördelaktigt att istället beskåda den vita kurvan som jämnar ut dessa skillnader. Kurvorna, och då främst den vita, förhåller sig till en början på en jämn nivå med mindre variationer. Efter tolv månader, i mars 2003, går det att observera den första riktiga nedgången tätt följt av en kraftig uppgång. Det nästkommande fallet i kurvan är den som tydligast kan kopplas till tullarna. Denna tar form nio månader in i tullarnas 21 månaders livslängd och varar resterande tid ut. Efter denna längre minskning, som höll den lägsta importnivån av stål på över tio år, infaller ett språng upp vilket sedermera jämnar ut sig till ungefär samma nivå den låg på tre år tidigare. Om då den stora nedgången beror på tullarna finns det en irregularitet i materialet. I den inledande fasen av tullarna, då främst i mars 2002, åskådliggörs den förväntade dippen men den följs paradoxalt av en ökning i importerat stål. Denna är svårare att förklara vilket också försvårar att direkt peka på tullarna som den definitiva orsaken för nedgången, mer om detta senare. Den stora nedgången i januari 2003 i kombination med den följande uppgången i januari 2004 vittnar dock tydligare om effekten av tullen. Det är framförallt uppgångens överrensstämmelse med tullarnas avskaffande som är avgörande för denna slutsats. Slutsatsen stöds med hjälp av statistik för hur mycket stål som passerade USA:s hamnar under samma period. Den statistiken överrensstämmer tydligt med diagrammet ovan enligt en rapport beställd av *the American Institute for International Steel (AIIS)*. I denna fastslår författarna genom en regressionsanalys, med 95 procent förklaringsgrad, att tullarna inneburit en minskning av mängden stål som totalt passerat de amerikanska hamnarna. Detta är en av de vanligaste importvägarna för

stålprodukter (Martin, 2006: 6). Enligt samma rapport förlorade de amerikanska hamntjänsterna i genomsnitt 423 393 ton i månaden under tiden för tullarna, totalt förlorade man 9 314 644 ton (Martin, 2006: 7).

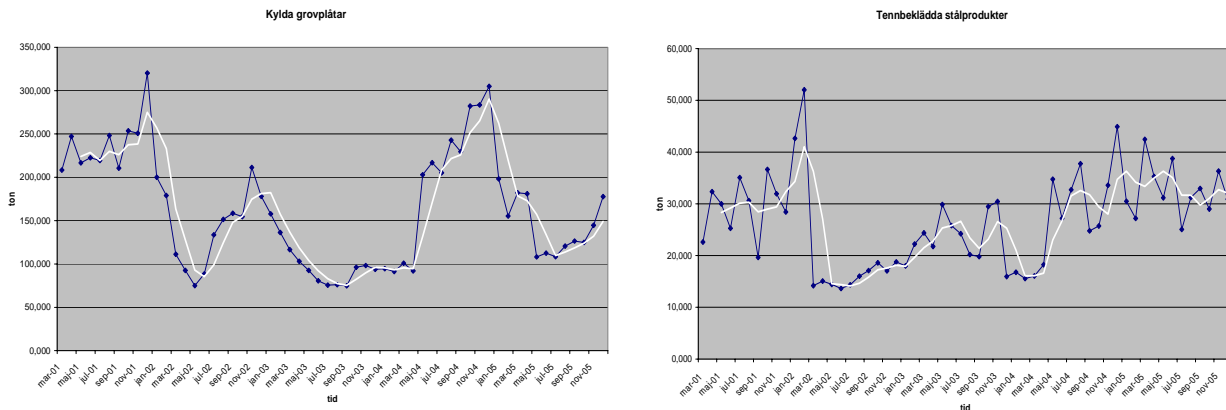
Efter att tullarna infördes i mars 2002 sjönk som sagt importnivåerna ganska drastiskt men efter den första nedgången ökade något paradoxalt importnivåerna igen under de resterande månaderna av 2003. Denna uppgång är svår att förklara då den går emot det logiska tänkandet att tullar och handelshinder leder till en minskad handel förr än ökad handel. Anledningen till att införa tullar grundade sig just i att minska importen av stål. Vad då denna tillfälliga ökning beror på är svår att svara på. Det troligaste scenariot är en kombination av flera orsaker men huruvida dessa kan härledas till tullarna i sig eller om de främst beror på yttre tillfälligheter är frågan. Samma ökning i stålimport kan observeras i AIIS rapport om maritima leveranser, de har dock inte förklarat den utförligare. I denna rapport har de istället valt att se tullperioden i sin helhet med tillfälliga fluktuationer vilket är varför de använder sig av ett genomsnittsvärde som korrektur (Martin, 2006: 7). Under samma tid ökade priset på stålprodukter vilket till viss del kan förklaras av tullarna. I september samma år hade priserna ökat med 20 procent (Francois et al, 2003). Även den inhemska produktionen av stål ökade under denna period från ca 1,95 miljoner ton i veckan till 2,1 vilket också tyder på tillfälliga variationer (Association for Iron and Steel, 2008-12-01). Den så kallade ”*capacity utilization*” nivån ökade också under samma period. Detta index mäter graden av en industris produktion vid ett givet tillfälle. Det är förhållandet mellan reell produktion och maxproduktion som mäts, detta räknas i procentenheter. Mellan januari och september 2002 ökade den amerikanska stålindustrin sin stålproduktion till genomsnittligen ca 90 procent och toppnoteringen låg på hela 96 procent.

