Tomasz Rynarzewski

TEORIA HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO A ZACHOWANIA STRATEGICZNE PRZEDSIĘBIORSTW WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

1. Wprowadzenie

Współczesna gospodarka światowa cechuje się dynamicznym tempem przeobrażeń. Zachodzą one we wszystkich wymiarach, w jakich podmioty, stanowiące elementy składowe gospodarki światowej, podlegają analizie ekonomicznej. Obserwuje się je na poziomie megaekonomicznym, charakterystycznym dla struktur ponadnarodowych. Ich cechą jest między innymi postępujący proces pogłębiania się integracji międzynarodowej. Na poziomie makroekonomicznym istotne zmiany odnoszą się do rosnącego znaczenia roli handlu zagranicznego w tworzeniu produktu narodowego brutto, ale również do zmieniającego się podejścia do znaczenia i skuteczności instrumentów polityki handlowej. Szczególne przeobrażenia zachodzą na poziomie mezoekonomicznym (branż i sektorów)[1]

[1] Poziom mezoekonomii uwzględnia stosunkowo nowy wymiar analityczny w naukach ekonomicznych. Obejmuje on specyficzne instytucje i formy polityki, występujące pomiędzy ogólnym, uwzględniającym wspólne dla wszystkich, ekonomiczne warunki gospodarowania, poziomem makro, a poziomem mikroekonomicznym, składającym się z przedsiębiorstw. Problem jednoznacznego zdefiniowania poziomu mezoekonomicznego wzbudza spore kontrowersje. Można je dostrzec już w przypadku prób sformułowania pojęcia polityki mezoekonomicznej, którą wyodrębnia się na zasadzie oddzielenia od polityki na poziomie makro. Ta ostatnia uwzględnia między innymi politykę fiskalną, pieniężną, handlową czy też politykę kursu walutowego, które tworzą jednolite warunki gospodarowania dla wszystkich podmiotów. Polityka na poziomie mezoekonomicznym jest natomiast ukierunkowana na określone grupy podmiotów gospodarczych. Specyficzna polityka przemysłowa jest przykładowo skierowana na konkretne grupy przedsiębiorstw przemysłowych, polityka technologiczna na potencjalnych innowatorów itp. Jednak nie wszystkie

oraz na poziomie mikroekonomicznym (przedsiębiorstw). Są one związane z ewolucją znaczenia poszczególnych branż w tworzeniu światowej produkcji oraz w ich udziale w wymianie międzynarodowej. Postępujące zmiany w strukturze rynku, polegające na zwiększającej się roli konkurencji niedoskonałej, wywołują również istotne przekształcenia w zachowaniach przedsiębiorstw, które zmuszone są do odmiennego działania w warunkach rosnących korzyści skali produkcji oraz ograniczonych możliwości wejścia do sektora.

Teoria handlu międzynarodowego w swoim tradycyjnym ujęciu nie jest w stanie pełnić funkcji wyjaśniającej dla zjawisk zachodzących we współczesnej gospodarce światowej. Założenia modeli tworzonych na podstawie teorii neoklasycznej odnoszą się bowiem do innej rzeczywistości, w której panuje niepodzielnie doskonała konkurencja. Tym samym modele te nie mogą wyjaśnić zachowań firm wielonarodowych. Dopiero ewolucja teorii handlu międzynarodowego, a zwłaszcza ujęcia „nowej" teorii handlu, pozwalają na nawiązanie do cech współczesnej gospodarki światowej, w tym również do odmiennej roli przedsiębiorstw w warunkach gospodarki niedoskonałej.

Celem niniejszego artykułu jest konfrontacja cech współczesnej gospodarki światowej z założeniami teorii handlu międzynarodowego oraz pełnieniem przez nią funkcji wyjaśniającej zjawiska zachodzące w obecnym świecie. Z tego względu w systematyzacji artykułu uwzględnia się zarówno charakterystykę współczesnej gospodarki światowej (pkt. 2), jak również próbę oceny wkładu tradycyjnej (pkt. 3) i „nowej" teorii handlu międzynarodowego (pkt. 4) do wyjaśnienia strategicznych zachowań przedsiębiorstw wielonarodowych w warunkach funkcjonowania rynku niedoskonałego.

2. Cechy współczesnej gospodarki światowej

W okresie powojennym obserwuje się bardzo istotny systematyczny spadek taryfowych barier handlowych, a w ostatnim czasie również barier pozataryfo-

części składowe polityki gospodarczej można w sposób jednoznaczny przyporządkować wymiarowi bądź makro-, bądź mezoekonomicznemu. Przykładowo, polityka handlu nie musi być jedynie polityką na poziomie makroekonomicznym, ponieważ jej niektóre elementy, w postaci specyficznych dla danego sektora barier handlowych albo instrumentów wspierania eksportu, mogą być zakwalifikowane do poziomu mezo. Identyczny przykład nasuwa się w odniesieniu do ochrony środowiska, w której stosuje się instrumenty szczególnie traktujące najbardziej szkodliwe dla środowiska branże. (Na temat kontrowersji dotyczących ujęcia analitycznego na poziomie mezoekonomicznym patrz między innymi J. Meyer-Stamer, *Was ist Meso? Systemische Wettbewerbsfähigkeit: Analyseraster, Benchmarking – Tool und Handlungsrahmen*, Institut für Entwicklung und Frieden an der Gerhard – Mercator – Universität Duisburg, „Report" 55/2001).

wych. Główną przyczyną była skuteczna rola organizacji GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), a później Światowej Organizacji Handlu (WTO) w zakresie wdrażania zasad liberalizacji światowej wymiany handlowej[2]. Nastąpił jednoczesny silny rozwój trzech głównych kanałów światowej globalizacji w postaci wzrostu obrotów handlu międzynarodowego, przepływów kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a także międzynarodowego transferu wiedzy i technologii[3]. Jednym ze skutków tych procesów był również ciągły przyrost światowej produkcji towarów i usług. Obserwuje się przy tym bardzo interesujące przemiany zachodzące we wzajemnych relacjach pomiędzy wymienionymi wielkościami w całym okresie powojennym (patrz tabele 1 i 3).

