Ewa Mińska-Struzik

ZAGRANICZNA POLITYKA HANDLOWA W ŚWIETLE NOWEJ TEORII HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

1. Wprowadzenie

Tradycyjna teoria handlu międzynarodowego, czy to w ujęciu ricardiańskim czy w neoklasycznej interpretacji Heckschera-Ohlina-Samuelsona, upatruje źródeł korzystnej wymiany w różnicach pomiędzy krajami. W myśl tej teorii podstawę rozwoju handlu stanowi niejednakowa wydajność i/lub zróżnicowane relatywne wyposażenie w czynniki wytwórcze, co sugeruje negatywną korelację pomiędzy podobieństwem krajów a wielkością ich wzajemnego handlu. Tymczasem współczesna wymiana handlowa odbywa się w przeważającej części pomiędzy krajami wysoko uprzemysłowionymi, które cechuje podobne relatywne wyposażenie w czynniki wytwórcze oraz porównywalny poziom rozwoju, skutkujący stosowaniem zbliżonych technologii produkcji i występowaniem podobnej struktury preferencji[1]. Nieadekwatność tradycyjnego ujęcia do wyjaśniania zjawisk we współczesnym handlu międzynarodowym rodzi wątpliwość co do zasadności jego postulatów w sferze polityki handlu zagranicznego. Na bazie tradycyjnej teorii sformułować można pięć podstawowych hipotez, związanych z zastosowaniem narzędzi ochrony rynku wewnętrznego[2]:

1) hipoteza pierwsza podkreśla ekwiwalentność taryfowych i ilościowych środków polityki handlowej; w jej myśl, każde ilościowe ograniczenie importu można zastąpić takim cłem, które spowoduje identyczne zmniejszenie przywozu oraz takie same różnice pomiędzy ceną wewnętrzną i światową, jak w przypadku zastosowania ograniczenia ilościowego;
2) hipoteza druga wskazuje, iż środki taryfowe i ograniczenia ilościowe prowadzą do odmiennego podziału korzyści z tytułu różnic cenowych; w przypadku

[1] Por.: E. Helpman, *Imperfect Competition and International Trade*, „European Economic Review" 1987, No. 31, s.78 oraz P. R. Krugman, *Rethinking International Trade*, The MIT Press, Cambridge-London 1996, s. 1–8.

[2] Por.: D. Bender, *Neuere Entwicklungen der Theorie internationaler Handelsbeziehungen. Anstöße zur Neuorientierung der Handelspolitik?*, „Jahrbuch für Sozialwissenschaft" 1994, No. 45, s. 4–5.

ceł beneficjantem korzyści wynikających ze wzrostu ceny dobra importowanego jest wyłącznie budżet państwa nakładającego cło, podczas gdy w przypadku ograniczeń ilościowych renta może przypaść różnym podmiotom[3];

3) trzecia hipoteza wiąże się z możliwością realizacji dodatkowych korzyści z zastosowania barier handlowych, wynikających z poprawy terms of trade; możliwość taka występuje wyłącznie w odniesieniu do krajów dużych, gdy w odpowiedzi na zastosowane przez nie środki polityki handlowej zagraniczni eksporterzy zdecydują się na obniżkę cen swoich towarów, prowadzi to jednak do pogorszenia warunków wymiany i w konsekwencji obniżenia poziomu dobrobytu w kraju eksportera – jeśli w takiej sytuacji zastosuje on środki odwetowe, wpłynie to niekorzystnie na poziom dobrobytu obu krajów;
4) czwarta hipoteza podkreśla, iż dla kraju małego polityka wolnego handlu jest zawsze rozwiązaniem optymalnym, gdyż prowadząc aktywną politykę handlową nie jest on w stanie wpłynąć na poziom ceny światowej;
5) według piątej hipotezy subsydia eksportowe zawsze prowadzą do strat, niezależnie od tego, czy stosują je kraje duże, czy małe; instrument ten powoduje bowiem zaniżanie ceny światowej subsydiowanego dobra, co pogarsza terms of trade krajów eksportujących.

Tradycyjne modele handlu międzynarodowego, dające podstawę do sformułowania powyższych hipotez, bazują na wysoce restrykcyjnych i tym samym nierealistycznych założeniach upraszczających, z których najważniejsze dotyczy występowania doskonale konkurencyjnych struktur rynkowych. Z założenia doskonałej konkurencji wynikają kolejne, dotyczące braku barier wejścia i wyjścia z rynku, identycznych cen homogenicznych dóbr w każdym kraju oraz braku nakładów na badania i rozwój[4]. Stopniowe usuwanie tych założeń z rozważań teoretycznych doprowadziło w latach osiemdziesiątych ubiegłego stulecia do powstania i rozwoju nowej teorii handlu międzynarodowego. Teoria ta, a także związane z nią badania empiryczne, przekonują, że intensywność wymiany rośnie w miarę upodabniania się gospodarek w zakresie poziomu rozwoju oraz wyposażenia w czynniki wytwórcze. Twórcy nowej teorii identyfikują alternatywne (względem tradycyjnych) źródła korzystnej wymiany handlowej, wiążące

[3] Korzyść powstała w wyniku sztucznego podniesienia ceny krajowej importowanego towaru przez wprowadzenie ograniczenia ilościowego na jego przywóz może przypaść krajowym importerom lub zagranicznym eksporterom (w sytuacji zbliżonej do monopolu po stronie importu bądź eksportu), ale także może zostać przechwycona przez państwo (gdy zdecyduje się ono na sprzedaż licencji importowych na aukcjach). Por.: A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001 s. 190–191.

[4] Pełen przegląd i krytyka założeń tradycyjnej teorii przedstawiona została w pracy E. Mińska, *Ewolucja teorii i praktyki współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, w: *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2001, s. 9–28.

się z tak powszechnymi obecnie zjawiskami, jak zróżnicowanie produktów i rosnące przychody ze skali produkcji. Konsekwencją odejścia od założenia doskonałej konkurencji jest uwzględnienie w rozważaniach możliwości osiągania przewagi monopolowej, wynikającej przede wszystkim z dysponowania unikalną technologią produkcji[5]. W takich okolicznościach polityka handlowa, zmierzająca do realizacji zysków monopolowych, wbrew tradycyjnym postulatom może prowadzić do podniesienia poziomu dobrobytu także w odniesieniu do kraju małego.

W kolejnych częściach artykułu zaprezentowane zostaną różne koncepcje z zakresu nowej teorii handlu międzynarodowego celem sprawdzenia, czy na ich gruncie tradycyjne hipotezy rzeczywiście tracą ważność. Interesujące jest przy tym nie tylko to, czy wskazania nowych ujęć są alternatywne czy komplementarne względem tradycyjnych, ale także, na ile, uwzględniając mnogość modeli tworzonych w ramach nowej teorii, są one spójne wewnętrznie. Najpierw scharakteryzowana zostanie sytuacja monopolisty wobec doskonałej konkurencji na rynku zagranicznym. Następnie poddane będą analizie różne ujęcia konkurencji monopolistycznej, a w dalszej kolejności strategiczne zachowania podmiotów w ramach oligopolistycznych struktur rynkowych.