Av den statistik som ovan presenterats är slutsatsen att den ökade importen i det inledande skedet av tullarnas införande framförallt beror på två saker. Den främsta är att det, som AIIS säger i sin rapport, funnits en tillfällig ökning i efterfrågan av stål under 2002. Denna förklarar såväl ökningen av importen som de högre priserna. Den andra anledningen är att den amerikanska stålindustrin inte har kunnat öka sin produktionsgrad för att möta den ökade efterfrågan utan att stålkonsumenterna fått söka sig till yttre leverantörer. Den andra slutsatsen bygger på statistiken att den inhemska industrin producerade till sin maximala gräns vid tillfället (96 procent). Denna nåddes redan i september och den ökade importen löpte året ut.

#### 4.4.2 Diagram – specifika stålprodukter

Att studera alla varor ger en god inblick i hur importen i stort påverkades av tullarna men det finns en nackdel med att bara studera alla varor. Eftersom tullen inte påverkade alla stålprodukter som importerades blir det naturligtvis variationer i importförhållanden mellan stålprodukter. Självklart ser inte importtrenden ovan likadan ut för alla stålprodukter. Av de 37 undergrupper i materialet är det 12 som

direkt påverkas av tullsatser (Read, 2005: 1120). Dock har de tullar som satts upp täckt en omfattande del av importen, i genomsnitt 74 procent sett över det studerade tidspannet. Alltså var tullsatserna förhållandevis effektiva på att punktmarkera vissa stålgrupper för maximal utdelning. Det ska även tilläggas att inte alla grupper ålades med samma tullsats då dessa varierade mellan 8-30 procent. När importen istället för att studeras som helhet bryts ner till undergrupper syns tydligt de skillnader som finns i importen varor emellan.



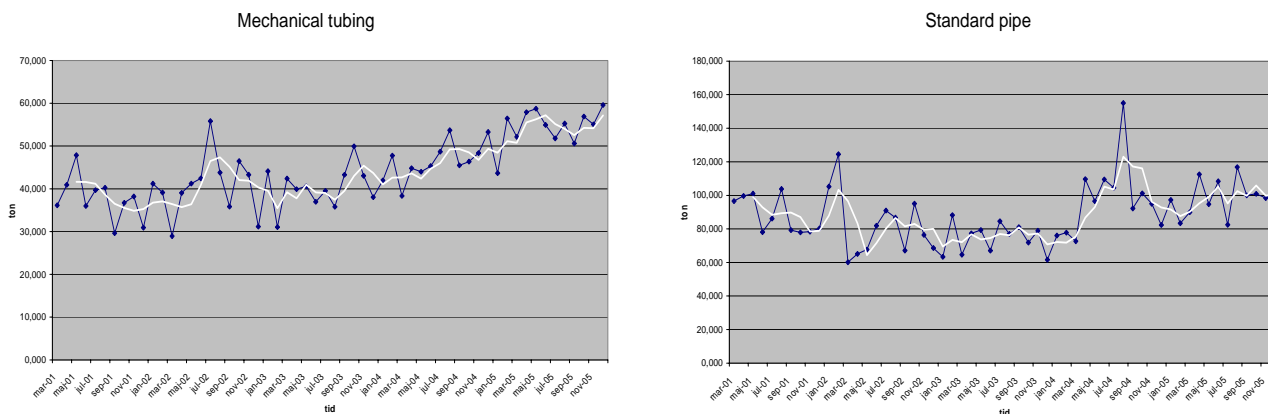
Det första exemplet är en produkt som bl.a. importeras ifrån Sverige, kylda grovplåtar (uppe t.v.) (SSAB, 2002). Denna produkt används till flera produktioner, allt från bilar till vitvaror, och utgör en betydande del av den amerikanska importen (US Steel, 2009-02-23). Tullen på denna produkt var det maximala 30 %. Denna kurva är förhållandevis lik den totala kurvan. De stora skillnaderna är att brytpunkterna här är mycket tydligare sett till införande och upphävandet.

Svenska SSAB försökte med hjälp av sina kunder i USA utöva påtryckningar för undantag från tullarna med motiveringen att deras produkter var så pass specialiserade att de inte vållade skada för deras egen stålproduktion (SSAB, 2002). Detta gick dock aldrig igenom.

Den andra produkten i diagram ovan är tennbeklädda stålprodukter (uppe t.h.) där den tydliga brytpunkten också infaller med införandet av tullen för att sedan gradvis öka till en normaliserad nivå. Den importeras inte i lika stor skala som exempel kylda stålprodukter men utgör dock en betydande del av importen.

I en jämförelse med diagram över produkter som inte ålades med tull syns tydliga skillnader. Nedan följer två typexempel för hur importen av dessa varor. De två exemplen som följer är *mechanical tubing* (t.v.) och *standard pipes* (t.h.), båda typer av stålrörskonstruktioner. Anledningen till valet av dessa är att det är produkter som importeras i större mängd. Detta spelar en viss roll då det blir en mer stabil produkt att studera ur importstatistiken. Anledningen till att jämföra med produkter som inte ålades med tull är att om dessa följde samma mönster som de tullbelastade produkterna hade det varit svårare att påvisa den effekterna av tullarna på importen.