Wolumen światowej produkcji rósł w okresie 1960–95 przeciętnie o około 3,2% rocznie (tabela 1). Największy wpływ na poziom tego wskaźnika miał przyrost produkcji przemysłowej (z wyjątkiem okresu 1990–95). Względnie stabilny wpływ wykazywała produkcja rolnicza, zaś górnictwo cechował spadający udział w produkcji światowej (z wyjątkiem okresu 1985–90). Głównym determinantem takiego rozwoju produkcji światowej było tempo wzrostu handlu światowego (tabela 1). W okresie 1960–95 przeciętny roczny przyrost światowego wolumenu eksportu wynosił około 5,6%, czyli średnioroczna relacja stopy wzrostu eksportu do wzrostu produkcji światowej wyniosła 1,75[4]. W każdym

[2] W okresie działalności GATT w latach 1947 – 1994 odbyło się osiem rund negocjacyjnych, w których liczba uczestniczących krajów zwiększyła się z 23, podczas pierwszej Rundy Genewskiej w 1947 roku, do 117 krajów, w trakcie Rundy Urugwajskiej, odbywającej się w latach 1986 – 1993. W okresie tym wartość obrotów handlowych objętych negocjacjami wzrosła z 10 miliardów dolarów w 1947 roku do 464 miliardów dolarów w okresie 1986 – 1993. W wyniku prowadzonych negocjacji poziom przeciętnych taryf celnych w odniesieniu do podlegającej negocjacjom wartości wymiany międzynarodowej systematycznie spadał, osiągając kolejno w hierarchii czasowej poziom 8,7% po negocjacjach w ramach Rundy Kennedy'ego w latach 1962 – 1967, 4,7% w wyniku negocjacji podjętych w Rundzie Tokijskiej w okresie 1973 – 1979 oraz 2,9% po Rundzie Urugwajskiej w latach 1986 – 1993. (Szerzej patrz na temat działalności GATT oraz Światowej Organizacji Handlu m.in. N. Grimwade, *International Trade. New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, London and New York 2000, s. 321 – 358, a także B. M. Hoekman, M. M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System. The WTO and Beyond*, Oxford University Press, Oxford 2001, s. 39 –41).

[3] Postępujący proces szeroko rozumianej globalizacji gospodarki światowej jest uważany za jedną z istotnych przyczyn pojawienia się terminu „nowa gospodarka", utożsamianego z paradygmatem odmiennego spojrzenia na funkcjonowanie gospodarek (por. A. Wojtyna, *Czy tradycyjna ekonomia pozwala zrozumieć tzw. nową gospodarkę*, w: *Czy ekonomia nadąża z wyjaśnianiem rzeczywistości?* red. A. Wojtyna, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001, s. 169; a także A. Wojtyna, *Nowa gospodarka – tradycyjna ekonomia?*, w: *Nowe prądy myślowe we współczesnej ekonomii*, materiały konferencyjne, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 35).

[4] Szacuje się, że jest to najwyższe tempo wzrostu handlu światowego w historii. O ile w latach 1870 – 1913 roczny przyrost wolumenu handlu światowego wynosił 3,5%, przewyższając o 1,3 razy wzrost wolumenu produkcji, o tyle w okresie międzywojennym wskaźnik rozwoju eksportu

z wyodrębnionych etapów okresu powojennego tempo wzrostu światowego eksportu było wyższe od rocznego przyrostu światowej produkcji. Pojawia się jednak istotna różnica w relacji tempa wzrostu wolumenu światowego eksportu do światowej produkcji. W latach 1960–85 wskaźnik ten kształtował się na mniej więcej stabilnym poziomie 1,3–1,4, natomiast, poczynając od połowy lat osiemdziesiątych, przewaga tempa wzrostu handlu światowego nad średniorocznym przyrostem produkcji światowej wykazywała tendencję rosnącą sięgając poziomu dwu- i czterokrotnie szybszego wzrostu. Ponownie największy wkład do tej przewagi wniósł rozwój handlu towarami przemysłowymi na skutek wyższej dochodowej elastyczności popytu na dobra przemysłowe aniżeli na dobra pierwotne. W rezultacie nastąpiła intensyfikacja wymiany towarów przemysłowych, których udział w łącznym światowym eksporcie w latach 1955–1995 wzrósł z poziomu 44,7% do wielkości 74,4%[5].

Tabela 1. Przeciętne roczne tempo wzrostu światowego wolumenu produkcji oraz eksportu w latach 1960–1995

Wolumen \ Lata	1960–69	1970–79	1980–85	1985–90	1990–95
Tempo wzrostu światowej produkcji (w %)					
Łącznie	6,0	4,0	1,5	3,0	1,5
Rolnictwo	2,5	2,5	3,0	2,0	2,5
Górnictwo	5,0	3,5	–2,5	3,0	2,0
Przemysł	7,5	4,5	2,5	3,5	1,0
Tempo wzrostu światowego eksportu (w %)					
Łącznie	8,5	5,5	2,0	6,0	6,0
Rolnictwo	4,0	3,0	1,0	2,0	4,5
Górnictwo	6,5	2,5	–2,5	5,0	4,5
Przemysł	10,5	7,5	4,5	6,5	6,5
Stosunek tempa wzrostu wolumenu światowego eksportu do wolumenu światowej produkcji					
Łącznie	1,4	1,4	1,3	2,0	4,0
Rolnictwo	1,6	1,2	0,3	1,0	2,0
Górnictwo	1,3	0,7	1,0	1,7	2,3
Przemysł	1,4	1,7	1,8	1,9	6,5

Źródło: General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), *International Trade*, Geneva, różne wydania, za: N. Grimwade, *International Trade. New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, London and New York 2000, s. 11.

spadł do poziomu 2,2% rocznie przy zbliżonym tempie rozwoju produkcji światowej (M. Kitson, J. Mitchie, *Trade and Growth: A Historical Perspective*, rozdz. 1 w: *Managing the Global Economy*, J. Mitchie, J. G. Smith eds., Oxford University Press, Oxford 1995).