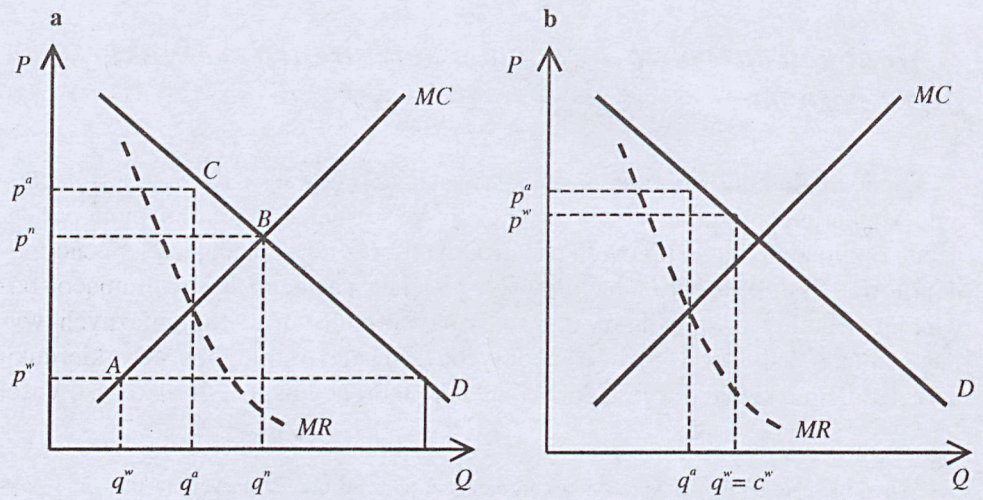
2. *Monopolista wobec doskonałej konkurencji na rynku zagranicznym*

Zachowanie krajowego monopolisty w sytuacji, gdy reszta świata jest doskonale konkurencyjna przedstawia rysunek 1. W warunkach autarkii monopolista ustala optymalną dla siebie wielkość produkcji oraz odpowiadającą jej cenę monopolową. Redukcja barier handlowych podziała na niego dyscyplinująco, bowiem swobodny dostęp do rynku ze strony producentów zagranicznych wymusi zmianę kalkulacji zachowań dotychczasowego monopolisty w kierunku uwzględnienia sytuacji rynku doskonale konkurencyjnego[6]. Brak możliwości

[5] Niedoskonale konkurencyjne rynki chronione są ponadto barierami wejścia i wyjścia. Występuje także cenowa segmentacja światowego rynku, co oznacza, że nie dochodzi do wyrównywania cen w skali międzynarodowej. Szczegółowe porównanie założeń tradycyjnej i nowej teorii handlu międzynarodowego prezentuje praca E. Mińska-Struzik, *Współczesna teoria handlu międzynarodowego wobec ekspansji przedsiębiorstw międzynarodowych*, w: *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2004, s. 38–40.

[6] Por.: T. Rynarzewski, *Teoria handlu międzynarodowego a zachowania strategiczne przedsiębiorstw*, w: *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2004, s. 139.

ustalenia ceny wyższej niż światowa poskutkuje koniecznością korekty wolumenu produkcji. Niska cena światowa, jak na rys. 1a, spowoduje, że krajowy monopolista straci część udziału w rynku na rzecz producentów zagranicznych. Przy odpowiednio wysokim poziomie ceny światowej, jak na rys. 1b może on pozostać jedynym dostawcą na rynku wewnętrznym (tak jak w warunkach autarkii), jednak utraci korzyści płynące z możliwości samodzielnego ustalania optymalnej dla siebie ceny. Pomiędzy dwoma krańcowymi przypadkami: autarkii oraz całkowitego braku barier w handlu, skutkującego koniecznością zaakceptowania ceny na światowym poziomie, możliwa jest sytuacja pośrednia, gdy państwo chroni krajowego producenta przy pomocy cła, którego wysokość nie zapewnia jednak możliwości ustalenia ceny monopolowej. Jeśli cena uwzględniająca cło zawierać się będzie w przedziale pomiędzy ceną światową a ceną równowagi w warunkach doskonałej konkurencji w gospodarce zamkniętej, wielkość produkcji monopolisty kształtować się będzie zgodnie z przebiegiem fragmentu krzywej kosztu krańcowego (na rys. 1a odzwierciedla go odcinek *AB*). Jeśli na skutek nałożenia cła cena wewnętrzna wzrośnie powyżej ceny równowagi w warunkach doskonałej konkurencji, wielkość produkcji krajowego monopolisty kształtować się będzie zgodnie z przebiegiem fragmentu krzywej popytu (na rys. 1a obrazuje go odcinek *BC*).



p^a, q^a – cena i ilość produktów oferowanych przez krajowego producenta w warunkach autarkii
p^n, q^n – cena i ilość produktów oferowanych w warunkach autarkii przy założeniu doskonałej konkurencji
p^w, q^w – cena i ilość produktów oferowanych przez krajowego producenta po uruchomieniu wymiany
c^w – całkowita ilość produktów oferowanych na rynku na rynku krajowym

Rys. 1. Konsekwencje zniesienia barier handlowych dla krajowego monopolu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A. Smith: *Imperfect Competition and International Trade*, w: D. Greenaway, *Surveys In International Trade*, Basil Blackwell, red. L. A. Winters, Oxford-Cambridge 1995, s. 50 oraz S. Kjeldsen-Kragh, *International Trade Policy*, Copenhagen Business School Press, Kopenhagen 2001, s. 38

W sytuacji gdy mamy do czynienia z krajowym monopolistą, a na rynku zagranicznym panują warunki zbliżone do doskonałej konkurencji, tradycyjne argumenty o wyższości wolnego handlu w kontekście poziomu krajowego i światowego dobrobytu zachowują ważność. Osobną kwestią jest brak możliwości podtrzymania na tym gruncie tradycyjnej hipotezy, mówiącej o ekwiwalentności ceł i ograniczeń ilościowych. W warunkach monopolu na rynku wewnętrznym wzrost ceny dóbr importowanych, do jakiego dochodzi na skutek wprowadzenia kontyngentu ilościowego, jest większy niż obciążenia celne prowadzące do analogicznego zmniejszenia przywozu. Dzieje się tak dlatego, że o ile w przypadku zastosowania cła siła krajowego monopolisty zależy od wysokości tego cła, o tyle w przypadku ograniczeń ilościowych krajowy monopolista ma zagwarantowaną możliwość ustalenia ceny monopolowej, nawet w sytuacji gdy kontyngent ustanowiono na poziomie wyższym od faktycznego wolumenu importu w warunkach braku ograniczeń[7].

