Witold Cel

PRZESŁANKI STOSOWANIA SUBWENCJI EKSPORTOWYCH W POLITYCE GOSPODARCZEJ

1. Wstęp

Rozpowszechnionym poglądem na rolę, jaką odgrywają subwencje eksportowe we współczesnej gospodarce, jest zdecydowanie pejoratywna ocena ich zastosowania[1]. Wynika to z negatywnego wpływu subwencji na mechanizm doskonałej konkurencji oraz z zakłóceń, jakie mogą wywołać w funkcjonowaniu mechanizmu optymalnej alokacji zasobów. Mimo to są one jednym z istotnych instrumentów wykorzystywanych w ramach zagranicznej polityki gospodarczej wielu państw. Ich stosowanie wiąże się z prowadzeniem protekcyjnej polityki handlowej, a w szczególności wariantu tej polityki ukierunkowanego proeksportowo.

Omawianym w punkcie 4, powszechnie przywoływanym modelem teoretycznym dowodzącym niekorzystnych skutków subwencjonowania eksportu jest model renty konsumenta i renty producenta. Analiza modelu doskonałej konkurencji prowadzi do wniosku, że straty związane, po pierwsze, z wyższą ceną, jaką implikuje wprowadzenie subwencji oraz, po drugie, związane z wydatkami państwa, są wyższe niż korzyści, jakie uzyskuje producent. Abstrahując od skrajnego przypadku jednoczesnego występowania subwencji w kraju eksportera i ceł lub innych ograniczeń na rynku importera, wniosek ten wydaje się słuszny. Może się tutaj pojawić pytanie o adekwatność abstrakcyjnej konstrukcji modelu bazującego głównie na istnieniu doskonałej konkurencji do rzeczywistości gospodarczej.

Problem subwencjonowania eksportu można również analizować z punktu widzenia rachunku dochodu narodowego. Zakładając, że elastyczność cenowa popytu na eksportowane towary ma wpływ na ogólny efekt subwencjonowania, można określić, jaki jej poziom gwarantuje sytuację, w której wzrost wartości eksportu jest większy niż wartość udzielonego eksporterom wsparcia lub też, idąc dalej, jaki poziom elastyczności cenowej popytu gwarantuje wzrost dochodu narodowego. Analiza taka, mimo ewentualnych zastrzeżeń związanych z wysokim poziomem uogólnienia, założeniem występowania doskonałej konkurencji oraz pomijaniem problemu elastyczności podaży, nie daje podstaw do jednoznacznego

[1] P. R. Krugman, M. Obsfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1997, s. 146.

określenia subwencjonowania eksportu jako instrumentu przynoszącego straty dla gospodarki.

Trzecim omawianym w artykule podejściem do problemu subwencji jest jego ujęcie w świetle teorii gier. Biorąc pod uwagę procesy globalizacji oraz koncentracji produkcji w gospodarce światowej, podejście to wydaje się szczególnie istotne ze względu na fakt analizowania problemu z punktu widzenia duopolu. Jest ono uzasadnione zjawiskiem stopniowego ograniczania konkurencji poprzez rosnącą rolę koncernów transnarodowych w handlu międzynarodowym. Wnioski płynące z tego podejścia nie wykluczają możliwości uzyskiwania istotnych korzyści z zastosowania umiarkowanych subwencji eksportowych.

Celem artykułu jest podważenie spotykanej w literaturze negatywnej oceny subwencji eksportowych poprzez ukazanie kilku wybranych sposobów analizy tego problemu. Zastosowanie w gospodarce doskonale konkurencyjnej subwencji eksportowych byłoby niepożądane. Należy jednak brać pod uwagę fakt narastania tendencji globalizacyjnych i związany z tym rozwój wielkich przedsiębiorstw transnarodowych. Zjawiska te prowadzą do naruszenia zasad swobodnej konkurencji (w szczególności równości i wielości podmiotów). Zakłócenia rynku nie wydają się więc przejściowe. Z punktu widzenia państw rozwijających się lub przeprowadzających transformację, jednoznaczne odrzucenie różnych środków polityki protekcyjnej, w tym subwencji eksportowych, pozbawia je instrumentu, którego selektywne zastosowanie, mogłoby stanowić skuteczny środek dla zrównoważenia dysproporcji występujących we współczesnej gospodarce światowej.

2. Definicja i klasyfikacja subwencji

Subwencjonowanie eksportu jest jednym z najczęściej stosowanych instrumentów protekcyjnej polityki handlowej ukierunkowanej proeksportowo, utożsamianie jednak stosowania subwencji z taką polityką jest daleko posuniętym uproszczeniem. Zgodnie z definicją stosowaną przez J. Wierzbołowskiego, z pojęciem polityki proeksportowej wiąże się z jednej strony wspieranie eksportu, z drugiej natomiast wspieranie potencjału eksportowego[2]. O ile pojęcie wspierania eksportu można ograniczać do relacji handel zagraniczny danego kraju a handel międzynarodowy i w tym kontekście umieszczać subwencjonowanie eksportu jako jeden z wielu możliwych do zastosowania instrumentów, o tyle wspieranie potencjału eksportowego wiąże się zasadniczo z szeroko rozumianym dążeniem do podniesienia konkurencyjności gospodarki krajowej w długim okresie. Takie ujęcie polityki proeksportowej jest pojęciem bardzo szerokim i wykracza daleko poza ramy

[2] Por. S. Felbur, S. Upława, J. Wierzbołowski, *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1994, s. 5.

polityki handlowej, obejmując często również inne elementy polityki gospodarczej kraju[3].

Subwencjami eksportowymi określa się wszelkiego rodzaju ułatwienia i premie przyznawane krajowemu podmiotowi gospodarującemu, których celem jest zachęcenie go do eksportu i zwiększenie jego zdolności konkurencyjnej na rynku zagranicznym[4]. Do wzrostu konkurencyjności dochodzi poprzez obniżkę lub zlikwidowanie kosztów, które w innej sytuacji musiałyby zostać przez podmiot poniesione. Takie przywileje umożliwiają obniżenie cen eksportowych oraz zwiększają cenową lub/i jakościową[5] konkurencyjność na rynkach zagranicznych[6].

Przyjęty w literaturze przedmiotu podział wyróżnia dwie zasadnicze grupy subwencji: subwencje bezpośrednie oraz subwencje pośrednie. Pierwsza grupa zawiera trzy główne formy wspierania działalności eksportowej[7]:

a) przekazywanie określonych sum wypłacanych eksporterowi proporcjonalnie do ilości lub wartości wyeksportowanych towarów,
b) zwrot eksporterowi różnicy pomiędzy wyższą ceną krajową a niższą ceną na rynku światowym,
c) finansowanie przez państwo pewnych typów kosztów ponoszonych przez eksportera, związanych z jego działalnością na rynkach zagranicznych, np. kosztów badania rynków zagranicznych, reklamy na tych rynkach czy kosztów transportu.