[5] General Agreement on Tariffs and Trade, *International Trade*, Geneva, różne roczniki.

Interesująco przedstawia się na tym tle struktura zaangażowania czynników produkcji w eksporcie z uwzględnieniem podziału krajów na uprzemysłowione oraz rozwijające się (patrz tabela 2). Z przedstawionych danych wynika wyraźne przesunięcie – w stosunkowo krótkim okresie dziesięciolecia (1988–1998) – w kierunku zwiększenia udziału w eksporcie krajów rozwiniętych towarów wymagających zaangażowania czynnika technologicznego (z 39,4% w 1988 roku do 45,2% w 1998 roku) oraz spadku udziału produktów wytwarzanych na bazie zasobów naturalnych (odpowiednio z 22,5% do 17,9%). Stopień zaangażowania pracy prostej oraz kapitału ludzkiego w produkcji eksportowej pozostały natomiast na względnie zbliżonym poziomie.

Tabela 2. Struktura zaangażowania czynników produkcji w eksporcie towarów w krajach uprzemysłowionych oraz krajach rozwijających się w okresie 1988–1998

Kraje	Zasoby naturalne		Praca niewykwalifikowana		Technologia		Kapitał ludzki	
	1988	1998	1988	1998	1988	1998	1988	1998
Kraje uprzemysłowione	22,5	17,9	9,8	9,7	39,4	45,2	28,3	27,1
Krajerozwijające się:								
Azja Wschodnia	27,2	16,8	30,5	24,0	23,8	42,6	18,5	16,6
Azja Południowa	50,2	15,9	35,9	81,2	7,9	2,2	6,1	0,6
Ameryka Południowa	67,0	42,4	5,8	9,3	13,4	25,4	13,8	22,9
Afryka Subsaharyjska	78,3	79,0	6,0	5,9	6,6	7,7	9,1	7,4
Europa Wschodnia i Azja Centralna	38,0	37,6	23,9	18,4	20,2	21,3	17,8	27,7
Bliski Wschód i Afryka Północna	80,3	65,6	3,7	8,0	13,1	22,0	2,9	4,3

Źródło: UN Comtrade oraz The World Bank za: B. M. Hoekman, M. M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System. The WTO and Beyond*, Oxford University Press, Oxford 2001, s. 14.

W przypadku grupy krajów rozwijających się, podzielonych w tabeli 2 według orientacji geograficznej, struktura zaangażowania poszczególnych czynników produkcji w produkcji eksportowej jest bardzo zróżnicowana i jednocześnie istotnie odbiegająca od omówionej wyżej w odniesieniu do krajów uprzemysłowionych. Jednakże również i w przypadku większości tych krajów zaobserwować można pozytywne tendencje. Są nimi: wzrost udziału w eksporcie towarów wytwarzanych z wykorzystaniem czynnika technologicznego (z wyjątkiem krajów Azji Południowej) oraz spadek udziału wywozu dóbr produkowanych z zasobów naturalnych (z wyjątkiem niektórych krajów afrykańskich).

Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, że jednak nie zawsze występuje pozytywny związek pomiędzy otwarciem gospodarki a wzrostem gospodarczym.

Odnoszące się do tej relacji, spotykane w literaturze, wyniki badań nie są jednoznaczne. Według badań J. Sachsa oraz A. Wagnera, kraje rozwijające się o bardziej otwartych gospodarkach rozwijają się szybciej o około 3,5% w porównaniu z krajami ekonomicznie mniej zaawansowanymi, które nie biorą aktywnego udziału w międzynarodowym podziale pracy[6]. Z kolei według wyników badań D. Ben-David, odnoszących się do powojennego okresu, zachodzi istotna pozytywna korelacja pomiędzy stopą wzrostu eksportu oraz stopą wzrostu gospodarczego w krajach europejskich[7]. Z innych badań D. Ben-David, przeprowadzonych wspólnie z D. Pappellem, wynika jednak, że wśród 74 analizowanych krajów aż w 46 krajach zaobserwowano długotrwałe spadki stóp wzrostu gospodarczego mimo rosnącego otwarcia gospodarek[8]. W rezultacie w tej grupie krajów rozwijających się nie wystąpiły długotrwałe stopy wzrostu ekonomicznego, które mogłyby skutkować procesem postępującej konwergencji w poziomie dochodów przypadających na jednego mieszkańca, porównywalnym z poziomem osiąganym w krajach rozwiniętych gospodarczo. Okazało się zatem, że stopień otwarcia gospodarki nie jest wystarczającym determinantem dla osiągania długookresowych trendów rozwojowych i musi być uzupełniony o wiele innych sprzyjających przesłanek, jeżeli skutkiem miałoby być postępujące wyrównywanie poziomu dochodu z grupą krajów uprzemysłowionych. Tymi przesłankami, obok intensywności wymiany międzynarodowej, są między innymi formy prowadzonej polityki handlowej i szerzej polityki gospodarczej nastawionej na podnoszenie długookresowej konkurencyjności gospodarki narodowej[9].