Chcąc w pełni zweryfikować ważność tradycyjnych hipotez, prócz zachowania krajowego monopolisty w zetknięciu z doskonałą konkurencją na rynku zagranicznym należy jeszcze rozważyć sytuację odwrotną, kiedy to zagraniczny monopolista kieruje swoje produkty na krajowy rynek, na którym panują warunki bliskie doskonałej konkurencji. W takich okolicznościach wprowadzenie cła spowoduje wzrost ceny dóbr importowanych, pociągając za sobą straty po stronie konsumentów. Równocześnie jednak część renty monopolowej zostanie przechwycona przez budżet państwa wraz z przychodami z tytułu cła. Wzrost krajowego dobrobytu utrzyma się tak długo, jak długo efekt fiskalny cła przeważać będzie nad wielkością strat konsumentów. Cło osiąga optymalny poziom w punkcie zrównania krańcowej straty konsumentów z wysokością opłaty celnej. Możliwość ustalenia cła na optymalnym poziomie zależy jednak od przebiegu funkcji popytu w kraju importera. Jeśli ma ona postać liniową, zastosowanie cła może być dla kraju korzystne. W przypadku nieliniowej funkcji popytu nie można ustalić takiego cła, które w pełni skompensowałoby straty ponoszone przez konsumentów. W takiej sytuacji korzystniejszym narzędziem ochrony rynku wewnętrznego stają się subsydia[8].

Niezależnie od zastosowanego instrumentarium, w sytuacji gdy mamy do czynienia z zagranicznym eksporterem monopolistą, ostatnie dwie z tradycyj-

[7] Na skutek wprowadzenia kontyngentu ilościowego krajowy monopolista zaspokaja popyt równy popytowi zagregowanemu pomniejszonemu o dopuszczalną wielkość importu. Obrazem tej sytuacji jest krzywa popytu na krajowe wyroby przesunięta na lewo względem krzywej popytu zagregowanego. W takiej sytuacji rodzimy producent zachowuje się w sposób typowy dla monopolisty, samodzielnie ustalając wolumen produkcji i odpowiadającą mu cenę monopolową. Por.: S. Kjeldsen-Kragh, *International Trade Policy*, Copenhagen Business School Press, Kopenhagen 2001, s. 39–40.

[8] D. Bender, op.cit., s. 12.

nych hipotez tracą ważność, ponieważ bez względu na wielkość kraju istnieją możliwości prowadzenia skutecznej polityki handlu zagranicznego, prowadzącej do podniesienia poziomu dobrobytu.

3. *Konkurencja monopolistyczna*

Modele z zakresu nowej teorii handlu zagranicznego, oparte na założeniu występowania niedoskonałej konkurencji o charakterze monopolistycznym, zakładają istnienie dużej liczby przedsiębiorstw na rynku, na którym nie występują żadne bariery wejścia i wyjścia, a preferencje konsumentów są na tyle zróżnicowane, iż współistnienie dużej liczby podmiotów wytwarzających pojedyncze, acz zróżnicowane produkty jest możliwe. Ponieważ zróżnicowanie preferencji konsumentów można modelować na różne sposoby, teoretycznych ujęć handlu zagranicznego w warunkach konkurencji monopolistycznej jest bardzo wiele. W zależności od sposobu modelowania strony popytowej rynku dzieli się je na dwie grupy: modele typu neo-Chamberlin i neo-Hotelling. Obie grupy modeli analizują dwie identyczne gospodarki[9], zakładając występowanie endogenicznych dla firmy korzyści skali oraz horyzontalnie zróżnicowanych produktów[10]. Przy dużej liczbie przedsiębiorstw na rynku pozioma dyferencjacja oznacza, iż produkty stają się niedoskonałymi substytutami. Każda z firm posiada pewną siłę monopolistyczną, ale nie osiąga zysków monopolowych z uwagi na pełną swobodę wejścia na rynek. Modele bazujące na konkurencji niedoskonałej w interpretacji Chamberlina zakładają, iż każdy konsument chce nabyć wszystkie istniejące odmiany określonego dobra. Różnorodność produktów jest tu więc sama w sobie wartością. Na każdą odmianę produktu reprezentatywny konsument przeznacza taką samą część dochodu, a zwiększenie ilości różnych typów produktu powoduje zwiększenie użyteczności[11]. Modele bazujące na in-

[9] W modelach bazujących na założeniu konkurencji monopolistycznej rozważania rozpoczyna się od odgórnej alokacji zasobów czynników produkcji względem poszczególnych sektorów w ramach jednej zintegrowanej gospodarki światowej, a następnie dokonywany jest podział na odrębne podmioty gospodarcze (najczęściej kraj A i otoczenie W bądź na dwa kraje H i F). W modelach tradycyjnych punktem wyjścia do analiz były dwa kraje w warunkach autarkii, którym następnie pozwalano handlować w warunkach gospodarki otwartej. Por.: J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Wyd. SGH, Warszawa 2001, s. 114.

[10] Szerzej na temat rożnych koncepcji zróżnicowania produktów (horyzontalnej, wertykalnej i dyferencjacji typu gradient) patrz A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 43–57.

[11] P. R. Krugman, *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*, „Journal of International Economics" 1979, No. 9, s. 469–479.

terpretacji Hotellinga zakładają brak symetrii podziału dochodu pomiędzy różne odmiany zróżnicowanego dobra, co oznacza, że każdy konsument ma swój ulubiony, idealny typ produktu[12]. Im bardziej produkt oferowany na rynku różni się od dobra idealnego, tym mniej konsument jest skłonny za niego zapłacić. Na poziomie zagregowanym, zakładając zróżnicowanie preferencji konsumentów, można wykazać istnienie popytu na „różnorodność".

Podsumowując oba ujęcia zróżnicowania preferencji konsumentów, można wyciągnąć zbliżone wnioski co do zasadności rozwoju handlu międzynarodowego. Jeśli mamy do czynienia z dużą liczbą małych przedsiębiorstw, produkujących substytucyjne, ale niehomogeniczne dobra, a żadna z firm nie jest dostatecznie silna, by jej decyzje mogły wpływać na zachowanie innych przedsiębiorstw i rynek jako całość, po uruchomieniu wymiany międzynarodowej każda z firm ma szansę skierowania swojej oferty do nowych konsumentów. Współistniejące z heterogenicznymi gustami konsumentów zróżnicowanie produktów samo w sobie może zatem stanowić źródło korzyści z wymiany. W kwestii sformułowania wniosków co do polityki handlowej podobne uogólnienia nie są jednak możliwe. Modele pierwszego typu, z symetrycznym podziałem dochodu pomiędzy różne odmiany dobra zróżnicowanego, prowadzą do wniosków bliskich tradycyjnym hipotezom. Według ich autorów protekcjonizm skutkuje obniżeniem dobrobytu obu krajów. Środki ochrony rynku wewnętrznego (które w myśl omawianych modeli są względem siebie ekwiwalentne) prowadzą do pogorszenia sytuacji rodzimych eksporterów, którzy tracą udziały w rynku zagranicznym, gdyż zagraniczni producenci, zmuszeni do wycofania się z chronionego rynku, zwiększają podaż w swoim kraju. Z tytułu zastosowanych środków polityki handlowej kraj może zrealizować korzyści fiskalne, jak również poprawić terms of trade, dzieje się to jednak zawsze kosztem konsumentów, którzy mogą nabyć mniejszą liczbę odmian towaru niż w warunkach wolnego handlu, płacąc za nie wyższą cenę[13]. Na gruncie omawianych modeli można

[12] Patrz m.in. K. Lancaster, *Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition*, „Journal of International Economics" 1980, No. 10, s. 151–175 oraz E. Helpman, *International Trade in the Presence of Product Differentation, Economies of Scale and Monopolistic Competition. A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach*, „Journal of International Economics"1981, s. 305–340.