Grupa subwencji pośrednich jest dużo szersza i bardziej urozmaicona, gdyż mieszczą się w niej wszystkie pozostałe formy działania państwa, które w sposób pośredni, często celowo ukryty, ułatwiają funkcjonowanie lub obniżają koszty eksportera. Subwencje takie nie są wypłacane, lecz udzielane w formie różnorakich ułatwień i ulg. Wyróżnia się zasadniczo trzy formy takiego subwencjonowania[8]:

---

[3] Tamże s. 11–18, przegląd różnych sformułowań definicji polityki proeksportowej. Por. również D. Rosati, *Polityka proeksportowa*, PWE, Warszawa 1990, s. 15–18.

[4] Por. J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1987, s. 223.

[5] Wzrost konkurencyjnści jakościowej jest możliwy w przypadku, gdy subwencjonowanie eksportu umożliwia, dzięki zwiększeniu skali produkcji i zbytu lub/i wzrostowi marży zysku, kumulację zysku i dokonywanie inwestycji unowocześniających proces produkcji czy też wydatkowanie zwiększonych środków na badania i rozwój.

[6] Por. R. Ławniczak, *Ograniczenia pozataryfowe w handlu międzynarodowym*, PWN, Warszawa 1987, s. 77.

[7] Por. J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 223 oraz P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 440.

[8] Por. J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 223–228; P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 441–442; *Współczesna gospodarka światowa*, red. A. B. Kisiel-Łowczyc, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997, s. 48–49.

a) ułatwienia o charakterze fiskalnym związane z rezygnacją państwa z części dochodów skarbowych[9],
b) ułatwienia o charakterze fiskalno-kredytowym[10], polegające na udzielaniu kredytów o preferencyjnym oprocentowaniu, przejmowaniu częściowo kosztów tego typu kredytów zaciąganych w bankach komercyjnych, udzielanie gwarancji kredytowych na preferencyjnych warunkach, a także ubezpieczaniu kredytów eksportowych[11] itp.,
c) pomoc państwa w finansowaniu działań promocyjnych i marketingowych[12].

Podobnie jak w przypadku ceł, subsydia w zależności od sposobu ustalania ich wysokości w stosunku do exportu możemy podzielić na[13]:
– specyficzne – ustalane na jednostkę eksportowanego towaru,
– ad valorem – ustalane jako procent wartości eksportu.

3. Przyczyny subwencjonowania eksportu

Subwencjonowanie eksportu stosowane przez kraje w ramach polityki proeksportowej jest często przeciwstawiane strategii rozwoju przemysłu zastępującego import. Rozpatrując w ujęciu historycznym przykłady krajów stosujących subwencje eksportowe możemy zauważyć jednoznacznie pozytywny wpływ polityki rozwijania eksportu na gospodarkę. Zjawisko to prezentuje poniższa tabela ukazująca na przykładzie trzech krajów wpływ typu stosowanej polityki na wzrost eksportu i produktu krajowego brutto.

We wszystkich przedstawionych w tabeli przypadkach zmiana strategii na proeksportową, to jest na strategię wykorzystującą subsydia dla pobudzenia eksportu zamiast ceł chroniących producentów krajowych, zaowocowała wzrostem stopy eksportu. Było to często połączone ze zmianą tendencji ze spadkowej, w okresie strategii rozwoju przemysłu zastępującego import, na wzrostową oraz z wyższą

---

[9] Może to przyjmować formę obniżki podatku od zysku, od płac lub innych, zaliczania do kosztów uzyskania przychodu wydatków nie stanowiących takiego kosztu w przypadku firm nie zajmujących się eksportem, np. przyspieszonej amortyzacji, zwracania eksporterowi cła od importowanych surowców i materiałów wykorzystywanych przy produkcji eksportowej itp.

[10] W sytuacji występowania w kraju ograniczeń dewizowych do grupy tej zalicza się również ułatwienia polegające na preferencyjnym dostępie do dewiz.

[11] W Polsce oprócz instytucji ubezpieczeniowych zajmuje się tym powołana w 1991 r. Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S. A.

[12] Mogą one przybierać formę zbierania i rozpowszechniania przez państwo informacji dotyczących możliwości zbytu towarów krajowych na rynkach zagranicznych w ramach działania np. biur radcy handlowego, a także organizowania przez instytucje państwowe targów, wystaw i innych imprez promocyjnych.

[13] P. R Krugman, M. Obsfeld, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 145.

Tabela 1. Stopa wzrostu eksportu i PKB w warunkach różnych strategii handlowych na przykładzie trzech krajów w latach 1953–1976

Kraj	Okres	Strategia	Średnia roczna stopa wzrostu eksportu	Średnia roczna stopa wzrostu PKB
Brazylia	1955–60	zastępująca import	–2,3	6,9
Brazylia	1960–65	zastępująca import	4,6	4,2
Brazylia	1965–70	proeksportowa	28,2	7,6
Brazylia	1970–76	proeksportowa	24,3	10,6
Kolumbia	1955–60	zastępująca import	–0,8	4,6
Kolumbia	1960–65	zastępująca import	–1,9	1,9
Kolumbia	1970–76	proeksportowa	16,9	6,5
Korea Pd.	1953–60	zastępująca import	–6,1	5,2
Korea Pd.	1960–65	proeksportowa	40,2	8,5
Korea Pd.	1970–76	proeksportowa	43,9	10,3

Źródło: P. H. Lindert, *International Economics*, IRWIN, Homewood 1986, s. 286.

stopą wzrostu gospodarczego mierzoną dynamiką PKB. Na podstawie powyższego zestawienia nie można jednak formułować wniosku, że wpływ subwencji eksportowych jest zawsze pozytywny dla gospodarki kraju stosującego takie subwencje oraz tym bardziej, że ich wprowadzenie jest optymalnym rozwiązaniem[14]. Niemniej jednak z pewnością można zaryzykować hipotezę, że w określonych warunkach stosowanie subsydiów eksportowych może przynieść pozytywne rezultaty w postaci wysokiej stopy wzrostu eksportu i PKB.

Tradycyjnie przywoływanymi przyczynami stosowania subwencji eksportowych są dążenia państwa do osiągnięcia następujących celów[15]:

– upłynnienie nadwyżek produkcyjnych występujących w określonych dziedzinach, w których państwo nie chce zdecydować się na ograniczenie produkcji lub celowo taką produkcję pragnie rozwijać,

[14] Należy tu w szczególności wziąć pod uwagę, iż, po pierwsze, przyczyną przyspieszonego wzrostu w okresie strategii proeksportowej mógł być wcześniejszy okres ochrony przed importem, po drugie, fakt, że w podanych przypadkach poziom protekcji w okresie strategii zastępującej import był znacznie wyższy niż w okresie strategii proeksportowej, a widoczne pozytywne efekty mogą wiązać się z procesem liberalizacji handlu, jaki istniał przy przechodzeniu od jednej strategii do drugiej oraz, po trzecie, że stosowanie jakiejkolwiek protekcji (w myśl teorii wolnego handlu) może być mniej korzystne dla gospodarki niż sytuacja całkowitego braku ograniczeń w handlu międzynarodowym. Szerzej por. P. H. Lindert, *International Economics*, IRWIN, Homewood 1986, s. 285–291.