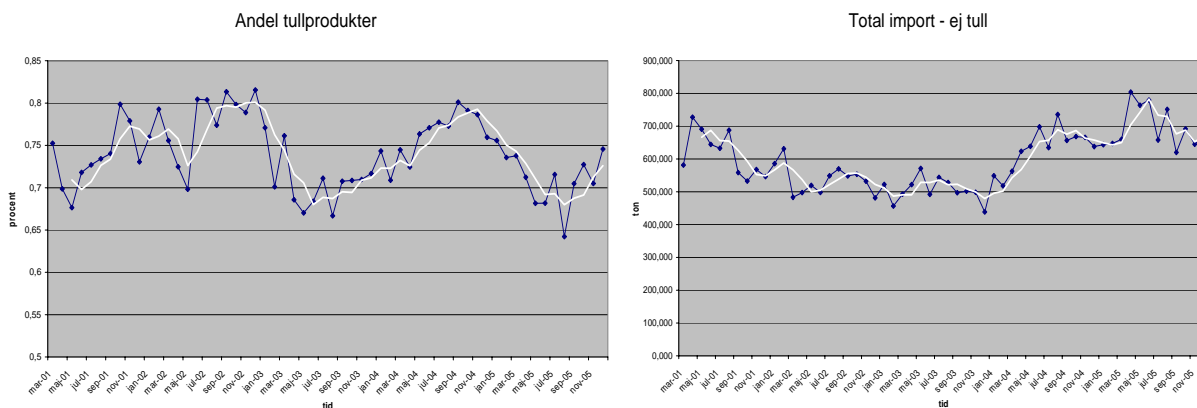


Vid första anblick ser dessa två produkter inte ut på samma sätt som tidigare produkter. Dessa följer inte den negativa trend som infaller vid införandet av tullen. Importmängderna är mer linjära än de andra produkterna. I produktgruppen *standard pipes* går det att observera en mindre nedgång vid införandet av tullen men inte alls i samma dignitet som de tidigare nämnda produkterna. Detta kan lättare förklaras med de stordriftsförluster som medföljer en tull. Alltså, eftersom stål importeras i stora mängder åt gången ofta genom sjöfart är det mer troligt att denna produkt importerats i mindre skala då leveranser uteblivit. I produkten *mechanical tubing* går det även att observera den ökade efterfrågan av stål under andra hälften av 2002 som tidigare diskuterats. Dessa kurvor styrker därmed observationen att tullen haft en reell effekt på importen av stålprodukter då de inte alls påverkats på samma sätt som tullbelastade produkter.

#### 4.4.3 Diagram – förhållandet mellan importstorleken av tullbelastade produkter gentemot all annan stålimport

För att styrka att importminskningen faktiskt bygger på införandet av tullarna går det att studera ytterligare aspekt, förhållandet mellan importstorleken av tullbelastade produkter gentemot all annan stålimport. På detta sätt uppmärksammas lättare huruvida tullarna haft en reell effekt på importen.

Detta förhållande studeras med en procentuell kurva. Eftersom de tullbelastade produkter uppgår till närmre 75 procent av importen i börjar y-axeln i detta fall på 0,5 och slutar på 0,85 för att tydligare observera skillnader på marginalen. Vad som observeras tydligt med detta diagram är precis de saker som tidigare också påvisats. I mars går det, om än inte i samma omfattning som andra specifika produkter, att observera en nedgång under tre månaders tid för att sedan öka. Ökningen är densamma som diskuterades ovan, alltså den ökade efterfrågan på stål. Liksom i tidigare visat material varar denna ökning av importen under resterande tid av 2002. Men den tydligaste markeringen som observeras nedan är den nedgången som infaller efter december 2002 som också ligger i linje med de tidigare presenterade diagrammen. Efter detta ökar importen av de tullbeskaffade varorna successivt som också kan ses i tidigare diagram.



Minskning i detta diagram kan dock bero på två saker eftersom det är ett förhållande som mäts mellan den totala importen och de importvaror som ålagts med tull. Det första är att den reella importen av produkter med tull har minskat under 2003 (först och främst), det andra är att de produkter som inte utsattes för tull ökade i import. Diagrammet ovan till höger är den totala reella importen av produkter som inte tullbeskaffades och denna visar tydligt att den andra förklaringen, att denna import skulle öka, inte stämmer. Denna import har förhållit sig på en relativt stabil nivå, t.o.m. går en negativ trend som vid ett svagt U att observeras vilket tyder på en något minskande import under år 2003.

Vad som även gör den första kurvan speciell att studera är att man här studerar alla varor som utsattes för tullar och inte bara specifika produkter och inte bara det utan även i förhållande till alla andra produkter. Denna kurva visar särskilt väl hur tullarna påverkade de importerade produkterna i ett förhållande till vad som är konjunkturella skillnader.

## 4.5 Tullarnas inverkan på de berörda industrierna

Avsnitt 4.4 behandlade delvis effekterna av tullarna genom att studera vilken roll dessa spelade för importen av stålprodukter. Under detta avsnitt kommer effekterna på stålindustrin och på följdindustrierna analyseras utifrån vad som var önskat och oönskat.

### 4.5.1 Stålindustrierna

I december 2003 förklarade Bush- administrationen att de uppnått målen för tullarnas införande (White House, 2003-12-04). När tullarna infördes var stålpriserna de lägsta på 20 år och importen låg rekordhögt. Efter 21 månader med tullarna hade stålpriserna ökat och stabiliserats och importen låg nu på en rekordlåg nivå (ibid.). Att importerna hade sjunkit går att observera i diagrammet under 4.4.1, det var till och med en av de lägsta punkterna i det uppmätta materialet. Trots att tullarna lyftes meddelade administrationen att stålindustrin

fortfarande var en prioriterad fråga och att importen av stål även skulle bevakas i framtiden. Administrationen menade att tullarna har varit lyckade för stålindustrin då omstrukturering lett till ökad produktivitet, nya flexibla arbetsavtal som gynnat både produktivitet och arbetsvillkor samt att den uppåtgående ekonomiska trenden gynnat industrin i sin helhet (ibid.). Det målades alltså upp en positiv bild av tullarna och de beskrevs som en lyckad insats. Denna retorik till trots fanns det också en annan aspekt till varför tullarna lyftes. WTO hade inte långt tidigare öppnat upp för motåtgärder för drabbade länder (New York Times, 2009-03-26). Slutsatsen av denna WTO process var att USA genom att inrätta ståltullar gjort sig skyldiga till överträdelser av sju artiklar ur *Subsidy and Countervailing Measures* avtalet (SCM). Påföljderna till överträdelserna öppnade upp för drabbade länder att vidta motåtgärder. Vilka vållade allvarliga skador för den amerikanska exportnäringen (WTO, 2002: 69).