[13] Do analogicznych wniosków można dojść także na gruncie neoklasycznego modelu, uwzględniającego pionową dyferencjację produktów, czyli zróżnicowanie produktów pod względem jakości, w przypadku którego możliwe jest uszeregowanie dóbr od najmniej do najbardziej pożądanych. (Patrz m. in. H. Kierzkowski, *Models of International Trade in Differentiated Goods*, w: *Current Issues in International Trade*, red. D. Greenaway McMillan Press Ltd., London 1995, s. 15–19.) Wprowadzenie cła w kraju obfitszym w pracę skutkuje takimi zmianami w popycie na dobra importowane, że część odmian zróżnicowanych produktów kapitałochłonnych (lepszych jakościowo i zarazem droższych) przestaje być importowana. Protekcjonizm skutkuje zatem nie tylko ograniczeniem wolumenu wymiany, ale także zmniejszeniem liczby odmian produktów

podtrzymać trzy pierwsze z przywołanych we wstępie tradycyjnych hipotez. Podkreślić należy jednak, iż w opozycji do neoklasycznego ujęcia, nie jest tu możliwy wzrost produkcji w chronionych gałęziach. Ponadto, w odróżnieniu do postulatów tradycyjnej teorii, poprawa terms of trade możliwa jest do osiągnięcia w każdym kraju, niezależnie od jego wielkości, gdyż oferenci na rynku niedoskonale konkurencyjnym mają wpływ na wysokość ceny[14].

Modele drugiego typu, zakładające niesymetryczny podział dochodu pomiędzy poszczególnymi odmianami zróżnicowanego dobra, prowadzą do różnych wniosków w kwestii polityki handlu zagranicznego[15]. Na bazie modeli, które zakładają, że w swoich wyborach konsumenci preferują dobra produkcji krajowej, można wysnuć wniosek, iż cło importowe pozwala podnieść poziom dobrobytu. Powoduje ono bowiem wycofywanie się z krajowego rynku zagranicznych dostawców, w miejsce których pojawiają się krajowi oferenci. Liczba odmian dóbr importowanych kurczy się, podczas gdy liczba odmian dóbr krajowych rośnie, a wraz z nią rośnie poziom dobrobytu. Inne modele, zaliczane do omawianej grupy, zakładają, że konsumenci w swych wyborach nie kierują się pochodzeniem towaru, ale jedynie stopniem jego podobieństwa do ich ulubionego idealnego typu produktu. W związku z tym krajowych nabywców podzielić można na dwa segmenty – nabywców preferujących towary rodzime oraz nabywców preferujących towary importowane. W takiej sytuacji ochrona krajowych producentów poprzez środki polityki handlowej jest mało skuteczna, a obciążenia dla konsumentów preferujących drożejące towary pochodzące z importu bardzo duże.

Podsumowując przegląd modeli bazujących na różnych ujęciach konkurencji monopolistycznej należy odnotować, że nie pozwalają one jednoznacznie stwierdzić, że protekcjonizm umożliwiający eksploatowanie korzyści skali przez krajowe przedsiębiorstwa jest korzystny dla całej gospodarki. W odniesieniu do ceł wyróżnić tu można trzy podstawowe efekty ich stosowania. Po pierwsze – wzrost cen importowanych odmian dobra zróżnicowanego; po drugie – przesunięcie części popytu z odmian importowanych na odmiany produkcji krajowej; po trzecie – wzrost dochodów państwa. Efekt netto wpływu na poziom dobrobytu w dużej mierze zależy od siły działania efektu drugiego, jako że efekt pierwszy i trzeci wzajemnie się kompensują. Nawet jeśli wzrośnie wolumen produkcji krajowych dóbr zróżnicowanych, co przy niezmienionej cenie skutkować będzie wzrostem przychodów i w efekcie doprowadzi do podniesienia poziomu płac, to dziać się to będzie zawsze kosztem zagranicy. Jeśli ta zastosuje

---

będących przedmiotem wymiany, powodując tym samym obniżenie poziomu dobrobytu. Por.: G. Gandolfo, *International Trade Theory and Policy*, Springer Verlag, Berlin 1999, s. 250.

[14] Por.: D. Bender, op.cit., s. 19.

[15] Por.: G. Gandolfo, op.cit., s. 255.

środki odwetowe, cena dóbr zróżnicowanych w obu krajach wzrośnie, co doprowadzi do ograniczenia popytu na te towary oraz wzrostu popytu na dobra homogeniczne, a w konsekwencji obniżeniu ulegną płace w sektorze dóbr zróżnicowanych. Zatem nawet jeśli w skali kraju protekcjonizm okaże się skuteczny, to dziać się tak będzie dopóty, dopóki zagranica nie podejmie działań retorsyjnych. W przypadku podjęcia takich działań stracą oba kraje.

Należy zatem stwierdzić, że jakkolwiek modele konkurencji monopolistycznej wnoszą wiele nowego w kierunku wyjaśnienia handlu wewnątrzgałęziowego – zjawiska wciąż przybierającego na sile, a całkowicie niewytłumaczalnego na gruncie ortodoksji neoklasycznej – o tyle w kwestii wskazań w zakresie polityki handlu zagranicznego omawiane modele nie wnoszą wiele ponad to, co wywieść można z teorii tradycyjnej[16].