Silnemu rozwojowi wymiany handlowej sprzyjają postępujące procesy tworzenia i pogłębiania regionalnych integracji gospodarczych. Kraje Unii Europejskiej utworzyły Jednolity Rynek Wewnętrzny. Wolną strefę handlu stworzyły Australia i Nowa Zelandia. Podobne rozwiązania zastosowały: Kanada, Meksyk i Stany Zjednoczone (North American Free Trade Agreement – NAFTA), Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj (Mercado Comun del Sur – MERCOSUR) oraz Brunei, Indonezja, Malezja, Filipiny i Wietnam (Association of Southeast Asian Nations – ASEAN). W gospodarce światowej funkcjonuje ponadto wiele obszarów na zasadach zbliżonych do stref wolnego handlu wśród mniejszych krajów. W ich efekcie doszło do istotnej liberalizacji wymiany handlowej pomiędzy krajami członkowskimi. Konsekwencją jednak tych procesów jest również, mające odwrotny skutek, restrykcyjne traktowanie krajów trzecich,

[6] J. Sachs, A. Warner, *Economic Reform and the Process of Global Integration*, „Brooking Papers on Economic Activity" 1995, No. 1, s. 1 – 95.

[7] D. Ben-David, *Free Trade and Economic Growth*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts 2001.

[8] D. Ben-David, D. Pappell, *Slowdown and Meltdown. Post-war Growth Evidence from 74 Countries*, „Review of Economic and Statistics" 1998, Vol. 80, s. 561 – 571.

[9] Szerzej na ten temat patrz między innymi B. M. Hoekman, M. M. Kostecki, op.cit., s. 17.

które nie są członkami danego ugrupowania integracyjnego. Prowadzi to także do intensyfikacji strategii konfliktowych realizowanych pomiędzy poszczególnymi regionami i ugrupowaniami, które silnie konkurują między sobą w celu zwiększania udziału w korzyściach wynikających z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy[10].

Do połowy lat osiemdziesiątych tradycyjny handel międzynarodowy był najbardziej dynamiczną formą systematycznego pogłębiania więzi oraz wzajemnych relacji pomiędzy krajami w gospodarce światowej. Poczynając od tego okresu, coraz większą rolę pod tym względem zaczynają pełnić zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Tempo rozwoju tej formy przepływu kapitału osiągnęło bezprecedensowe rozmiary (patrz tabela 3), powodując, że produkcja międzynarodowa istnieje praktycznie we wszystkich krajach świata, w każdym sektorze oraz we wszelkich możliwych formach działalności. W roku 1999 łączne wewnętrzne oraz zewnętrzne zasoby zagranicznych inwestycji bezpośrednich sięgnęły 5 bilionów dolarów. Roczny napływ i wypływ ZIB wzrósł w okresie 1982–1999 z poziomu odpowiednio 58 i 37 miliardów dolarów do wysokości 865 oraz 800 miliardów. Sprzedaż zagranicznych filii korporacji transnarodowych[11] wzrosła blisko sześciokrotnie z 2,4 biliona dolarów w roku 1982 do 13,5 biliona dolarów w roku 1999. W tym samym przedziale czasu eksport filii zagranicznych osiągnął w 1999 roku poziom blisko 3,2 biliona dolarów w porównaniu z 637 miliardami dolarów w 1982 roku. Prawie dziesięciokrotnie wzrosły łączne aktywa filii zagranicznych, zaś liczba zatrudnionych w tych podmiotach osiągnęła w 1999 roku poziom 40,5 miliona osób.

Podobnie imponująco kształtuje się tempo przyrostu wszystkich przedstawionych w tabeli 3 wielkości. Podstawowe wskaźniki dotyczące średniorocznego przyrostu napływu i wypływu ZIB są istotnie wyższe w porównaniu z tempem wzrostu tradycyjnej działalności eksportowej (por. tabele 1 i 3). Struktura geograficzna napływu ZIB cechuje się bardzo dużą koncentracją, ponieważ znakomita większość tej formy kapitału przypada na kraje rozwinięte gospodarczo (w 1999 roku aż 636,4 miliarda dolarów, czyli prawie 74% łącznego napływu), zaś napływ ZIB do krajów rozwijających się, dla których rozwoju brak kapitału

[10] Patrz H.-J. Heinemann, *Auf dem Weg zu einer regulierten Weltwirtschaft?*, w: *Integration oder Desintegration der Weltwirtschaft?*, Hrsg. W. Filc, C. Köhler, Duncker & Humblot, Berlin 1994, s. 234.

[11] W artykule traktuje się zamiennie pojęcie korporacji transnarodowej z pojęciami firmy, kompanii lub przedsiębiorstwa transnarodowego lub multinarodowego. W każdym przypadku jest ono utożsamiane z definicjami wielkich korporacji jako przedsiębiorstw kontrolujących oraz zarządzających produkcją przynajmniej w dwóch krajach lub kontrolujących i zarządzających zasobami generującymi przychody w więcej niż jednym kraju (na temat definicji przedsiębiorstw transnarodowych patrz między innymi N. Hood, S. Young, *Economics of the Multinational Enterprise*, Longman, London 1979 oraz R. E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge 1982).

Tabela 3. Wybrane wielkości rozwoju zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) oraz produkcji międzynarodowej w latach 1982–1999

Wielkości	Wartość w cenach bieżących (w miliardach dolarów)			Średnia roczna stopa wzrostu (w %)				
	1982	1990	1999	1986–1990	1991–1995	1996–1999	1998	1999
Napływ ZIB	58	209	865	24,0	20,0	31,9	43,8	27,3
Wypływ ZIB	37	245	800	27,6	15,7	27,0	45,6	16,4
Wewnętrzne zasoby ZIB	594	1 761	4 772	18,2	9,4	16,2	20,1	18,8
Zewnętrzne zasoby ZIB	567	1 716	4 759	20,5	10,7	14,5	17,6	17,1
Eksport filii zagranicznych	637	1 165	3 167	13,2	13,9	12,7	13,8	17,9
Sprzedaż w filiach zagranicznych	2 462	5 503	13 564	15,8	10,4	11,5	21,6	17,8
Łączne aktywa filii zagranicznych	1 886	5 706	17 680	18,0	13,7	16,5	21,2	19,8
Zatrudnienie w filiach zagranicznych (w tysiącach)	17 433	23 605	40 536	5,6	5,0	8,3	11,4	11,9