[15] Por. *Propedeutyka międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. Z. Kamecki, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1994, s. 218–220 oraz D. Rosati, *Polityka...*, op. cit., s. 27–33, a także J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 228–229.

- zmniejszenie stopnia niewykorzystania mocy produkcyjnych dla walki z bezrobociem,
- stworzenie warunków rozwoju dla określonych dziedzin produkcji, które – aby mogły się rozwijać i stać się efektywnymi – wymagają skali produkcji przekraczającej rozmiary rynku wewnętrznego,
- poprawa sytuacji w bilansie płatniczym,
- przeciwdziałanie negatywnym skutkom wprowadzenia subwencji eksportowych przez inne kraje,
- niwelowanie strat krajowych eksporterów powstałych na skutek wprowadzenia ceł przez kraj stanowiący rynek zbytu[16].

Głównymi przesłankami stosowania subsydiów eksportowych są więc krótko- i średniookresowe cele związane z polityką handlową. Ich zastosowanie może jednak stanowić również ważny element w budowaniu długookresowej strategii proeksportowej, której celem jest podniesienie konkurencyjności gospodarki oraz wysokie tempo wzrostu gospodarczego.

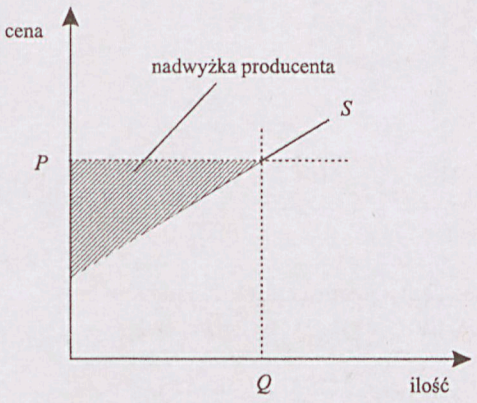
4. Korzyści i koszty subwencjonowania eksportu w świetle teorii renty konsumenta i producenta

Najczęściej przywoływaną koncepcją podczas rozważań na temat skutków stosowania subsydiów eksportowych jest koncepcja oparta na tzw. rencie konsumenta i producenta. Koncepcja ta opiera się na założeniu, że producent sprzedając Q jednostek towaru po cenie rynkowej P uzyskuje korzyść związaną z faktem, iż każda jednostka sprzedawanego produktu ma dla niego inną wartość. Pierwszą jednostkę producent jest skłonny dostarczyć na rynek po niskiej cenie P_1, następną dopiero, jeżeli cena wzrośnie do P_2 itd. – wynika to między innymi z kształtu krzywej podaży. Wiadomo jednak, że faktycznie producent sprzeda wszystkie swoje towary po jednej ustalonej cenie P. W związku z tym uzyska korzyść w wysokości różnicy pomiędzy wartością każdej jednostki towaru wynikającą z krzywej podaży S a ceną, po jakiej każda z jednostek została sprzedana. Analogicznie,

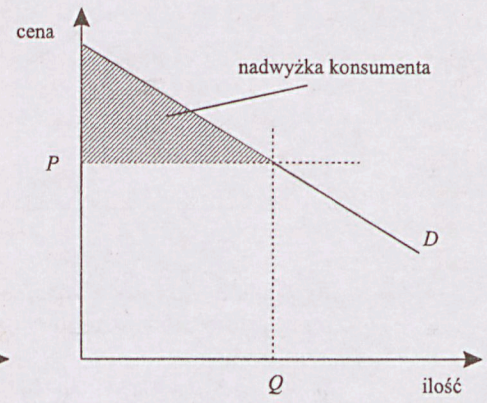
[16] Przykładem takiej sytuacji były rozwiązania stosowane w gospodarkach centralnie planowanych, w których państwo stosowało mechanizm wyrównawczy, powodujący automatyczne wypłacanie subsydiów w sytuacji obniżenia ceny, jaką uzyskiwali krajowi eksporterzy po wprowadzeniu cła na rynku zagranicznym. Oczywiście działanie takie może prowadzić do strat (tzw. wymiany „zubażającej") w wymianie z zagranicą. Szerzej D. Rosati, *Polityka*..., op. cit., s. 70–80. Tego typu sytuacja może się jednak pojawić również w gospodarce rynkowej: wprowadzenie lub podwyżka ceł na określone towary może spowodować wprowadzenie subsydiów eksportowych w kraju eksportera w celu utrzymania pierwotnego udziału na rynku wewnętrznym kraju, który zaostrza politykę celną, lub też wprowadzenie subsydiów eksportowych może spowodować akcję retorsyjną w postaci wprowadzenia ceł antysubwencyjnych w kraju importera.

posługując się krzywą popytu oraz koncepcją malejącej użyteczności, można wywnioskować, że każdy konsument odnosi korzyść wynikającą z różnicy pomiędzy ceną, jaką płaci za wszystkie kupowane jednostki danego dobra, a ich różną wartością dla niego wynikającą z krzywej popytu *D*. Ilustracją powyższych koncepcji są rysunki 1 i 2[17].

Opierając się na powyższym rozumowaniu każda zmiana ceny produktu będzie powodowała zmiany w obrębie nadwyżki konsumenta i producenta. Przy rozważaniu wpływu subwencji na kształtowanie się tych dwu wielkości można rozważać kilka przypadków. Po pierwsze, można założyć, że producent zaopatruje rynek krajowy oraz zagraniczny, nie ma możliwości reimportu (mimo różnicy pomiędzy krajową i zagraniczną ceną subwencjonowanego produktu nie następuje import wcześniej wyeksportowanych towarów z powrotem do kraju), kurs walutowy nie zmienia się w badanym okresie, popyt na rynku zagranicznym jest doskonale elastyczny[18] – zmiany eksportu danego kraju nie są w stanie wpływać na cenę światową. W takiej sytuacji zastosowanie subsydium powoduje przede wszystkim wzrost ceny krajowej wytwarzanego produktu. Dzieje się tak z dwóch powodów. Po pierwsze, producent sprzedający na rynku zagranicznym, na którym popyt jest doskonale elastyczny, towar po ustalonej cenie światowej *P*, nie jest zainteresowany sprzedażą po cenie niższej, gdyż, z założenia, rynek ten wchłonie każdą zaoferowaną przez eksportera ilość towarów, o ile cena nie będzie wyższa od *P* –



Rysunek 1. Koncepcja renty producenta



Rysunek 2. Koncepcja renty konsumenta

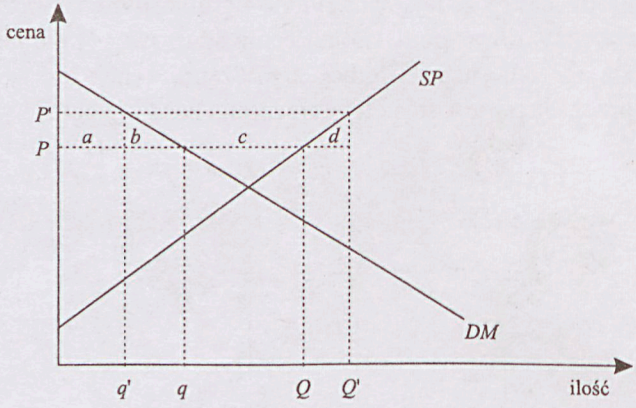
Źródło: P. R Krugman, M. Obsfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1997, s. 141–142

[17] Szerzej por. P. R Krugman, M. Obsfeld, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 140–142 oraz H. R. Varian, *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1999, s. 271–277.