Upphävandet av tullarna togs inte emot väl av den inhemska stålindustrin. Fackföreningen *United Steel Workers* (USW) odförande Leo Gerard uttryckte att "President Bush kapitulerat till ekonomisk utpressning" och att de känner sig svikna av tullarnas hävande. (CBS News, 2009-03-26).

Hur påverkades då stålindustrin av tullarna? Under år 2002 ökade den amerikanska stålindustrin sin produktivitetsnivå "*capacity utilization*" till genomsnittligen 88,8 procent från 79,7 under år 2001. Ökningen kan förklaras av en reell ökning i produktiviteten men även med nedläggningen av ett antal stålverk innan tullarnas införande. Eftersom detta produktivitetsindex är ett relativförhållande mellan reell produktion och maxproduktion ökar kvoten när maxkapaciteten minskar. Även produktiviteten per arbetare ökade under samma tid vilket också delvis kan förklaras av ovan nämnda orsak (USITC, 2002: 6).

Trots en ökning i produktion minskade den amerikanska andelen av världsproduktionen totalt sett från 12,4 procent år 1999 till 10,2 procent år 2002. Alltså kan det konstateras att världsproduktionen också ökade under samma tid. Detta stämmer väl överens med importstatistiken för år 2002. Den ökade efterfrågan av stål under år 2002 återspeglas även här (ibid.). Detta i kombination med att de inhemska priserna ökade vilket gjorde amerikanskt stål dyrare internationellt.

USW, som var en av de starkaste förespråkarna för att införa tullskydd, omförhandlade 2002 stora delar av deras kollektivavtal. Dessa omförhandlingar var utformade för att sänka de fasta kostnaderna, öka arbetsstyrkans produktivitet samt att säkra pensionsavtalen (USITC, 2002: 6-7). Detta var en viktig del för industrin då många företag suttit fast med generösa pensionsavtal de inte haft råd med.

Även antalet konkurser minskade efter införandet av tullarna, endast sju ansökte om konkursskydd, varav ett fåtal likviderades. De flesta omstrukturerades eller inkorporerades i andra stålföretag (ibid.).

Själva importen minskade också. Överlag var minskningen av importerat stål mellan 20 till 50 procent, som istället skiftade till inhemskt producerade motsvarigheter (Read, 2005: 1130).

Från producenternas sida fanns en utbredd besvikelse för att tullarna upphävdes. Trots en hel del förbättringar för industrin under tiden som tullarna var på plats riktades en del kritik från stålindustrin för att den internationella aspekten av tullarna inte införlivats (Corey steel, 2004). Med detta syftade de framförallt på målet att minska överproduktion och de subventioner som gynnar den.

#### 4.5.2 De stålkonsumerande industrierna

Effekterna av ståltullarna för följdindustrierna kan mätas på flera olika sätt vilket också gjorts av flera forskare. Det vanligaste sättet är dock att mäta antalet arbetstillfällen som gått förlorade. Detta står i relation till stålpriserna. Högre priser på stål resulterar i högre insatspriser för följdindustrin vilket kompenseras genom minskad arbetsstyrka. Eftersom det finns en orsak och verkan situation mellan priser och arbetstillfällen analyseras priserna först.

Vid införandet av ståltullarna förväntades en prisökning på stålprodukter av Bush-administrationen. Denna prisökning som de tillsammans med representanter för stålindustrin kommit fram till låg på sex till åtta procent. Senare under år 2002 hade denna uppskattning spruckit. I oktober, sex månader efter införandet hade stålpriserna överlag stigit upp emot 20 procent och vissa produkter så högt som 30 procent (US Bureau of Labour Statistics, 2009-03-30). Trots att priserna stabiliserades något därefter rådde det en stadig ökning även framöver. Den högsta prisnoteringen under tullarnas livslängd rådde i december 2003 och den lägsta i april 2002 (ibid.). Hälften av stålindustrins konsumenter, beroende av industri, upplevde denna ökning på både spotmarknaden som de kontrakterade stålpriserna (USITC, 2002: 27). Det var framförallt initialt som priserna ökade, efter sex månader stabiliserades de, dock steg de längre framöver (ibid.) (Francois et al, 2003). Det fanns flera faktorer till att stålpriserna på den amerikanska marknaden steg, så som de internationella priserna och det totala utbudet på marknaden. Det blir därför svårare att precisera exakt hur stor del av prisökningarna som utgjordes av ståltullarna. Uppskattningsvis utgjorde tullarna 39 procent av ökningen (3,3 procent av 8,4 procent kvartalsprisökning). Dock är detta ett medelvärde med felmarginall på ca 20 procent då det inte funnits tillräckligt med data för att specificera närmre (Hufbauer et al, 2003: 8).

Denna prisökning kunde endast 19 procent av de tillfrågade industrierna föra över till sina konsumenter. Resterande 81 procent av de påverkade konsumenterna var alltså till viss eller full utsträckning tvungna att själva husera prisökningen (USITC, 2002: 27).