Źródło: UNCTAD, *World Investment Report 2000, Cross – border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations, New York and Geneva 2000, s, 4.

jest jedną z najważniejszych barier, był istotnie niższy (w 1999 roku 207,6 miliarda dolarów, czyli blisko 24% łącznego napływu), a ponadto zaledwie 10% spośród tej grupy krajów było odbiorcą 80% wartości ZIB, lokujących się w świecie krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie[12]. Ważną różnicą pomiędzy krajami rozwiniętymi oraz krajami rozwijającymi się jest nie tylko większa zdolność do przyciągania zagranicznych kapitałów reprezentowana przez tę pierwszą grupę krajów, ale również absorbowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich o wyższej jakości, przejawiające się w stymulowaniu przez nie podnoszenia międzynarodowej konkurencyjności eksportowanych produktów, w ich wyższej innowacyjności oraz koncentrowaniu się na inwestowaniu w zaawansowane technologie i w sektory o cechach dużego stopnia przenikania nabywanej wiedzy i doświadczenia do innych dziedzin gospodarki.

Na tle wyżej przedstawionych obu kanałów globalizacji, tj. handlu międzynarodowego oraz przepływu kapitału w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich, nasuwa się istotne pytanie o ich wzajemne relacje. Bardziej precyzyjnie chodzi o związek pomiędzy handlem międzynarodowym a produkcją międzynarodową, ponieważ realizowana za granicą produkcja może odbywać się bez obecności jednoczesnego przepływu kapitału. Tak dzieje się wtedy, gdy pro-

[12] Por. UNCTAD, *World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations, New York and Geneva 2000, s. XVI oraz 283 – 287.

dukcja jest wykonywana za granicą na podstawie lokalnych źródeł finansowania, a nie jest rezultatem inwestycji macierzystej korporacji[13]. W ujęciu J. Cantwella, związki występujące pomiędzy produkcją międzynarodową a handlem można wyjaśnić, stosując następujące kategorie produkcji: a) produkcję opartą na zasobach, b) produkcję zorientowaną rynkowo oraz c) zintegrowaną produkcję międzynarodową[14]. Konsekwencją pierwszego rodzaju produkcji (a) jest specjalizacja krajów w wyniku przeciwstawienia gospodarek funkcjonujących na zasadzie wykorzystania własnych zasobów naturalnych (kraje surowcowe) gospodarkom bazującym na wytwarzaniu towarów przetworzonych oraz usługach (kraje uprzemysłowione), prowadząca do intensyfikacji handlu na skutek różnic występujących pomiędzy krajami. Obecność drugiej kategorii produkcji (b) może powodować zastępowanie eksportu przez produkcję międzynarodową, której celem jest zdobycie danego rynku zagranicznego. Ewentualna kreacja handlu jest w tym wypadku możliwa, jeżeli realizowana za granicą produkcja wywołuje potrzebę zwiększenia eksportu do kraju goszczącego z kraju inicjującego rozwój produkcji międzynarodowej bądź daje możliwość ekspansji eksportowej do krajów trzecich[15]. Wreszcie, w wypadku zintegrowanej produkcji międzynarodowej (c), występuje w sposób zdecydowany efekt kreacji handlu powodujący, że produkcja międzynarodowa i handel międzynarodowy stają się względem siebie komplementarne.

Ostatnim kanałem intensyfikacji więzi łączących poszczególne gospodarki narodowe jest międzynarodowy przepływ wiedzy i technologii, mierzony jako płatności za prawa do użytkowania inwestycji (royalties) oraz licencje. Poziom tych płatności wzrósł w okresie 1982–1999 z 9 miliardów dolarów do wysokości około 65 miliardów dolarów[16]. Stopień geograficznej koncentracji transferu wiedzy i technologii w krajach rozwiniętych jest przy tym jeszcze wyższy aniżeli w przypadku zagranicznych inwestycji bezpośrednich, sięgając w latach 1990–97 poziomu 88,3%[17].

---

[13] Zwraca na to uwagę J. Cantwell w artykule *The Relationship between International Trade and International Production*, w: *Surveys in International Trade*, eds. D. Greenway, L. A. Winters, Blackwell, Oxford 1994, s. 303 – 328.

[14] J. Cantwell, op.cit.

[15] G. Letta-Gillies podaje przykład wielkich korporacji japońskich i amerykańskich, które inwestując w Wielkiej Brytanii, zyskały możliwość do eksportowania wytwarzanych w tamtejszych ich filiach produktów do innych krajów Unii Europejskiej (Patrz G. Letta-Gillies, *Transnational Corporations. Fragmentation amidst Integration*, Routledge, London and New York 2002, s. 21).

[16] UNCTAD, *World Investment...*, op.cit, s. 4.

[17] International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, Washington 2000 oraz Bureau of Economic Analysis of the U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Washington DC 2000, za: J. Kleinert, *The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overwiew*, „Kiel Working Papers" No. 1069, „Kiel Institute of World Economics", August 2001, s. 11.