4. Konkurencja oligopolistyczna

O ile istnieje jeden uniwersalny model konkurencji doskonałej, o tyle sposobów modelowania niedoskonałych struktur rynkowych oraz preferencji konsumenta w warunkach zróżnicowania produktów jest bardzo wiele[17]. Pierwsza kategoria modeli „z dużą liczbą podmiotów" (ang. large number case)[18] została scharakteryzowana w poprzednim punkcie. Druga grupa modeli (small number case) zakłada występowanie niedoskonałych struktur na rynku ograniczonym barierami wejścia i wyjścia. Osiągnięcia tych modeli w zakresie wskazań do prowadzenia polityki handlu zagranicznego są szczególnie istotne, jako że w odróżnieniu od modeli omawianych w poprzednim punkcie, ujęcia bazujące na oligopolistycznych strukturach rynku odnoszą się w zasadzie wyłącznie do efektów polityki handlowej[19]. Odmienna jest w nich także metodologia prowadzenia rozważań, jako że odchodzą one od analiz na bazie równowagi ogólnej na rzecz rozważań prowadzonych na zasadzie równowagi cząstkowej. Jedne ana-

[16] T. Bensel, B. T. Elmslie, *Rethinking International Trade Theory: A Methodological Appraisal*, „Weltwirtschaftliches Archiv" 1992, No. 128(2), s. 256 i dalsze.

[17] A. Cieślik, *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, PWN, Warszawa 2000, s. 16–17 i dalsze. Por.: E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002, s. 26.

[18] Por. m. in. D. Greenaway, Ch. Milner, *Intra-Industry Trade: Current Perspectives and Unresolved Issues*, „Weltwirtschaftliches Archiv" 1987, 123(1), s. 42.

[19] Funkcja wyjaśniająca została spełniona w tych modelach w zasadzie w bardzo ograniczonym zakresie. Dlatego o ile modele konkurencji monopolistycznej są uznawane za nurt progresywny w teorii handlu międzynarodowego w sensie Lakatosa, o tyle modele konkurencji oligopolistycznej uznaje się za nurt neutralny. Por.: T. Bensel, B. T. Elmslie, op.cit., s. 260–261.

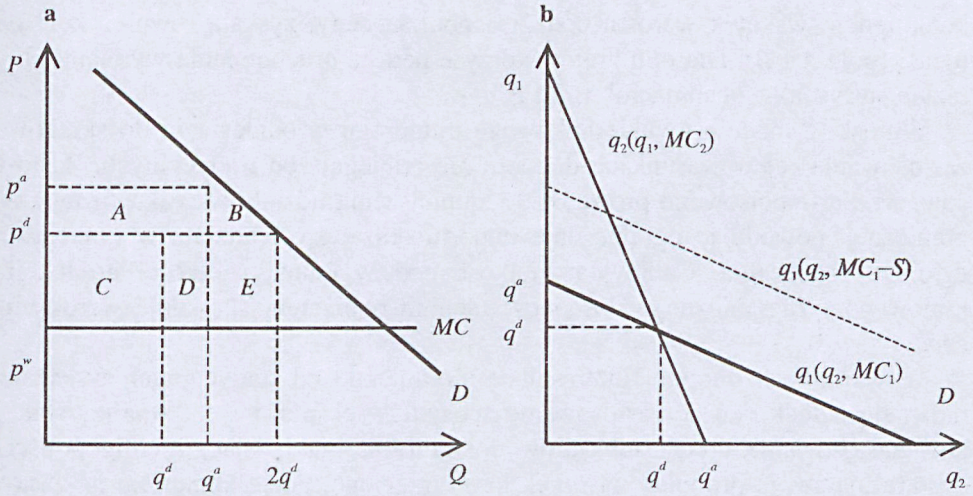
lizują wymianę w zakresie dóbr homogenicznych, inne zróżnicowanych. W związku z wielością ujęć wyprowadzenie uogólnionych wniosków do podejścia oligopolistycznego jest poważnie utrudnione. Poniżej scharakteryzowane zostaną zatem dwa podstawowe modele konkurencji oligopolistycznej i powstałe na ich gruncie wytyczne odnośnie do polityki handlowej. Polityka ta nosi miano „strategicznej", ponieważ pomiędzy oligopolistami występują różnego rodzaju strategiczne interakcje. Posunięcia jednego z uczestników rynku nie pozostają bez wpływu na pozostałych. Takie zjawisko nie ma miejsca na rynkach doskonale konkurencyjnych, stąd na gruncie tradycyjnej teorii, przy braku strategicznych zachowań nie można mówić o strategicznej polityce handlu międzynarodowego[20].

Najbardziej znaną koncepcją jest oparty na modelu duopolu Cournota schemat dwukierunkowego dumpingu Brandera-Krugmana[21]. Tłumaczy on handel wewnątrzgałęziowy homogenicznymi dobrami, kładąc nacisk na strategiczne interakcje pomiędzy producentami tych dóbr. W modelu rozpatrywane są dwa jednakowej wielkości kraje, opanowane przez narodowych monopolistów. Funkcje produkcji, popytu oraz koszty transportu są z założenia identyczne w obydwu krajach. Obaj monopoliści wytwarzają jednakowe produkty w ilości q^a i oferują je na wewnętrznych rynkach po cenie p^a. Po zniesieniu barier handlowych pomiędzy krajami każda z firm ma możliwość wejścia ze swoimi produktami na rynek zagraniczny[22]. W obu krajach dochodzi wówczas do powstania duopolu, wskutek czego przedsiębiorstwa muszą na nowo ustalić wielkość

[20] Pojęcie strategicznej polityki handlu międzynarodowego można jednak interpretować szerzej, uwzględniając także interakcje pomiędzy rządami prowadzącymi optymalną (z punktu widzenia swojego kraju) politykę handlową. Dotyczą one działań, które skutkują podnoszeniem dobrobytu kosztem innych uczestników wymiany międzynarodowej. W takim rozumieniu strategiczna polityka handlu międzynarodowego może mieć miejsce także w kontekście tradycyjnej teorii. Przykładem może być teoria cła optymalnego w kraju dużym, uwzględniona w trzeciej z tradycyjnych hipotez, zaprezentowanych we wstępie artykułu. (Por.: G. Gandolfo, op.cit., s. 231.) Także koncepcja ochrony procesu industrializacji (ang. *infant industry*) oraz unia celna w ujęciu Vinera promują podejmowanie przez rządy działań z zakresu polityki handlowej, skutkujących powstawaniem dodatkowych korzyści, realizowanych kosztem innych krajów. Więcej na temat rodzajów strategicznych interakcji pomiędzy uczestnikami rynku międzynarodowego na różnych jego poziomach oraz wynikających z nich konsekwencji w sferze polityki handlu zagranicznego patrz w T. Rynarzewski, *Teoretyczne aspekty strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, w: *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2001, s. 75–80.

[21] Model ten został pierwotnie opracowany przez J. A. Brandera i opublikowany w pracy *Intra-Industry Trade in Identical Commodities*, „Journal of International Economics" 1981, Vol. 11, s. 1–14. Zmodyfikowaną jego wersję zawiera praca J. A. Brander, P. R. Krugman, *A "Reciprocal Dumping" Model of International Trade* „Journal of International Economics" 1983, No. 15, s. 313–321.