Prisökningarna, som ledde till att många företag skiftade sin handel av stål från importerat till inhemskt producerat, resulterade först och främst i ökade kostnader och minskade vinster vilket reflekterades på antalet anställda i de stålkonsumerande industrierna (Read, 2005: 1131). Det kan konstateras att stålpriserna överlag innebar att ett flertal industrier blev tvungna att se över antalet anställda på grund av de ökade stålpriserna. Vissa företag kunde bibehålla antalet

anställda men en hel del var tvungna att minska på arbetsstyrkan (ibid.). På det stora hela innebär detta att prisökningarna innebar att uppsägningarna ökade under perioden för tullarna. I forskning av hur många som förlorade sina jobb varierar antalet då det är svårt att göra en exakt bedömning då följdindustrierna är mer utspridda och inte så koncentrerade som stålindustrin är. Detta i kombination med att en viss dominoeffekt kan påvisas då följdindustrier till följdindustrierna i sin tur också påverkas. Uppskattningsvis förlorade upp emot 200 000 amerikaner sina jobb till följd av prisökningarna på stål, av dessa var ca 50 000 direkt påverkade då de skedde inom produktionsindustrier av stålprodukter (Francois et al, 2003). Denna siffra (50 000) stöds av studier som nyttjat matematisk slutledning genom att studera produktionsminskningar i följdindustrier till följd av prisökningarna. Vid en tullintäkt på fyra miljarder dollar för stålimporter uppstår en produktionsförlust för inhemsk industri på 0,712 procent. Trots att detta är en till synes låg siffra får den stora konsekvenser när den sätts i relation till antalet anställda i stålproduktionens följdindustrier, 7 237 tusen arbetare. Detta resulterar i ca 52 000 arbetare som förlorade sina jobb bara under 2002 (Hufbauer, 2003).

## 5 Diskussion

Diskussionen ligger till grund för slutsatserna av uppsatsen. Under detta kapitel analyseras empirin utifrån frågeställningen och hypotesen. För att lättare följa den röda tråden fortlöper detta kapitel genom att först analysera om ståltullarna som tullområde följt av lobbyorganisationernas roll för införandet. Efter detta kommer effekterna av tullarna att analyseras.

### 5.1 Den amerikanska stålindustrin som tullområde

För att analysera de amerikanska tullarna som tullområde användes teorin om vilka attribut som ökar omfattningen av en tull. Desto bättre dessa attribut stämmer in på den allokerade industrin desto högre har graden av tullskydd empiriskt uppvisat.

Flera av dessa attribut stämde in på den amerikanska stålindustrin, men inte alla var lika tydliga. För att börja från början är stålindustrin arbetsintensiv med både låga utbildningskrav och låga löner. De effektiviseringar som industrin under de senaste fyrtio åren tvingats genomgå har dock motverkat dessa förhållande. Mellan åren 1964 och 2002, då produktionen låg på liknande nivåer, ökade produktiviteten för en stålarbetare med 180 procent (Hufbauer et al, 2003: 8). Trots denna ökning har inte stålindustrin varit effektiv i förhållande till internationell konkurrens. Under denna tid har industrin istället befunnit sig i ett tillbakagångsstadium. I kombination med en överproduktion av stål på världsmarknaden har industrin inte gått jämna steg med den yttre konkurrensen. Importpenetrationen har på grund av detta ökat under lång tid på den amerikanska marknaden. Attributet med en industri i tillbakagång stämmer därför väl in på stålindustrin.

Den regionala aspekten för ett tullområde är också påtaglig i stålindustrin då stora delar av industrin är koncentrerade till nordost, *the rust belt*. Stålindustrin är här så målande för regionen att t.o.m. Pittsburghs amerikanska fotbollslag heter Steelers.

Ytterligare ett attribut som stämmer väl in på stålindustrin är att denna i liten utsträckning handlar intra- industriellt. Trots att stålproducenter, framförallt mini-mills, handlar stålprodukter företag emellan utgör inte det en betydande del för verksamheten, särskilt inte för importen. Alltså stämmer även detta förhållande in på stålindustrin.

Två aspekter av punktlistan som dock inte stämmer in på den amerikanska stålindustrin är att kunderna faktiskt är högt koncentrerade och att stål i sig inte är

en konsumentprodukt. Det finns ett samband mellan dessa grupper då de delvis mäter samma sak, kunderna är företag och inte slutkonsumenter. Alltså innebär detta att kunderna är koncentrerade vilket också leder till ett organiserat motstånd gentemot tullarna. Detta i kombination med att införandet av en tull påverkar följdindustriens produktivitet leder till att skyddsåtgärder blir svårare att motivera.

Den övergripande analysen av stålindustrin är att denna motsvarar flera av de attribut som är karaktäriserande för storleken av tullskydd. Dock uppfyller den inte alla. Detta hjälper att förklara flera aspekter på tullarna. I kombination med att stålproduktionen i USA är ett oligopol är faktumet att flertalet attribut stämmer in på industrin fördelaktigt för lobbyverksamhet. När dessa stämmer så väl in på stålindustrin blir beslutsfattare lättare att påverkas av lobbyism. Detta är dock inte allt analysen innebär. Att industrin inte uppfyller kriterierna som främst är förknippat med att denna är av intermediär karaktär gör det istället lättare att förklara en annan aspekt, effekten tullarna fick. I och med att tullarna inte direkt påverkar slutkonsumenterna, utan följdindustrier, innebär detta att de företag som drabbas måste ta kostnaden av tullarna. Hur detta påverkar företag är olika men en trolig effekt, som också kan påvisas i detta fall, är att minskningen i kostnadseffektivitet kompenseras med en minskning av arbetsstyrkan.

## 5.2 Lobbyinverkan

För att analysera den inverkan lobbyorganisationer har haft på en beslutsprocess sade teorin att det lättaste sättet är att ställa graden av påverkan intresseorganisationer haft mot utsträckningen av beslutet i fråga.