Opisana powyżej dynamicznie postępująca tendencja do liberalizacji wymiany międzynarodowej napotyka rosnącą i nabierającą siły w okresie powojennym przeciwną tendencję w postaci nowej fali protekcjonizmu, Występuje ona szczególnie intensywnie w ostatnich 15–20 latach. W sensie jakościowym nowe formy ochrony gospodarek odróżniają się od wcześniej występujących przede wszystkim selektywnym charakterem. Ponadto stosowane instrumenty interwencyjne odnoszą się do pojedynczych krajów oraz poszczególnych sektorów[18]. Zmienia się również znaczenie różnych środków polityki handlowej. Istotnie zmniejsza się rola ceł, ale w ich miejsce pojawiają się bardziej „wyrafinowane" instrumenty w postaci bezpośrednich środków pozataryfowych, wywierających restrykcyjny wpływ na wolumen handlu (np. kwoty importowe, licencje importowe, embargo, ograniczenia ilościowe eksportu) oraz na relację ceny do kosztu (cło antydumpingowe, subwencja krajowa, cło odwetowe, depozyty dewizowe)[19]. W tej ostatniej grupie narzędzi można również wymienić środki o charakterze pośrednim w postaci wymogów dotyczących stosowanych opakowań, procedur klasyfikacji celnych, regulacji w zakresie norm zdrowotnych oraz norm bezpieczeństwa itp.

Przyczyn pojawienia się nowej fali protekcjonizmu można doszukiwać się w kilku przesłankach[20]. Do rangi jednej z najistotniejszych urasta niewątpliwie kryzys naftowy w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Wywołał on w wielu rozwiniętych gospodarczo krajach, będących głównymi importerami ropy naftowej na rynku światowym, procesy przystosowawcze, których wdrożenie wymagało znacząco wyższych kosztów gospodarowania, prowadząc do osłabienia wzrostu gospodarczego oraz w konsekwencji do recesji światowej[21]. Ponadto, zwłaszcza w ostatnich dekadach ubiegłego wieku, rośnie konkurencyjność krajów nowo uprzemysłowionych, które uzyskują przewagę komparatywną w wielu dziedzinach produkcji nad krajami rozwiniętymi, wywołując w tych ostatnich nacisk na stosowanie różnych form ochrony własnych rynków. Wśród przyczyn pojawiania się nowej fali protekcji wymienia się także dążenie krajów rozwiniętych do podnoszenia własnego dobrobytu oraz potraktowanie stosowania barier ochronnych jako swoistej antyreakcji na realizowaną liberalizację handlu światowego.

---

[18] T. Rynarzewski, *Teoretyczne aspekty strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, w: *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 72.

[19] Zasady funkcjonowania oraz konsekwencje stosowania poszczególnych instrumentów polityki handlowej są szeroko opisywane w polskich i zagranicznych podręcznikach z międzynarodowych stosunków gospodarczych.

[20] T. Rynarzewski, *Teoretyczne aspekty...*, op.cit., s. 72 – 73.

[21] Na temat wpływu zmian cen ropy na równowagę gospodarczą w krajach rozwiniętych gospodarczo patrz szerzej T. Rynarzewski, *Wpływ zmian cen ropy naftowej na perspektywiczną równowagę rozwiniętych krajów kapitalistycznych*, „Przegląd Stosunków Międzynarodowych" 1989, nr 1 – 2, s. 29 – 46.

3. Rola wielkich korporacji a założenia tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego

Powyższym tendencjom towarzyszą w gospodarce światowej procesy oraz zjawiska, które są sprzeczne z założeniami tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego. Odnoszą się one głównie do poziomu mikroekonomicznego, ponieważ przedstawione tendencje w międzynarodowych stosunkach gospodarczych są w coraz większym stopniu wynikiem decyzji strategicznych przedsiębiorstw, a nie wpływu sił rynkowych. Na tym poziomie dominują przedsiębiorstwa wielonarodowe, od których decyzji w coraz większym stopniu zależą kierunki wymiany międzynarodowej oraz miejsca powstawania produkcji. Działają one na rynkach oligopolistycznych, które cechuje występowanie niewielkiej liczby podmiotów i strategiczny sposób postępowania[22]. Cechy działalności największych korporacji międzynarodowych na świecie prezentują tabele 4 i 5.

Tabela 4. Struktura pochodzenia 100 największych na świecie korporacji międzynarodowych przy uwzględnieniu kryterium indeksu umiędzynarodowienia, aktywów zagranicznych oraz liczby wejść w latach 1990, 1997 oraz 1998 (w %)

Kraj	Przeciętny roczny indeks umiędzynarodowienia (TNI-transnationality index) (a)			Udział w łącznych zagranicznych aktywach 100 największych korporacji transnarodowych			Liczba wejść korporacji do sektora		
	1990	1997	1998	1990	1997	1998	1990	1997	1998
Unia Europejska	56,7	62,5	61,5	45,5	40,9	43,2	48	45	47
Stany Zjednoczone	38,5	44,2	41,6	31,5	32,4	32,9	28	27	26
Japonia	35,5	39,5	38,7	12,0	15,7	14,5	12	17	17
Pozostałe kraje	73,0	74,8	73,8	10,0	8,3	7,7	10	8	8
Łącznie wszystkie 100 największych korporacji	51,1	55,4	54,0	100,0	100,0	100,0	100	100	100

(a) – indeks umiędzynarodowienia (TNI – transnationality index) jest obliczany jako średnia trzech stóp: relacji zagranicznych aktywów do łącznych aktywów, relacji sprzedaży zagranicznej do łącznej sprzedaży oraz zatrudnienia zagranicznego do łącznego zatrudnienia.

Źródło: UNCTAD, World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and *Acquisitions* and *Development*, United Nations, New York and Geneva 2000, s. 76.

Największych sto korporacji transnarodowych ulokowanych jest prawie wyłącznie w krajach rozwiniętych gospodarczo, stanowiąc koło napędowe produkcji międzynarodowej. Łączne zagraniczne aktywa tej grupy przedsiębiorstw

[22] T. Rynarzewski, *Teoretyczne aspekty*..., op.cit., s. 74.

sięgnęły w 1998 roku poziomu 1,9 biliona dolarów, a suma wszystkich ich aktywów w tym roku wyniosła 4,6 biliona dolarów[23]. Sprzedaż zagraniczna osiągnęła wartość 2,0 bilionów dolarów, a sprzedaż łączna 4,1 biliona dolarów. W strukturze korporacji według regionu pochodzenia w zakresie większości branych pod uwagę wskaźników (przeciętny indeks umiędzynarodowienia, udział zagranicznych aktywów w łącznych aktywach oraz liczba wejść) dominują kraje Unii Europejskiej (patrz tabela 4).