[22] E. Mińska, op.cit., s. 18–19.



p^a, q^a – cena i ilość produktów oferowanych przez monopol w warunkach autarkii
p^d, q^d – cena i ilość produktów oferowanych przez duopol po uruchomieniu wymiany

Rys. 2. Model dwukierunkowego dumpingu

Źródło: Opracowanie własne z na podstawie A. Smith, op.cit., s. 51

produkcji i cenę wyrobu[23]. Ponieważ ustaleń tych dokonują równocześnie, każde z nich za podstawę swojej decyzji bierze przewidywania odnośnie do produkcji drugiej firmy. Rysunek 2b przedstawia krzywe reakcji, obrazujące optymalny wybór dokonany przez jedną firmę jako funkcję wyboru firmy drugiej. Punkt przecięcia tych funkcji nazwany jest równowagą Cournota. Każda z firm wybiera w tym punkcie, jako optymalny, ten poziom produkcji, o którym druga firma sądzi, że zostanie wybrany. W takiej sytuacji obie firmy wytwarzają ilości produkcji maksymalizujące ich zyski[24]. W analizowanym przykładzie równowaga ta ukształtuje się na poziomie q^d. Ponieważ $q^d < q^a$, każda z firm straci część udziału w rynku krajowym (co na rysunku 2a odzwierciedla pole *D*), ale równocześnie opanuje połowę rynku zagranicznego (pola *D* i *E*)[25]. Na zwiększeniu

[23] Różnica pomiędzy konwencjonalnym modelem Cournota a prezentowanym tu modelem dwukierunkowego dumpingu polega na tym, że każda z firm działa równocześnie na dwóch różnych rynkach i na każdym z nich stosuje strategię dostosowań ilościowych Cournota. Ściślej rzecz ujmując, jeśli przez q_{ij} $(i, j = 1, 2)$ oznaczymy wolumen produkcji i-tego przedsiębiorstwa na j-tym rynku, przedsiębiorstwo pierwsze będzie musiało ustalić takie q_{11} i q_{12}, by zmaksymalizować zysk przy założeniu, że q_{21} oraz q_{22} nie ulegną zmianie. Analogicznie postąpi przedsiębiorstwo drugie. Por.: G.Gandolfo, op.cit., s. 257.

[24] Por.: H. L. Varian, *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1999, s. 481–483.

[25] Ściśle rzecz biorąc, pola D i E na rysunku 2(a) odzwierciedlają ekspansję firmy zagranicznej na rynku krajowym. Skoro jednak rynki obu krajów są identyczne co do wielkości i preferencji konsumentów udział firmy krajowej w rynku zagranicznym będzie dokładnie taki sam, jak udział firmy zagranicznej w rynku krajowym.

konkurencji, wskutek wzrostu podaży i obniżki ceny, zyskają również konsumenci (pola *A* i *B*). Dla obu krajów korzyść netto z uruchomienia wymiany obrazuje na rysunku 2a suma pól *A*, *B* i *E*.

Wnioski z modelu dwukierunkowego dumpingu w odniesieniu do skutków zastosowania ceł w warunkach duopolu nie odbiegają od tradycyjnych. Zastosowanie cła importowego prowadzi do zmniejszenia udziału w rynku firmy zagranicznej, powodując ograniczenie importu oraz wzrost udziału w rynku rodzimego producenta. Całkowita wielkość podaży (suma wielkości produkcji krajowego i zagranicznego dostawcy) ulegnie obniżeniu, skutkując wzrostem cen.

W warunkach duopolu interesujące i odmienne od tradycyjnych wskazań może się jednak okazać zastosowanie subsydiów eksportowych. Analizy skutków zastosowania takich subsydiów dokonuje się zakładając, że oligopoliści dostarczają swoje produkty na rynek kraju trzeciego, gdzie konkurują na zasadzie duopolu Cournota[26]. Jeśli jeden z krajów wprowadzi subsydia, spowoduje to automatycznie obniżenie kosztów krańcowych u rodzimego dostawcy, co skutkować będzie przesunięciem jego krzywej reakcji i w konsekwencji punkt równowagi Cournota zmieni położenie tak, iż wolumen produkcji rodzimego dostawcy wzrośnie, a zagranicznego skurczy się. Dla lepszego zobrazowania tej sytuacji można wykorzystać rys. 2b. Jeśli krajem stosującym subsydia będzie kraj pierwszy, to krzywa reakcji $q_1(q_2, MC_1)$ na wykresie 2b przesunie się w górę do położenia $q_1(q_2, MC_1–S)$. W efekcie zmiany położenia punktu równowagi wzrośnie wolumen produkcji dostawcy z kraju pierwszego, zaś wolumen produkcji dostawcy z kraju drugiego ulegnie obniżeniu. Efekt netto zastosowania subsydium produkcji eksportowej będzie pozytywny tak długo, jak długo wzrost zysków krajowego producenta przewyższać będzie kwotę wydatków budżetowych przeznaczonych na subsydia.

Należy jednak podkreślić, że powyższe wnioski dotyczące zastosowania subsydiów eksportowych są adekwatne wyłącznie przy założeniu, że przedsiębiorstwa konkurują pomiędzy sobą poprzez dostosowania ilościowe. Jeśli przyjąć bardziej realistycznie, że konkurencja odbywa się poprzez dostosowania cenowe (czyli w sposób określany w literaturze mianem konkurencji w ujęciu Bertranda), można wykazać, że kraj realizować będzie większe korzyści z tytułu zastosowania podatku eksportowego[27].

---

[26] Patrz: J. Brander, B. Spencer, *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics", 1985, No. 18, s. 83–100.

[27] Por.: T. Rynarzewski, *Teoretyczne aspekty...*, op.cit., s. 91–94. Niezależnie jednak od tego, jaki sposób konkurowania (ilościowy czy cenowy) przyjmiemy, w dłuższym okresie założenie to i tak traci na znaczeniu, gdyż z czasem poszczególne przedsiębiorstwa rozpoznają schemat zachowań konkurenta, uwzględniając go we własnym procesie decyzyjnym. Por.: S. Kjeldsen-Kragh, op.cit., s. 54–55.

Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że konsekwencje strategicznej polityki handlu międzynarodowego są w dużym stopniu zależne od przyjętych założeń modelowych, dotyczących struktury rynku i w związku z tym nie ma możliwości wyprowadzenia uogólnionych wniosków odnośnie do sposobu prowadzenia tej polityki[28]. Poza tym, co już podkreślano, modele konkurencji oligopolistycznej konstruowane są na zasadzie równowagi cząstkowej, co oznacza, że analiza koncentruje się na jednym sektorze produkcji. Tymczasem będąca skutkiem prowadzenia skutecznej polityki handlowej ekspansja jednego sektora może prowadzić do kurczenia się innego z sektorów. W modelach tych abstrahuje się także od możliwości zastosowania działań retorsyjnych ze strony zagranicy. Subsydium produkcji eksportowej powoduje co prawda podnoszenie poziomu dobrobytu w kraju, jednak dzieje się to zawsze kosztem zagranicy. W odpowiedzi ta również może się zdecydować na subsydiowanie eksportu, redukując swoje straty, jednak poziom światowego dobrobytu będzie wówczas niższy niż w sytuacji, gdy żaden z krajów nie stosuje subsydiów. W takich okolicznościach mamy do czynienia z klasycznym dylematem więźnia. Subsydiowanie eksportu jest dla kraju najbardziej korzystne, gdy zagranica zaniecha stosowania subsydiów. Z drugiej strony zaniechanie subsydiowania eksportu, gdy zagranica zdecyduje się na zastosowanie tego narzędzia, stawia kraj w gorszym położeniu. Można więc oczekiwać, że kierując się krajową racjonalnością, każdy z rządów zastosuje subsydia, co okaże się wyborem suboptymalnym w porównaniu do warunków wolnego handlu.