[18] Sprzedaż następuje po cenie światowej, a wielkość eksportu wynika z nadwyżki krajowej podaży nad krajowym popytem.

sprzedawanie po cenie niższej byłoby pozbawianiem się części zysku. Po drugie, nieopłacalne dla niego jest również sprzedawanie produktów na rynku krajowym po cenie niższej niż $P' = P+S$, gdy S jest wartością specyficznego subsydium eksportowego przypadającego na jednostkę towaru, gdyż ze względu na przytoczone założenia producent w sytuacji nawet sztywnego popytu krajowego jest skłonny rezygnować ze sprzedaży na rynku krajowym i lokować ją za granicą. Przypadek ten ilustruje rysunek 3. Sytuacja przed wprowadzeniem subsydiów jest określona przez cenę światową P, przy której wielkość produkcji krajowej wynosi Q, a popytu krajowego q. W sytuacji tej wielkość produkcji w wysokości $Q–q$ stanowi eksport. Wprowadzenie subsydiów eksportowych spowoduje wzrost ceny na rynku krajowym o wartość subsydium, to jest do P'. Wielkość produkcji wzrośnie w tej sytuacji do Q', popytu krajowego spadnie do q', a eksportu wzrośnie do $Q'–q'$. Nowa sytuacja powoduje:

– spadek nadwyżki konsumenta o $a+b$,
– wzrost nadwyżki producenta o $a+b+c$,
– wydatek państwa w wysokości $b+c+d$,



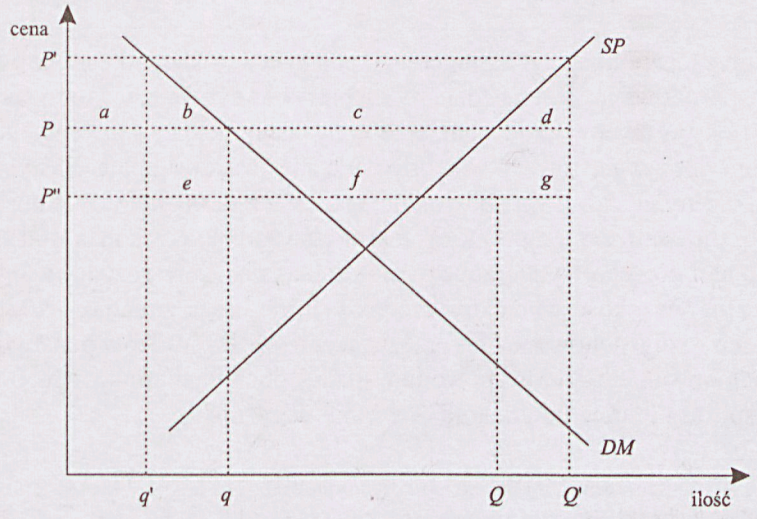
Rysunek 3. Zmiany w zakresie renty producenta i konsumenta po wprowadzeniu subsydium eksportowego przez kraj mały
Źródło: *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, PWE, Warszawa 1997, s. 242

Rezultatem netto jest więc strata określana jako koszt społeczny, obrazowana przez trójkąty b i d. Pierwszy z nich ilustruje społeczny koszt wynikający z ograniczenia konsumpcji krajowej, drugi natomiast obrazuje społeczny koszt spowodowany zakłóceniem produkcji[19].

[19] Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, PWE, Warszawa 1997, s. 240–243.

Opisana powyżej sytuacja może wystąpić nie tylko w momencie subsydiowania przez państwo już rozwijającej się produkcji eksportowej, ale również w przypadku, gdy koszty produkcji krajowej są zbyt wysokie, aby można było sprzedawać produkty z zyskiem po cenie światowej. Opierając się nadal na rysunku 3 załóżmy, że producent krajowy produkuje i sprzedaje na rynku wewnętrznym po cenie P', natomiast na rynku światowym funkcjonuje niższa cena P. Cena P' odzwierciedla koszty produkcji i sprzedaż poniżej tej ceny powoduje straty. Cena P' generuje jednocześnie nadwyżkę towaru na rynku krajowym w wysokości $Q'- q'$. W celu sprzedania tej nadwyżki państwo decyduje się wprowadzić subwencję eksportową w wysokości S, gdy $S = P'- P$. Subwencja ta pozwoli upłynnić nadwyżkę na rynku międzynarodowym, a jej rezultatem będzie wzrost nadwyżki producenta o $a+b+c$ oraz wydatek państwa w wysokości $b+c+d$, czyli netto $a-d$[20].

W powyższych rozważaniach przyjmowano założenie o braku wpływu podaży krajowej na cenę światową. Uchylając je można stwierdzić, że wprowadzenie subsydium eksportowego spowoduje dwa rodzaje zmian w odniesieniu do cen. Biorąc pod uwagę fakt, że wzrost produkcji eksportowanego dobra ma wpływ na rynek międzynarodowy, subsydiowanie eksportu spowoduje wzrost podaży i spadek



Rysunek 4. Zmiany w zakresie renty producenta i konsumenta po wprowadzeniu subsydium eksportowego przez kraj duży
Źródło: P. R Krugman, M. Obsfeld, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 146

[20] Ze względu na fakt, iż a > d, rezultat netto jest pozytywny, należy jednak wziąć pod uwagę, że powstanie opisanej sytuacji musi być związane z istnieniem ograniczeń handlowych (np. ceł) uniemożliwiających wyrównanie ceny światowej z ceną krajową, których koszt został pominięty w tej analizie.

ceny na tym rynku oraz wzrost ceny na rynku krajowym. Wzrost ceny krajowej nie będzie jednak równy wysokości subwencji. Tak określoną sytuację ilustruje rysunek 4. O ile w sytuacji wyjściowej na rynku funkcjonowała cena P wyznaczając odpowiednio wielkość produkcji krajowej na poziomie Q oraz konsumpcji na poziomie q, to po wprowadzeniu subsydium specyficznego w wysokości S cena światowa spadła do P'', natomiast krajowa wzrosła do P' w taki sposób, że $P'-P''=S$. Nowa ukształtowana na rynku sytuacja powoduje, że wielkość produkcji wynosi Q', krajowej konsumpcji q', natomiast eksportu $Q'-q'$. W takim przypadku korzyść producenta odzwierciedla pole $a+b+c$, stratę konsumenta $a+b$, natomiast wydatek państwa $b+c+d+e+f+g$. Rezultatem netto jest strata reprezentowana przez pole $b+d+e+f+g$, gdzie b i d reprezentują zakłócenia w sferze produkcji i konsumpcji, a pole $e+f+g$ dodatkowe straty z tytułu spadku terms of trade[21].