Det stora motsatsförhållandet som gör det intressant att fråga sig vilken inverkan lobbyen spelade för införandet av ståltullarna är att Bush-administrationen var förespråkare av frihandel. I ett tal för *The council of the americas* sade president Bush i maj 2001 att frihandel inte bara skapar ekonomiska möjligheter, utan är en moralisk nödvändighet (Center for Trade Policy Studies, 2009-04-02). Att då införa en omfattande protektionistisk åtgärd bara ett år senare klingar inte väl med retoriken.

Under presidentvalkampanjen år 2000 blev Bush uppvaktad av stållobbyen angående införandet av underlättande åtgärder för stålindustrin. Redan då lovade han väljarna i West Virginia att han skulle göra allt han kunde för att rädda stålindustrin, vilket också hjälpte honom vinna denna delstat (Market Watch, 2009-04-02) När kandidaten sedermera blev president fortlöpte dessa diskussioner främst av fackföreningen United Steel Workers. Dessa samtal resulterade i den USITC rapport som låg till grund för tullarna. Efter tullarnas införande medgav också Robert Zoellick som var dåvarande US trade representative att tullarna var politiskt motiverade (New York Times, 2009-03-18). Sammantaget med en allmän politisk hållning som förespråkade frihandel tyder det på att beslutet i allra högsta grad var påverkat av lobbying från organisationer som USW.

Även andra intresseorganisationer blev senare delaktiga i debatten, då främst som motlobby. Två av de mer tongivande organisationerna baserade i USA var *Consuming industries trade action coalition* (CITAC) och *American institute for international steel* (AIIS). Förutom dessa fanns en rad andra frihandelsförespråkare som också tog del i debatten främst internationellt.

Den stora skillnaden i tillvägagångssätt från stållobbyn var att dessa organisationer förde debatten på ett offentligt plan. Trots att dessa organisationer förde sin talan även när införandet av tullarna skedde var det främst under 2003 som de fick gehör för sin kritik. Dessa organisationer blev särskilt aktiva när Bush-administrationen fick påtryckningar om att utöka tullarna till att innefatta länder som tidigare undantagits från tullskyddet. AIIS adresserade vid detta tillfälle administrationen direkt genom ett öppet brev där de hävdade att detta var direkt kontraproduktivt. Kort därefter presenterade CITAC en studie av effekterna tullarna haft för arbetsförluster bland följdindustrierna. Denna rapport, som påvisade att tullarna haft betydande negativa effekter, blev omskriven i såväl media som vetenskapliga artiklar. Tullarna utökades aldrig, istället upphävdes de tidigare än planerat mycket till grund av dessa och liknande kritik i kombination med att WTO hade öppnat upp för motåtgärder av drabbade länder.

### 5.3 Tullarnas ekonomiska effekter

Tullarnas ekonomiska effekter är en central del för denna studie. För att kunna utvärdera om det var fördelaktigt att skydda den amerikanska stålindustrin krävs det en utvärdering av effekterna dessa tullar resulterade i.

Importen av stålprodukter minskade under tiden för tullarna. Genom att kvantitativt analysera importstatistiken under perioden för tullarna går det att uppmärksamma en tydlig nedgång i importerat stål. Denna nedgång kan observeras, bortsett från tillfälliga ökningar, över hela perioden. Att det var en effekt av tullarna är också säkerställt. Eftersom inte alla stålprodukter ålades med tull blir effekten lättare att analysera med hjälp av specifik statistik för de tullbelagda produkterna. Överlag påvisar alla dessa produkter samma attribut som tyder på att tullen haft effekt. En nedgång i mars 2002 och en tydlig uppgång i januari 2004 vilket sammanfaller med tullperioden. När man vänder på förhållandet och istället observerar produkter som inte blev tullbeskaffade återfinns dessa brytpunkter inte på samma sätt. Genom att analysera förhållandet av importen mellan tullbelagda varor och de som inte var det blir tullens effekter lättare att observera. Eftersom att ingen produkt är den andra lik i importstatistik hjälper denna metod att korrigera materialet mellan varor med tull och utan. Denna statistik påvisar samma attribut som enskilda tullprodukter. I kombination med de absoluta värdena för importen av stål går det med säkerhet att säga att tullarna varit den bakomliggande orsaken för minskningen i importen.

Att importen av stål minskade var också ett av målen med tullarna. En minskning av import skulle ge den inhemska industrin möjlighet att återhämta sig



och effektivisera industrin hette det. Under den tid som tullarna var i kraft lyckades också industrin effektivisera produktionen med bland annat omförhandling av arbets- och pensionsavtal som länge varit ett problem för industrin. Produktiviteten i industrin ökade under tullperioden med en ökning i ”*capacity utilization*” indexet från 79,7 till 88,8 procent och antalet konkurser minskade. Även priserna på världsmarknaden ökade vilket gav stålindustrin mer andrum genom att den internationella konkurrensen minskade ytterligare. Detta föranledde Bush- administrationen att, vid tullarnas upphävande, kalla dem lyckade.

Dock var det inte bara stålindustrierna som märkte av effekterna av tullarna. Eftersom stålproduktionen är intermediär innebar detta att följdindustrier upplevde negativa effekter av tullarna när priserna steg. Eftersom att de stålkonsumerande industrierna är betydligt mycket större än stålindustrin i arbetstillfälle räknat är de särskilt känsliga för förändringar i stålindustrin. Att prisökningarna hjälpte stålindustrin betydde den motsatta effekten för konsumtionsindustrierna. Under det första halvåret med tullarna ökade stålpriset på den amerikanska marknaden med i genomsnitt 20 procent, 39 procent av denna uppgång kan kopplas till tullarna. Av följdindustrierna som drabbades av denna prisökning kunde endast 19 procent föra över den ökade kostnaden på sina kunder. Detta fick istället konsekvenser för antalet anställda i dessa stålkonsumerande industrier. Flera forskare har analyserat effekten dessa prisökningar hade på arbetsplatsminskningen. I två rapporter har det påvisats att prisökningarna inneburit att 50 000 amerikanska arbetare förlorade jobben i direkt påverkade industrier. Detta motsvarar ca 28 procent av stålindustrins totala arbetskraft.