Wyjątek stanowi przewaga grupy pozostałych krajów pochodzenia największych korporacji w zakresie indeksu umiędzynarodowienia w branym pod uwagę okresie. Drugie miejsce przypada na korporacje wywodzące się ze Stanów Zjednoczonych, a trzecie zajmują korporacje japońskie.

Tabela 5. Przeciętny poziom wskaźnika umiędzynarodowienia, aktywów, sprzedaży oraz zatrudnienia w 5 największych korporacjach transnarodowych w wybranych sektorach (w %)

Sektor gospodarki	Rok	Indeks umiędzy-narodo-wienia(a)	Aktywa		Sprzedaż		Zatrudnienie	
			Zagra-niczne	Łączne	Zagra-niczna	Łączna	Zagra-nicą	Łączne
Ropa naftowa	1990	57,7	15,1	10,6	15,8	11,9	5,5	4,2
	1997	60,2	11,2	7,8	12,8	10,7	3,5	3,2
	1998	63,8	10,8	7,0	11,8	9,0	4,0	3,2
Samochody	1990	34,7	11,9	15,3	10,4	11,8	9,7	14,2
	1997	41,1	13,1	17,6	11,2	13,9	10,5	14,7
	1998	44,1	13,1	18,4	15,8	15,5	11,6	13,1
Elektronika/Sprzęt	1990	36,1	6,4	7,4	4,7	6,3	6,5	9,6
elektryczny	1997	59,5	12,1	12,6	8,6	7,8	12,5	11,3
	1998	58,3	13,1	12,9	8,9	8,1	11,6	10,5
Farmaceutyki	1990	47,1	1,5	1,3	1,6	1,4	2,4	2,3
	1997	63,8	4,4	3,6	3,5	2,7	4,5	3,5
	1998	71,5	4,9	3,3	4,0	2,5	4,4	3,4
Wyroby chemiczne	1990	51,6	5,3	4,2	5,9	4,5	4,8	5,4
	1997	63,4	5,8	3,7	5,1	3,9	4,8	4,5
	1998	53,5	3,3	3,0	3,7	3,1	3,2	3,5
Żywność i napoje	1990	60,8	7,2	5,6	5,8	5,0	11,7	7,6
	1997	81,1	6,4	4,2	7,1	4,6	11,2	6,5
	1998	85,3	6,8	3,6	5,9	3,3	8,8	4,9

(a) – indeks umiędzynarodowienia (TNI – transnationality index) jest obliczany jako średnia trzech stóp: relacji zagranicznych aktywów do łącznych aktywów, relacji sprzedaży zagranicznej do łącznej sprzedaży oraz zatrudnienia zagranicznego do łącznego zatrudnienia.

Źródło: UNCTAD, *World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Accquisitions and Development, United Nations*, New York and Geneva 2000, s. 80.

[23] Wszystkie dane dotyczące setki największych korporacji transnarodowych na świecie za: UNCTAD, *World Investment...*, op.cit.

Porównanie indeksów umiędzynarodowienia w pięciu największych korporacjach w wybranych sektorach wskazuje na przewagę firm usadowionych w branżach produkujących żywność oraz napoje nad pozostałymi sektorami gospodarki światowej, Poziom tego indeksu w wymienionym przemyśle wzrósł w okresie 1990–98 z 60,8% do wysokości 85,3% (por. tabela 5). Jest to największy przyrost wskaźnika umiędzynarodowienia w porównaniu z przedsiębiorstwami w pozostałych sektorach. Najniższy poziom tego wskaźnika wykazują korporacje z przemysłu samochodowego, w którym – w przeciwieństwie do pozostałych sektorów – jego wysokość nie przekroczyła nawet 45%. Stosunkowo wysoką dynamikę indeksu w analizowanym okresie wykazują również korporacje sektora elektronicznego oraz farmaceutycznego, podczas gdy przedsiębiorstwa przemysłu naftowego oraz chemicznego notują raczej względnie stabilny poziom przedmiotowego wskaźnika umiędzynarodowienia.

Wielkie korporacje międzynarodowe działają na rynkach cechujących się dużą podmiotową koncentracją kapitału, zyskując dominujący wpływ na sferę produkcji i handlu międzynarodowego. Około 1/3 obrotów handlu międzynarodowego ma charakter handlu wewnętrznego przedsiębiorstw transnarodowych[24]. Intensyfikuje się wymiana o charakterze handlu wewnątrzgałęziowego głównie pomiędzy podobnymi strukturalnie krajami rozwiniętymi gospodarczo. Wymiana towarów odnosi się do wszystkich faz wytwarzania i nie ogranicza się do handlu dobrami finalnymi. Z danych tabeli 6 wynika, że w wielu sektorach gospodarki światowej występują olbrzymie koncerny, które rozdysponowały pomiędzy sobą udziały w rynku światowym. W latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku nie zmieniły się priorytety zainteresowania wielkich korporacji określonymi branżami działalności. Należą do nich przede wszystkim elektronika, sprzęt komputerowy, sprzęt elektryczny, produkcja samochodów oraz ich części, a także eksploatacja ropy naftowej.