Przedstawiona koncepcja, oparta na teorii nadwyżki konsumenta i producenta, pozwala wysnuć wniosek, że subsydiowanie eksportu przynosi więcej strat niż korzyści.

5. Subwencjonowanie eksportu a rachunek dochodu narodowego

Miarą korzyści wynikających z ingerencji państwa w gospodarkę może być wzrost dochodu narodowego. Jeżeli będziemy rozpatrywać sytuację, w której subwencjonowanie eksportu powoduje obniżenie ceny zagranicznej subwencjonowanego produktu – popyt na towary eksportowane nie jest doskonale elastyczny – to obniżenie ceny eksportowej spowoduje spadek terms of trade i w konsekwencji zmniejszenie wartości eksportu. W takim przypadku, wychodząc od równania dochodu narodowego wytworzonego oraz zakładając, że w rozpatrywanym okresie globalna wysokość wydatków rządowych nie ulega zmianie – zmienne jest jedynie ich rozdysponowanie[22] – przeznaczenie części środków państwowych na subwencjonowanie eksportu spowoduje spadek dochodu narodowego, o ile wolumen eksportu nie ulegnie zmianie – tzn. nie wzrośnie[23].

---

[21] Por. P. R. Krugman, M. Obsfeld, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 145–146 oraz P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 437–440.

[22] Rozpatrujemy przypadek, w którym państwo dysponuje środkami w ilości G, które może rozdysponować na subwencje: G_{Ex} oraz na inne cele: G_w. Zwiększenie subwencji powoduje, że na inne cele można przeznaczyć mniej, zatem $G_{Ex} + G_w = G$ = constans.

[23] Dzieje się tak ze względu na to, że jeżeli równanie dochodu narodowego wytworzonego ma postać $Y=I+K+G+Ex-Im$, gdzie Y – dochód narodowy, I – inwestycje, K – konsumpcja, Im – import, to przeznaczenie części wydatków państwa (G) na subwencje powoduje spadek dochodu narodowego (Y) równy spadkowi wartości eksportu (Ex) wywołanemu pogorszeniem się terms of trade przy pozostałych wielkościach nie zmienionych.

Biorąc pod uwagę założenie, że popyt na towary eksportowane nie jest ani doskonale elastyczny, ani doskonale sztywny, można spodziewać się, że wspomniany spadek cen eksportowych spowoduje jednak wzrost wolumenu eksportu oraz jego globalnej wartości. Skala tego wzrostu oraz odpowiedź na pytanie, czy wzrost ten zrekompensuje straty wywołane pogorszeniem się terms of trade, będzie głównie zależała od wysokości elastyczności cenowej popytu na eksport. Wychodząc z założenia, że maksymalne obniżenie ceny krajowej eksportowanego dobra, jakie jest skłonny zaakceptować eksporter, jest równe wartości uzyskanego subsydium, warunek pozytywnego efektu subwencji[24] można zapisać następująco:

$$\Delta Ex > S \cdot Q_{Ex} + S \cdot \Delta Q_{Ex} ,$$

gdzie:

ΔEx – wzrost wartości eksportu,
S – wartość jednostkowa udzielonego specyficznego subsydium eksportowego,
Q_{Ex} – wolumen eksportu,
ΔQ_{Ex} – wzrost wolumenu eksportu.

Przedstawiona nierówność będzie spełniona wtedy, gdy wartość eksportu – ΔEx będzie większa od całkowitej wartości udzielonych subwencji równych iloczynowi wartości specyficznego subsydium – S i wolumenu eksportu po jego wprowadzeniu, to jest sumy pierwotnego wolumenu eksportu – Q_{Ex} i wzrostu tego wolumenu wywołanego niższą, subwencjonowaną ceną eksportowanego towaru – ΔQ_{Ex}.

Uwzględniając, że wzrost wartości eksportu na skutek jego subwencjonowania i spadku ceny eksportowej, w porównaniu ze stanem po wprowadzeniu subwencji, to jest z sytuacją po spadku ceny towaru eksportowanego, jest równy iloczynowi wzrostu wolumenu eksportu i nowej, niższej ceny produktu, otrzymujemy równanie:

$$\Delta Ex = \Delta Q_{Ex} \cdot (p + \Delta p) .$$

Czynnikiem decydującym o tym, o ile zmieni się wolumen eksportu w sytuacji spadku ceny towarów eksportowanych, jest elastyczność cenowa popytu na towar eksportowany dana w następującym wzorze:

$$E_D = \frac{\frac{\Delta Q_{Ex}}{Q_{Ex}}}{\frac{\Delta p}{p}} ,$$

[24] Pozytywny rezultat jest rozumiany jako taki wzrost wartości eksportu, który jest większy niż globalna suma środków państwowych przeznaczonych na subwencjonowanie.

gdzie:

p – cena towaru eksportowanego,
Δp – spadek ceny wywołany udzieleniem subwencji ($\Delta p < 0$),
E_D – elastyczność cenowa popytu na eksport ($E_D < 0$)[25].

Podstawiamy do pierwszej nierówności, w miejsce wzrostu wartości eksportu – ΔEx, przedstawione wyżej równanie. Następnie podstawiamy do powstałego w ten sposób wyrażenia zmianę wolumenu eksportu – ΔQ_{Ex} wyprowadzoną ze wzoru na elastyczność cenową popytu. Uzyskujemy nierówność w postaci:

$$\Delta p \cdot Q_{Ex} \cdot E_D + \frac{\Delta p^2}{p} \cdot Q_{Ex} \cdot E_D > S \cdot Q_{Ex} + S \cdot \frac{\Delta p}{p} \cdot Q_{Ex} \cdot E_D .$$

Upraszczając powstałe wyrażenie oraz przyjmując, że obniżenie ceny towaru eksportowanego jest równe wartości subwencji na jednostkę towaru ($\Delta p = -S$) oraz że $p - 2S > 0$, wzrost wartości eksportu będzie przewyższał globalną sumę udzielonych subwencji w przypadku, gdy elastyczność cenowa popytu na eksport będzie spełniać warunek[26]:

$$-E_D > \frac{p}{p - 2S} . \qquad \text{(R1)}$$

Spełnienie powyższego warunku zapewnia również wzrost dochodu narodowego wytworzonego, co jest osiągane już przy spełnieniu warunku:

$$-E_D > \frac{p}{p - \Delta p}\ ^{27}. \qquad \text{(R2)}$$

Funkcjonowanie powyżej przytoczonych zasad można prześledzić na prostym przykładzie. Załóżmy, że eksportowany jest jeden asortyment towarów, wielkość

---

[25] Elastyczność cenowa popytu jest ujemna, ponieważ spadek ceny wywołuje wzrost wolumenu sprzedaży.