I den rapport som USITC sammanställde till Bush- administrationen innan införandet av tullarna gjordes ingen konsekvensanalys för prisökningar, oönskade effekter eller förlorade arbetstillfälle. Anledningen till detta är att de amerikanska handelslagarna inte kräver en sådan analys (Hufbauer et al, 2003: 7).

## 6 Slutsatser

Målet för detta arbete är att studera varför Bush- administrationen valde att införa ståltullar på den amerikanska marknaden mellan 2002 och 2003 samt att analysera effekterna dessa hade på stålindustrin och dess konsumenter.

Slutsatserna av denna studie är att de amerikanska ståltullarna till stor del infördes på grund av lobbyverksamhet och att de fick allvarliga konsekvenser för följdindustrier.

Den amerikanska stålindustrin uppvisar ett flertal av de attribut som är identifierade som vanligt förekommande när en industri skyddas med hjälp av tullar. Framförallt är det en arbetsintensiv industri som länge befunnit sig i en nedgångsfas där importen till USA långsiktigt stadigt ökat. Att attributen stämmer väl in på stålindustrin hjälper att förklara hur beslutshavare så lätt kunde påverkas av lobbyorganisationer. Det som talar emot att stålindustrin skulle tilldelades tullyskydd är att den inte producerar produkter till slutkonsumenter samt att industrins kunder är mycket koncentrerade. Detta visade sig också vara de huvudsakliga orsakerna till att tullarna åsamkade följdindustrier skada.

Tullarna infördes till stor del på grund av den lobbyverksamhet som framfördes av stålindustrin och dess fackföreningar. Denna påverkan inleddes redan innan George W. Bush tillträdde som president och bedrevs till stor del av *United Steel Workers*. Att tullarna infördes i ett läge då Bush- administrationen förespråkade frihandel stödjer ytterligare denna slutsats.

Tullarna fick ett flertal effekter för såväl stålindustrin som dess följdindustrier. Stålindustrin gynnades genom minskad import av en lång rad produkter som de istället själva kunde leverera. Det allmänna prisläget för stålprodukter i USA ökade också vilket underlättade den inhemska industrins pressade situation och deras vinster kunde öka. Under det andrum som industrin gavs lyckades de omstrukturera viss verksamhet så som pensions- och löneavtal samt att produktionen ökade. För följdindustrierna orsakade dock samma prisökningar negativa effekter. Då endast ett fåtal stålkonsumerande företag kunde föra över prisökningarna till sina konsumenter innebar detta istället att flera minskade på sin arbetskraft för att kompensera prisökningarna. Runt 50 000 arbetstillfällen gick förlorade i direkt stålkonsumerande produktionsindustrier vilket motsvarar mer än 25 procent av stålindustrins totala arbetsstyrka.

Under nu fyrtyo år har stålindustrin tilldelats olika protektionistiska åtgärder och trots detta har de inte lyckats effektivisera produktionen till att bli internationellt konkurrenskraftiga. I kombination med att denna typ av ingrepp, som resultat av lobbyism, orsakar omfattande skada i följdindustrier tyder på att det är ineffektivt att skydda den amerikanska stålproduktionen.

# 7 Litteraturförteckning

## 7.1 Publicerade källor

- Bloomigen, Bruce, Liebman, Benjamin, Wilson, Wesley, 2007. "Trade policy and market power: The case of the US steel industry". (NBER working paper no. 13671)
- Bombardini, Matilde, 2008. "Firm heterogeneity and lobby participation", *Journal of international economics* nr 75, s. 329-348.
- Dumaine, Brian, 1992. "Unleash workers and cut cost", *Fortune* nr.125, s.88
- Esaiasson, Peter, Gilljam, Mikael, Oscarsson, Henrik, Wägnerud, Lena, 2005. *Metodpraktikan : Konsten att studera samhälle, individ och marknad. 2:a upplagan*. Stockholm: Nordstedt juridik AB
- Grossman, Gene, Rogoff, Kenneth, 1995. *Handbook of international economics: vol. III – Chapter 28: Political economy of trade policy - Dani Rodrik*. Amsterdam: Elsevier Science
- Hoekman, Bernard, Kostecki, Michel M, 2001. *The political economy of the world trading system*. New York: Oxford university press
- Hufbauer, Gary Clive, Goodrich, Ben, 2003. "Steel policy: The good, the bad and the ugly". (*International economics policy briefs* no. PB03-1)
- Hufbauer, Gary Clive, Goodrich, Ben, 2003. "Steel protection and job dislocation". (paper presented at Institute for international economics, 12 Februari 2003)
- Lee, Y.S, 2004. "Test of Multilateralism in international trade: U.S. steel safeguards", *Journal of international Law & Business* nr. 25, s. 69-98.
- Madani, Dorsati, Olarreaga, Marcello, 2002. "Politically optimal tariffs: An application to Egypt", (*World bank policy research working paper* 2882, September 2002)

Read, Robert, 2005. "The political economy of trade protection: The determinants of the 2002 US emergency steel safeguard measures", World economy nr. 8, s. 1119-1137.