Drugim, obok modelu dwukierunkowego dumpingu, istotnym ujęciem handlu międzynarodowego, bazującym na założeniu konkurencji oligopolistycznej jest model Eatona-Kierzkowskiego[29]. O ile w modelu Brandera-Krugmana analizowano wymianę dóbr homogenicznych, o tyle model Eatona-Kierzkowskiego analizuje dwa sektory – wytwarzający dobra homogeniczne (produkcji których towarzyszą stałe przychody) oraz wytwarzający dobra zróżnicowane w sposób horyzontalny (produkcji których towarzyszą rosnące przychody ze skali). Gra strategiczna w sektorze dóbr zróżnicowanych, w którym każde z przedsiębiorstw produkuje inną odmianę dobra, odbywa się na zasadzie dostosowań cenowych w zmodyfikowanym ujęciu Bertranda. Oznacza to, że przedsiębiorstwo rozważa

[28] Spostrzeżenia dotyczą nie tylko założenia o sposobie konkurowania. Jeśli uwolni się założenie o braku barier wejścia na rynek, zastosowanie subsydium eksportowego może się okazać zdecydowanie niekorzystne dla gospodarki. Zaoferowanie takiego subsydium przez państwo, skutkujące powstaniem dodatkowych korzyści dla krajowych eksporterów, przyciągać będzie do gałęzi nowe przedsiębiorstwa tak długo, aż zyski spadną do poziomu sprzed zastosowania subsydium. W takich okolicznościach subsydia nie umożliwiają podnoszenia poziomu dobrobytu, a wręcz przeciwnie – prowadzą do strat, gdyż wiążą się z koniecznością zwiększenia wydatków budżetowych.

[29] G. Gandolfo, op.cit., s. 261–263.

redukcję ceny (przy założeniu, że poziom cen konkurentów się nie zmieni) bądź wzrost ceny (przy założeniu, że konkurenci zdecydują się cenę obniżyć). Popyt na dobro zróżnicowane, zgodnie z opisanym w poprzednim punkcie podejściem Lancastera, zależy od charakterystyki produktu. Konsument preferuje pożądaną przez siebie odmianę dobra zróżnicowanego tak długo, jak długo jego cena nie przekroczy pewnego krytycznego poziomu, powyżej którego popyt zostanie skierowany na dobro homogeniczne.

Autorzy modelu analizują kilka przypadków, spośród których wolny handel w opozycji do tradycyjnego ujęcia okazuje się mniej korzystny od sytuacji zastosowania cła importowego. Wystarczy porównać dwie sytuacje. Przed podjęciem wymiany dobro zróżnicowane nie jest w ogóle produkowane w kraju drugim (ponieważ jego cena musiałaby przewyższać krytyczny poziom akceptowany przez konsumentów), podczas gdy w kraju pierwszym produkowane są oba dobra (z uwagi na wyższy krytyczny poziom ceny akceptowanej przez konsumentów), z tym że w sektorze dóbr heterogenicznych operuje wyłącznie jeden producent, oferujący jedną odmianę dobra zróżnicowanego. Po podjęciu wymiany producent dobra zróżnicowanego z kraju pierwszego ma możliwość zaoferowania swojego produktu w kraju drugim, jednak z uwagi na preferencje konsumentów musi obniżyć jego cenę. Zakładana przez autorów modelu pełna integracja światowego rynku wyklucza możliwość dyskryminacji cenowej, więc obniżce ceny w kraju drugim musi towarzyszyć taka sama redukcja w kraju pierwszym. Tym samym na podjęciu wymiany korzystają konsumenci w kraju pierwszym[30]. Sytuacja konsumentów w kraju drugim po otwarciu wymiany, wbrew tradycyjnym postulatom, nie ulegnie zmianie, gdyż zagraniczny eksporter, będąc monopolistą, ustala cenę dokładnie na krytycznym poziomie akceptowanym przez konsumentów. W takiej sytuacji użyteczność obu dóbr – homogenicznego i heterogenicznego – jest jednakowa. Oznacza to, że podjęcie wymiany handlowej przynosi dodatkowe korzyści wyłącznie krajowi pierwszemu, podczas gdy tradycyjna teoria handlu międzynarodowego postuluje wzrost dobrobytu w obu krajach zaangażowanych w wymianę. W takich warunkach zastosowanie cła importowego w kraju drugim, niezależnie od wielkości tego kraju, może się okazać korzystne. Jeśli pomimo wprowadzenia cła na import dobra zróżnicowanego zagraniczny eksporter zdecyduje się na dalszą obecność na rynku kraju drugiego, będzie on zmuszony do obniżenia ceny. W przeciwnym razie popyt na jego drożejące na skutek cła produkty spadnie do zera. Incydencja celna spowoduje redukcję zysku eksportera, zatem dojdzie do niej tylko wtedy, gdy mimo obniżki ceny zysk monopolisty będzie większy niż przy produkcji

[30] Należy jednak zaznaczyć, że producent dobra zróżnicowanego zdecyduje się na obniżkę ceny tylko w warunkach wysokiej elastyczności cenowej w obu krajach łącznie. W przeciwnym razie nie będzie on skłonny zrezygnować z zysku monopolowego w kraju pierwszym.

wyłącznie na rynek krajowy przed rozpoczęciem wymiany handlowej. Świadomy strategicznej reakcji ze strony monopolisty rząd kraju drugiego może zastosować cło na takim poziomie, który sprawi, iż zarówno eksport, związany z koniecznością obniżki ceny, jak i jego zaniechanie oraz sprzedaż wyłącznie w kraju pierwszym po wyższej cenie monopolowej będą przynosiły producentowi dobra zróżnicowanego jednakowy zysk. Sytuacja konsumentów w kraju drugim nie zmieni się, ale poziom dobrobytu tego kraju może wzrosnąć na skutek zwiększonych wpływów do budżetu, jeśli zagraniczny eksporter nie wycofa się z rynku. Poziom dobrobytu w sytuacji zaniechania wymiany będzie wówczas taki sam jak w warunkach wolnego handlu, ale niższy niż poziom możliwy do osiągnięcia przy zastosowaniu cła. Wnioski te podważają zasadność czwartej tradycyjnej hipotezy przytoczonej we wstępie artykułu.