[26] Uchylając wprowadzone uproszczenie co do wielkości spadku ceny eksportowej, tzn. zakładając, że $0 < -\Delta p < S$, opisany warunek ma postać: $-E_D > -\frac{S}{\Delta p} \cdot \frac{p}{(\Delta p + p - S)}$, oczywiście przy $\Delta p + p - S > 0$

[27] Wynika to z faktu, iż aby nastąpił wzrost dochodu narodowego, wystarczy, że wzrost wartości eksportu przewyższy iloczyn pierwotnego wolumenu eksportu Q_{Ex} i spadku ceny eksportowej Δp. Postępując analogicznie do przypadku wyprowadzenia warunku $R1$ uzyskujemy równanie $R2$, a ponieważ $\frac{p}{p + \Delta p} < \frac{p}{p - 2S}$, warunek osiągnięcia wzrostu dochodu narodowego okazuje się warunkiem łagodniejszym niż warunek przewagi wzrostu wartości eksportu nad sumą udzielonych subwencji.

eksportu w sytuacji wyjściowej wynosi 1000 sztuk, cena w walucie krajowej – 10 [$Ex_{t=0}$ = 10 000,00]. W takiej sytuacji państwo decyduje się na udzielenie subwencji w wysokości 2 jednostek waluty krajowej na sztukę eksportowanego towaru, co wywołuje obniżenie ceny towaru również o 2 jednostki [$Ex_{t=1}$ = 8000,00]. Zmiany wolumenu i wartości eksportu nie powodują zmian innych składników dochodu narodowego, tzn. $\Delta Y_i = \Delta Ex_i$. Zależność pomiędzy elastycznością cenową popytu na eksport i skutkiem subwencjonowania eksportu przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Wpływ elastyczności cenowej popytu na zmiany dochodu narodowego

$-E_D$	0,9	1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8
ΔQ_{Ex}	180	200	220	240	260	280	300	320	340	360
G_{Ex}	2360,00	2400,00	2440,00	2480,00	2520,00	2560,00	2600,00	2640,00	2680,00	2720,00
ΔEx_{t1-t2}	1440,00	1600,00	1760,00	1920,00	2080,00	2240,00	2400,00	2560,00	2720,00	2880,00
ΔY_{t0-t2}	–560,00	–400,00	–240,00	–80,00	80,00	240,00	400,00	560,00	720,00	880,00

E_D – elastyczność cenowa popytu, ΔQ_{Ex} – wzrost wolumenu eksportu, G_{Ex} – suma udzielonych subwencji, ΔEx_{t1-t2} – wzrost eksportu w stosunku do wartości eksportu po wprowadzeniu subwencji, ΔY_{t0-t2} – zmiana dochodu narodowego w stosunku do wartości dochodu przed wprowadzeniem subwencji

Źródło: Opracowanie własne.

Wysokość elastyczności cenowej popytu obliczona na podstawia warunku (R2) wynosi 1,25. Jak wynika z tabeli, elastyczność na poziomie 1,3 zapewnia wzrost dochodu narodowego w stosunku do sytuacji przed wprowadzeniem subwencji. Podobnie elastyczność wyliczona na podstawie formuły (R1) to 1,67, a przy elastyczności 1,7 wzrost eksportu (ΔEx_{t1-t2}) przewyższa sumę udzielonych subwencji (G_{Ex}). Można więc stwierdzić, że dla osiągnięcia pozytywnego rezultatu elastyczność musi być dość wysoka – zawsze większa od 1 (wynika to z konstrukcji ułamka występującego po prawej stronie równań).

Przy formułowaniu powyższych wniosków założono, że zmiany wartości eksportu nie mają wpływu na inne składniki dochodu narodowego. Wiadomo jednak, że tak nie jest. W gospodarce rynkowej charakteryzującej się nie wykorzystanymi możliwościami produkcyjnymi (rezerwami aparatu produkcyjnego i wolnymi zasobami pracy), będącymi efektem przewagi podaży nad popytem, w przypadku wystąpienia określonych impulsów wzrostu gospodarczego (np. eksportu) może być uruchomiony mechanizm mnożnikowy. Mechanizm ten spowoduje zwiększenie dochodu narodowego w skali większej niż wynikałoby to bezpośrednio z wielkości takich impulsów. Można również założyć, że wzrost eksportu związany z jego subwencjonowaniem będzie trwał dłuższy okres. W związku z tym należy wziąć pod uwagę, że oprócz efektów popytowych związanych ze zwiększonymi

wpływami z eksportu mogą pojawić się także efekty związane z dodatkowymi inwestycjami[28].

Abstrahując jednak od konkretnej postaci mnożnika należy stwierdzić, że w analizowanym przez nas przypadku wzrost wartości eksportu związany ze wzrostem jego wolumenu po udzieleniu subwencji i spadku ceny towaru eksportowanego będzie mógł wywoływać efekty mnożnikowe. Będzie to związane ze zmianą warunku co do elastyczności popytu, przy której następuje wzrost dochodu narodowego w porównaniu z jego wielkością przed zastosowaniem subwencji. Jeżeli założymy, że k jest wartością mnożnika, to warunek wzrostu dochodu będzie miał postać:

$$-E_D > \frac{p}{k \cdot (p + \Delta p)}.$$

Powyższy warunek wskazuje, że przy odpowiedniej wartości mnożnika elastyczność cenowa popytu może być mniejsza od jeden i mimo to nastąpi wzrost dochodu narodowego. Uzupełniając dane wykorzystywane przy konstruowaniu tabeli 2 o przykładową wartość mnożnika $k = 2{,}5$ oraz uwzględniając jego wpływ na zmiany dochodu narodowego ΔY_{t0-t2} uzyskujemy elastyczność progową w wysokości $-E_D = 0{,}5$. Występowanie na rynkach zagranicznych elastyczności wyższej niż wspomniana zapewnia polityce subwencjonowania eksportu pozytywne rezultaty, mimo że jest ona niższa od 1, czyli popyt jest nieelastyczny[29]. Należy jednak wziąć pod uwagę, iż aby mogły wystąpić efekty mnożnikowe, w szczególności te związane z dodatkowymi inwestycjami, potrzebny jest dłuższy okres (np. kilka lat). Przykładową zależność pomiędzy zmianą dochodu narodo-

Tabela 3. Wpływ elastyczności cenowej popytu na zmiany dochodu narodowego przy uwzględnieniu efektów mnożnikowych (k = 2,5)

$-E_D$	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,7	1,8
Q_{Ex}	40	60	80	100	120	140	160	180	340	360
G_{Ex}	2080,00	2120,00	2160,00	2200,00	2240,00	280,00	2320,00	2360,00	2680,00	2720,00
E_{xt1-t2}	320,00	480,00	640,00	800,00	960,00	1120,00	1280,00	1440,00	2720,00	2880,00
ΔY_{t0-t2}	–1200,00	–800,00	–400,00	0,00	400,00	800,00	1200,00	1600,00	4800,00	5200,00

K – mnożnik, E_D – elastyczność cenowa popytu, ΔQ_{Ex} – wzrost wolumenu eksportu, G_{Ex} – suma udzielonych subwencji, ΔEx_{t1-t2} – wzrost eksportu w stosunku do wartości eksportu po wprowadzeniu subwencji, ΔY_{t0-t2} – zmiana dochodu narodowego w stosunku do wartości dochodu przed wprowadzeniem subwencji
Źródło: Opracowanie własne.