Rienecker, Lotte, Jørgenssen, Peter Stray, 2000. Att skriva en bra uppsats. Upplaga 1.2. Malmö: Bokförlag Liber

## 7.2 Direktkällor

American iron and steel institute, 2006-2007. "Automotive – Innovation in vehicle technology and design", internet: [http://www.steel.org/md/md\\_2007\\_progrep\\_auto.pdf](http://www.steel.org/md/md_2007_progrep_auto.pdf), (2009-03-12)

American iron and steel institute, 2006-2007. "Construction – Leadership in building a sustainable environment", internet: [http://www.steel.org/md/md\\_2007\\_progrep\\_const.pdf](http://www.steel.org/md/md_2007_progrep_const.pdf), (2009-03-12)

Association for iron & steel, 2008. "Industry statistics – World crude steel production as of February 2008", internet: [http://www.aist.org/industry\\_statistics/industry\\_stats.pdf](http://www.aist.org/industry_statistics/industry_stats.pdf), (2009-04-08)

Corey steel, 2004. Press release: *History – our best teacher*, (20 Augusti 2004)

Francois, Joseph, Baughman, Laura M, 2003. "The Unintended Consequences of U.S. Steel Import Tariffs: A Quantification of the Impact During 2002" (paper presented at The consuming industries trade action coalition, 4 Februari 2003)

Martin associates, 2006. "The Economic Impact of the Section 201 Steel Import Restrictions on the Marine Transportation System" (paper presented at the American institute for international steel, 13 November 2006)

Phelps, David H, 2003. Öppet brev: *Opposition to Requests for Further Expansion of Steel Tariffs and Other Import Restrictions*, internet: <http://www.aiis.org/index.php?tg=articles& idx=Print&topics=31&article=36>, (2009-04-07)

SSAB, 2002. Press release: *USA inför ståltullar för att stoppa utländsk konkurrens*, (6 Mars 2002)

Steel and metals market research, 2002. "Section 201 implications for the global stainless industry"

- U.S Census bureau, 2001-2005. *Imports of steel products*, internet: [http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/steel\\_index.html](http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/steel_index.html) (11 sep 2008)
- U.S bureau of labor statistics, 2009. *Career guide to industries – Steel manufacturing*, internet: <http://www.bls.gov/oco/cg/cgs014.htm#training>, (2009-03-06)
- United States International Trade Commission, 2002. “Steel: monitoring developments in the domestic industry – no. TA-204-9” (September 2003)
- United States International Trade Commission, 2002. “Steel- consuming industries: Competitive conditions with respect to steel safeguard measures – no. 332-452” (September 2003)
- United States International Trade Commission, 2001. “Statement of commissioner Dennis M. Devaney on remedy recommendations in steel TA-201-73”, internet: <http://www.usitc.gov/er/nl2001/er1207y1s4.pdf>, (2008-10-23)
- White House, 2002. Press release: *President announces temporary safeguards for steel industry*, (5 Mars 2002)
- White House, 2003. Press release: *Fact Sheet: The Presidential Determination on Steel*, (4 December 2003)
- World Trade Organization, 2002. “United states – countervailing measures concerning certain products from the european communities”, (9 December 2002)

### 7.3 Övriga källor

- Brink, Lindsay, 2001. “Steel trap: How Bush could harm free trade”, (article published by National Review, 9 July 2001), internet: <http://www.freetrade.org/node/324>, (2009-04-02)
- CBS News, 2003. Video: *Bush lifts steel tariffs*, internet: <http://www.cbsnews.com/video/watch/?id=586988n>, (2009-03-26)
- Coal camp USA, 2009. Internetsida: *Industrial heartland*, internet: <http://www.coalcampusa.com/rustbelt/rustbelt.htm>, (2009-03-11)
- Global edge, 2009. Internetsida: *Glossary – international business terms*, internet: <http://globaledge.msu.edu/resourceDesk/glossary.asp>, (2009-03-01)

- Nutting, Rex, 2002. "Bush falls into steel trap", (article published by Market Watch, 4 March 2002), internet: <http://www.marketwatch.com/News/Story/Story.aspx?guid={117D80B0-64CD-4706-9B20-3F1A420861FF}&siteid=mktw>, (2009-04-02)
- Rich, Jennifer L, 2002. "US admits that politics was behind steel tariffs", (article published by The New York times, 14 March 2002), internet: <http://www.nytimes.com/2002/03/14/business/us-admits-that-politics-was-behind-steel-tariffs.html>, (2009-03-18)
- Rushford, Greg, 2002. "Players – Tension between Bush and the steel lobby", (article published by The Rushford report, no. 7 2002), internet: [http://www.rushfordreport.com/2002/7\\_2002\\_Players.htm](http://www.rushfordreport.com/2002/7_2002_Players.htm), (2009-03-18)
- Schavey, Aaron, 2002. "The ailing steel industry needs less government intervention, not moore", (paper presented by The Heritage foundation, 22 February 2002), internet: <http://www.heritage.org/research/tradeandeconomicfreedom/bg1519.cfm>, (2009-03-17)
- Stevenson, Richard W, 2003. "Bush to lift tariffs on steel", (article published by The New York times, 4 December 2003), internet: <http://www.nytimes.com/2003/12/04/us/bush-set-to-lift-tariffs-on-steel.html>, (2009-03-26)
- Stumo, 2009. "Steel caucus – buy American legislation", (article published by Tradereform.org, 26 January 2009), internet: <http://www.tradereform.org/content/view/full/1487/34/>, (2009-04-02)
- US Steel, 2009. Internetsida: *Cold rolled sheet*, internet: <http://www.ussteel.com/corp/sheet/cr/cold-rolled.asp>, (2009-02-23)