5. Zakończenie

W ramach nowej teorii handlu międzynarodowego powstało wiele koncepcji teoretycznych, do opracowania których wykorzystano różne sposoby modelowania niedoskonałych struktur rynkowych. Właśnie z uwagi na wielość ujęć, tak jak nie jest możliwe uogólnienie nowej teorii, tak również nie jest możliwe sformułowanie na jej gruncie jednoznacznych wniosków dotyczących prowadzenia zagranicznej polityki handlowej. Jedyne co można z pewnością stwierdzić, to istnienie okoliczności uzasadniających stosowanie narzędzi ochrony rynku wewnętrznego. Chodzi tu przede wszystkim o sytuację monopolu po stronie zagranicznego dostawcy, kiedy cło importowe pozwala na przechwycenie części jego renty. Z drugiej strony, w warunkach doskonałej konkurencji na rynku zagranicznym, kontyngent ilościowy umożliwia pojedynczemu krajowemu producentowi sprzedaż po cenie monopolowej. Jeśli z kolei mamy do czynienia z niedoskonałą konkurencją tak w kraju, jak i za granicą, skorzystanie ze wskazań strategicznej polityki handlu międzynarodowego odnośnie do zastosowania subsydiów eksportowych może doprowadzić do podniesienia poziomu krajowego dobrobytu. Należy jednak z całą mocą podkreślić, że mimo iż postulaty nowej teorii stoją w sprzeczności z tradycyjnymi hipotezami, przytoczonymi we wstępie artykułu, nie dają one podstaw do odrzucenia idei wolnego handlu. Są one bowiem dostosowane do warunków niedoskonałej konkurencji, podczas gdy tradycyjna teoria jest właściwsza do wyjaśniania rozwoju handlu i formułowania zaleceń dla zagranicznej polityki handlowej w warunkach bliskich doskonałej konkurencji. Wskazania nowej teorii dotyczące sposobu prowadzenia zagranicznej polityki handlowej należy poza tym traktować z dużą ostrożnością, gdyż nie uwzględniają one możliwości podjęcia działań retorsyjnych ze strony

zagranicy. W odniesieniu do modeli konkurencji oligopolistycznej, dających podstawę dla strategicznej polityki handlu międzynarodowego, należy dodatkowo podkreślić ich dużą wrażliwość na korekty założeń modelowych. Poza tym są to modele równowagi cząstkowej, a jeśli niedoskonałości dotyczą wielu rynków różnych produktów skutkiem zastosowania zaleceń tych modeli, może dojść do niewłaściwej alokacji zasobów.

Nowa teoria handlu międzynarodowego wciąż się jednak rozwija. W ostatnich latach na jej gruncie powstały ujęcia uwzględniające możliwość lokowania produkcji za granicą. Ich autorzy starają się uchwycić związki pomiędzy zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi a handlem międzynarodowym, wskazując, że zjawiska te nie mogą być wyjaśniane rozłącznie. Zintegrowane podejście do wyjaśniania produkcji i handlu międzynarodowego winno także wytyczać dalsze kierunki rozwoju zagranicznej polityki handlowej, która nie może być dłużej rozpatrywana i prowadzona w oderwaniu od polityki inwestycyjnej państwa.

Bibliografia

Bender D., *Neuere Entwicklungen der Theorie internationaler Handelsbeziehungen. Anstöße zur Neuorientierung der Handelspolitik?*, „Jahrbuch für Sozialwissenschaft" 1994, Nr. 45, s. 1–49.

Bensel T., Elmslie B. T, *Rethinking International Trade Theory: A Methodological Appraisal*, „Weltwirtschaftliches Archiv" 1992, No 128(2), s. 254–262.

Brander J. A., *Trade in Identical Commodities*, „Journal of International Economics" 1981, Vol. 11, s. 1–14.

Brander J. A., Krugman P. R., *A „Reciprocal Dumping" Model of International Trade* „Journal of International Economics" 1983, No 15, s. 313–321.

Brander J. A., Spencer B., *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics", 1985, No 18, s. 83–100.

Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2001.

Cieślik A., *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Oficyna Wyd. SGH, Warszawa 2002, s. 26.

Gandolfo G., *International Trade Theory and Policy*, Springer Verlag, Berlin 1999.

Greenaway D., Milner Ch., *Intra-Industry Trade: Current Perspectives and Unresolved Issues*, „Weltwirtschaftliches Archiv", 1987, Vol. 123(1) 1987, s. 39–57.

Helpman E., *International Trade in the Presence of Product Differentation, Economies of Scale and Monopolistic Competition. A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach*, „Journal of International Economics" 1981, s. 305–340.

Helpman E., *Imperfect Competition and International Trade*, „European Economic Review" 1987, Vol. 31, s. 77–81.

Kierzkowski H., *Models of International Trade in Differentiated Goods*, w: *Current Issues in International Trade*, red. D. Greenaway McMillan Press Ltd., London 1995.

Kjeldsen-Kragh S., *International Trade Policy*, Copenhagen Business School Press, Kopenhagen 2001.

Krugman P. R., *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*, „Journal of International Economics" 1979, Vol. 9, s. 469–479.

Krugman P. R., *Rethinking International Trade*, The MIT Press, Cambridge-London 1996.

Lancaster K., Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition, „Journal of International Economics" 1980, Vol. 10, s. 151–175.

Mińska E., *Ewolucja teorii i praktyki współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, w: *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2001.

Mińska-Struzik E., *Współczesna teoria handlu międzynarodowego wobec ekspansji przedsiębiorstw międzynarodowych*, w: *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2004.

Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wyd. SGH, Warszawa 2001.

Rynarzewski T., *Teoretyczne aspekty strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, w: *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2001.

Rynarzewski T., *Teoria handlu międzynarodowego a zachowania strategiczne przedsiębiorstw*, w: *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2004.

Smith A.: *Imperfect Competition and International Trade*, w: *Surveys In International Trade*, Basil Blackwell, red. D. Greenaway, L. A.Winters, Oxford-Cambridge 1995.

Varian H. L., *Mikroekonomia*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1999.

Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.

Ewa Mińska-Struzik

Foreign trade policy in the light of the new theory of international trade

Summary

Particular parts of the article present different concepts from the sphere of the new trade theory in order to check whether they can justify a traditional hypothesis about the superiority of free trade over protectionism. Moreover, it is important not only to indicate whether the new approaches are alternative or complementary as compared with the traditional ones, but also whether they are internally cohesive when taking into account a great number of models created within the framework of the new trade theory. The author characterizes the situation of a domestic monopolist against perfect competition on the foreign market and the situation of a foreign monopolist against perfect competition on the home market. Next different approaches to monopolistic competition and further on strategic behaviour of entities within oligopolistic market structures are analysed.