[28] Por. J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 166–169 oraz P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 124–134.

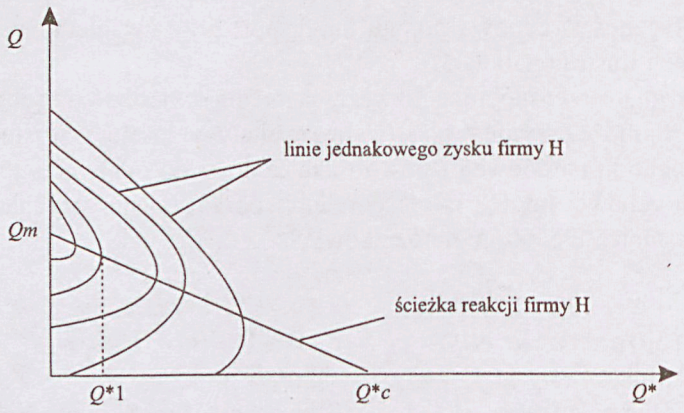
[29] Por. H. R. Varian, *Mikroekonomia...*, op. cit., s. 293–294.

wego a elastycznością cenową popytu na eksport przy uwzględnieniu efektów mnożnikowych ilustruje tabela 3.

Podsumowując przedstawione rozważania można stwierdzić, że subwencjonowanie eksportu może przynieść pozytywne rezultaty w postaci wzrostu jego wartości oraz dochodu narodowego. Jest to uzależnione od odpowiednio wysokiej elastyczności cenowej popytu na eksport lub/i od zaistnienia warunków powodujących wystąpienie efektów mnożnikowych.

6. Subwencjonowanie eksportu w świetle teorii gier

Kolejnym punktem widzenia, z którego można oceniać wpływ subwencjonowania eksportu na gospodarkę, jest teoria gier. W świetle tej teorii rozpatruje się działanie podmiotów gospodarujących w warunkach niedoskonałej konkurencji. Najczęściej przytaczanym przykładem jest analiza duopolu. Załóżmy, że firma H w Kraju wytwarza Q jednostek, zaś jej zagraniczny rywal F – Q^* jednostek. Oba przedsiębiorstwa nie współpracują ze sobą i podejmują niezależne decyzje. Działają następująco: każde z nich wybiera wielkość produkcji, która maksymalizuje jego zysk, zakładając, że produkcja konkurenta jest dana i nie zmienia się. Maksymalne zyski każda z firm osiąga, jeżeli działa na rynku jak monopolista, czyli gdy druga nic nie produkuje. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że obie chcą na rynku funkcjonować, można dla każdej z nich wyznaczyć takie zbiory kombinacji wielkości produkcji, które zapewniają im jednakowe dochody, będą to tzw. krzywe jednakowego zysku. Ich przykładowy kształt dla firmy H prezentuje rysunek 5. Punkt Qm oznacza wielkość produkcji monopolisty, od tego punktu rozchodzą się krzywe jednakowego zysku w taki sposób, że czym dalej krzywa oddalona jest od punktu Qm, tym mniejszy zysk reprezentuje. Punkt Q^*c jest natomiast punktem w którym firma H rezygnuje z produkcji na rzecz firmy F. Biorąc wielkość produkcji firmy zagranicznej F za daną można dla każdej możliwości wyznaczyć taką kombinację wielkości produkcji, dla której nastąpi maksymalizacja zysku firmy H – będzie to punkt wyznaczony przez styczną, reprezentującą wielkość produkcji firmy F, do najbardziej zbliżonej do punktu Qm krzywej jednakowego zysku. Zbiór takich punktów będziemy nazywać ścieżką reakcji firmy H. Postępując analogicznie z firmą F możemy również dla niej wyznaczyć ścieżkę reakcji firmy. Rysunek 6 przedstawia obie ścieżki reakcji – punkt ich przecięcia wyznacza tzw. punkt równowagi Cournota. W punkcie tym każdy z duopolistów wytwarza najbardziej opłacalną dla siebie ilość dobra, traktując wielkość produkcji konkurenta jako daną. Do ustalenia wielkości produkcji odpowiadających punktowi równowagi dochodzi w sytuacji, gdy każda z firm, przewidując wielkość produkcji drugiej firmy dla zaplanowania własnej – maksymalizującej zysk, bierze pod uwagę, że druga firma dokonuje również takiego samego wyboru i jest świadoma, co robi



Rysunek 5. Wyznaczanie ścieżki reakcji
Źródło: H. R. Varian, *Mikroekonomia...*, op. cit., s. 475.

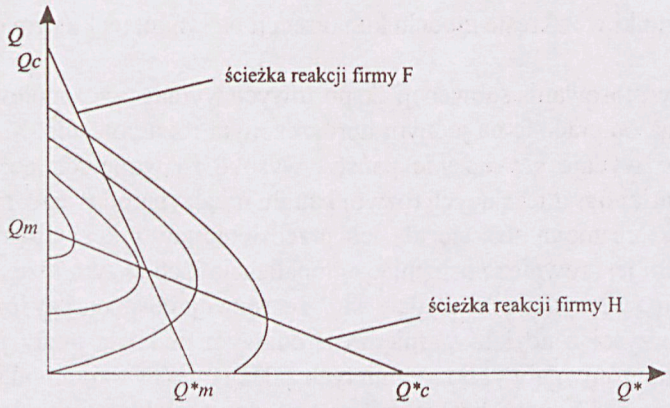
pierwsza. W takiej sytuacji naturalne jest dążenie do maksymalizacji zysku przy optymalnym poziomie produkcji firmy pierwszej, który w mniemaniu drugiej firmy zostanie wybrany. Osiągając w ten sposób punkt równowago Cournota żadna firma nie stwierdzi, że zmiana poziomu produkcji byłaby dla niej zyskowna, gdy odkryje już wybór faktycznie dokonany przez drugą firmę, gdyż będzie on potwierdzenie jej przewidywań[30].

Starając się w tym kontekście rozważać stosowanie subwencji eksportowych załóżmy, że produkt wytwarzany przez firmy H i F nie jest konsumowany na rynkach krajowych, lecz eksportowany na rynek kraju trzeciego, w którym nie działają konkurencyjne firmy. Koszt krańcowy poniesiony przez każdą z firm jest stały (nie zależy od wielkości produkcji) i równy c dla firmy H oraz c^* dla firmy F. Rząd kraju firmy H wspiera ponadto swoją firmę, udzielając jej subwencji eksportowej w wysokości s na jednostkę produktu. Koszt krańcowy netto firmy H wynosi zatem $c - s$. Popyt na dane dobro na rynku trzecim jest dany równaniem:

$$P = p\,(Q + Q^*)\,.$$

Zależy on zatem zarówno od produkcji firmy H, jak i firmy F. Każda z firm stara się maksymalizować swój zysk wybierając odpowiednio wielkość produkcji, przy założeniu, że podaż konkurenta jest dana i nie zmienia się. Osiągają w ten sposób równowagę Cournota w punkcie przecięcia ścieżek reakcji. Jeżeli zatem w takiej sytuacji rząd zdecyduje się podnieść stawki subwencji dla firmy H (lub wprowadzić je jeżeli wcześniej $s = 0$) to ścieżka reakcji tej firmy przesunie się na zewnątrz. Spowoduje to spadek produkcji firmy F oraz wzrost produkcji firmy H.

[30] Por. H. R. Varian, *Mikroekonomia...*, op. cit., s. 471–484 oraz R. E. Caves, J. A. Frankel, R. W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998, s. 320–322.



Rysunek 6. Równowaga Cournota
Źródło: H. R. Varian, *Mikroekonomia...*, op. cit., s. 475.

Ponieważ ścieżka reakcji firmy F jest mniej nachylona niż firmy H, wzrost produkcji tej ostatniej będzie większy niż spadek produkcji pierwszej.

Subwencjonowanie będzie zatem z pewnością korzystne dla konsumentów z kraju trzeciego. Firma H przechodzi na wyższą krzywą jednakowego zysku, więc i ona osiąga korzyści. Co do ogólnego efektu dla państwa stosującego subwencje wyrażany jest pogląd, iż niewielka subwencja jest niewątpliwie korzystna dla kraju jako całości. Ponadto subsydiowanie przez państwo wydatków na badania i rozwój może spowodować trwałe przesunięcie ścieżki reakcji firmy H w górę. Niemniej jednak należy się również liczyć z zagrożeniami związanymi z subwencjonowaniem, do których należy między innymi możliwość odwetu ze strony rządu kraju firmy F[31].

7. Podsumowanie

Na podstawie przedstawionych rozważań nie jest możliwe jednoznaczne stwierdzenie negatywnego wpływu subwencjonowania eksportu na gospodarkę, tak często przywoływane przez zwolenników wolnego handlu[32]. Ze względu na:

- różne warunki w zakresie poziomu elastyczności cenowej popytu na zagranicznych rynkach zbytu, a więc reakcji na zmiany ceny czy ilości dostarczanych produktów;
- różne warunki wewnętrzne w zakresie między innymi takich parametrów, jak zdolności produkcyjne czy poziom bezrobocia;

[31] R. E. Caves, J. A. Frankel, R. W. Jones, *Handel...*, op. cit., s. 322, 800–801.

[32] Por. P. R Krugman, M. Obsfeld, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 146.

– różne warunki w zakresie modelu konkurencji na rynku, na którym działa nasz eksporter

ocen skutków stosowania subwencji eksportowych wymaga szczegółowej analizy i nie powinna opierać się na jednym uproszczonym rozumowaniu.

Naturalne wydaje się dążenie państw wysoko rozwiniętych do likwidacji wszelkich barier ograniczających rozwój handlu międzynarodowego, szczególnie w krajach, które mogą stać się dla ich przedsiębiorstw potencjalnym rynkiem zbytu. Faktem jest również postępująca globalizacja i, co za tym idzie, oligopolizacja handlu światowego[31]. Wydaje się, że rozwój gospodarczy oraz wzrost udziału i korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy państw nie należących do grupy najwyżej rozwiniętych zależy między innymi od umiejętności osiągnięcia rozsądnego kompromisu pomiędzy szerokim otwarciem na silną konkurencję międzynarodową a ochroną rynku wewnętrznego, osiąganą przy użyciu różnych instrumentów protekcyjnej polityki gospodarczej.

Przedstawione w niniejszym artykule teoretyczne podejścia do problemu subwencjonowania eksportu powinny, zdaniem autora, prowadzić do wniosku, że ze względu na dość często występujące we współczesnej gospodarce zakłócenia funkcjonowania wolnej konkurencji nie można wykluczyć subwencji eksportowych jako instrumentu polityki gospodarczej, które mogą prowadzić do wzrostu eksportu, wzrostu dochodu narodowego, a w określonych warunkach również do podniesienia konkurencyjności gospodarki.

Bibliografia

Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998

Caves R. E., Frankel J. A., Jones R. W., *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998

Felbur S., Upława S., Wierzbołowski J., *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1994

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

Lindert P. H., *International Economics*, IRWIN, Homewood 1986

Ławniczak R., *Ograniczenia pozataryfowe w handlu międzynarodowym*, PWN, Warszawa 1987

Międzynarodowe stosunki gospodarcze, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, PWE, Warszawa 1997

Propedeutyka międzynarodowych stosunków gospodarczych, zespół redagujący pod przewodnictwem Z. Kameckiego, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1994

[31] Por. A. Zorska, *Ku globalizacji*, PWN, Warszawa 1998, s. 13–59.

Rosati D., *Polityka proeksportowa*, PWE, Warszawa 1990
Sołdaczuk J., Kamecki Z., Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1987
Varian H. R., *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1999
Współczesna gospodarka światowa, red. A. B. Kisiel-Łowczyc, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997
Zorska A., *Ku globalizacji*, PWN, Warszawa 1998

Witold Cel

PREMISES FOR APPLICATION OF EXPORT SUBSIDIES IN ECONOMIC POLICY

Summary

An approach which is traditionally referred to when applying export subsidies is the analysis of effects of their implementation from the viewpoint of the model of consumer's rent and producer's rent. This analysis proves that the introduction of subsidies brings the economy more losses than profits.

The problem of subsidies may be analysed from the viewpoint of national income calculus. This analysis leads to a conclusion that with adequately high price flexibility of demand for exports of the country which implements subsidies, their effect may be positive, i.e. the growth in the value of exports will exceed the value of subsidies granted by the state and the national income will increase.

This problem may also be approached from the viewpoint of the theory of games. This analysis, based on the assumption of duopolistic competition between entities, leads to a conclusion that moderate subsidies are profitable both for an enterprises and for the economy which implements them, unless retaliatory measures i.e. subsidies for a competitor-duopolist are introduced.

Therefore, the application of export subsidies cannot be absolutely condemned. Competition in the world economy today differs so much from the model of perfect competition that it seems justified to implement export subsidies in order to balance the disturbances on the market, particularly in the developing countries or those under transformation.