W coraz większym stopniu zainteresowaniem wielkich korporacji cieszą się sektory reprezentujące najbardziej zaawansowane technologie, których produkcja wymaga zaangażowania wielkich kapitałów na badania i rozwój. Podobnie nie zmieniła się struktura geograficzna siedzib przedsiębiorstw – matek, które w prawie 90% mieszczą się w krajach Unii Europejskiej, Japonii oraz Stanach Zjednoczonych[25]. Tym samym Stany Zjednoczone przestają być jednoznacznym liderem w gospodarce światowej, stając się uczestnikiem strategicznych interakcji zachodzących pomiędzy krajami Triady. Sprzedaż wielu spośród korporacji przekracza poziom dochodu narodowego niektórych krajów[26]. Procesy koncen-

[24] K. Sauernheimer, *Die Grundgedanken der Theorie der strategischen Handelspolitik*, „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik" 1994, s. 375.

[25] UNCTAD, *World Investment*..., op.cit., s. 76 – 77.

[26] Dla przykładu sprzedaż General Motors przekroczyła w końcu lat dziewięćdziesiątych XX wieku produkt narodowy brutto Norwegii i Tajlandii, sprzedaż Toyota Motors lub Exxonu była wyższa od produktu takich krajów jak Kolumbia, Izrael, Malezja, Filipiny i Wenezuela. Według

tracji kapitału w poszczególnych branżach potęgowane są przez narastającą falę fuzji, przejęć i aliansów w gospodarce światowej, których racjonalność uzasadniana jest przede wszystkim korzyściami wynikającymi z realizowania wielkiej skali produkcji oraz rosnącego znaczenia intensywnych działań marketingowych i konieczności kreowania stosownej wizji marki produktu.

Tabela 6. Rozkład 100 największych korporacji transnarodowych według sektora działalności w latach 1990, 1997 i 1998

Sektor	Liczba korporacji		
	1990	1997	1998
Elektronika/Sprzęt elektryczny/Komputery	14	18	17
Samochody i części samochodowe	13	14	14
Wydobycie ropy naftowej/ Rafinacja/Dystrybucja/ Górnictwo	13	13	11
Żywność/Napoje/Papierosy	9	8	10
Wyroby chemiczne	12	8	8
Wyroby farmaceutyczne	6	13	8
Telekomunikacja	2	4	6
Handel międzynarodowy	7	3	4
Wyroby metalowe	6	–	2
Media	2	1	2
Budownictwo	4	3	1
Maszyny i urządzenia	3	2	–
Korporacje prowadzące zdywersyfikowaną działalność	2	7	6
Pozostałe	7	6	11

Źródło: UNCTAD, World Investment Report 2000, *Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations, New York and Geneva 2000, s. 78.

Powstaje tym samym zupełnie odmienny od uwzględniającego założenia tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego obraz gospodarki światowej. Klasyczne modele tej teorii nie spełniają w pełni funkcji wyjaśniającej występujące na coraz szerszą skalę takie zjawiska, jak handel wewnątrzgałęziowy i między-

informacji czasopisma „The Economist", 1000 największych korporacji decyduje o 80% produkcji światowej (UNDP, *Human Development Report 1999*, United Nations, New York 1999 oraz „International Herald Tribune", 20 – 30 January 2000, s. 6, za: M. Shafaeddin,*Free Trade or Fair Trade? An Enquiry into the Causes of Failure in Recent Trade Negotiations*, „UNCTAD Discussion Papers" 2000, No. 153, s. 8 – 9).

firmowy oraz intensyfikacja wymiany handlowej pomiędzy krajami coraz bardziej podobnymi do siebie. Nie uwzględniają one bowiem tak istotnych dla współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych – pojawiających się na poziomie przedsiębiorstw – elementów, jak problem dochodów skali, znaczenie uczenia się i zyskiwania doświadczeń poprzez działanie oraz badań i rozwoju, a także współzależności strategicznych zachodzących pomiędzy firmami[27].

Jakkolwiek logika i teoretyczna prawidłowość tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego nie wzbudzają wątpliwości, to jednak nie jest to tożsame z ich zdolnością do pełnienia funkcji wyjaśniającej rzeczywiste współczesne stosunki handlowe. Zarówno teoria D. Ricardo, jak i teoria H. Heckschera – B. Ohlina – P. Samuelsona, oferują niezwykle mało dla zrozumienia intensyfikacji wymiany między krajami o zbliżonym wysokim poziomie zaawansowania ekonomicznego, które specjalizują się w produkcji bardzo podobnych towarów, pozostających ścisłymi substytutami. W ujęciu teorii klasycznych i neoklasycznych handel ma bowiem zdecydowanie charakter handlu komplementarnego, wynikającego ze specjalizacji poszczególnych gospodarek w zakresie odmiennych, różniących się dóbr. Założenia tych teorii, uwzględniające identyczność funkcji produkcji oraz homogeniczność czynników produkcji, stają się w kontekście współczesnych zasad gospodarowania coraz bardziej anachroniczne. Różnice zachodzące pomiędzy powyższymi elementami są szczególnie widoczne pomiędzy krajami rozwiniętymi gospodarczo oraz krajami rozwijającymi się, wskazując, że sposoby produkcji, proporcje stosowanych czynników produkcji oraz ich charakter są pomiędzy tymi grupami krajów zupełnie odmienne i wystąpienie identycznych funkcji produkcji lub homogeniczności czynników produkcji jest nieprawdopodobne. Podobnie nierealne wydają się założenia o immobilności czynnika kapitału oraz czynnika pracy, wynikająca z interpretacji tradycyjnej teorii statyczność przewagi kosztów komparatywnych, a także koncentrowanie się wymiany jedynie na dobrach finalnych. Rzeczywistość wskazuje na znaczącą mobilność czynników produkcji, wzrost znaczenia wymiany produktów w różnych fazach procesów produkcyjnych, poczynając od wiedzy technologicznej, poprzez dobra pośrednie, a kończąc na częściach składowych dóbr finalnych oraz samych produktach końcowych. Wreszcie, dynamiczny rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich wykazuje, że przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu traktują tradycyjny eksport towarów oraz podejmowanie produkcji poza granicami swojej siedziby jako w pełni komplementarne aspekty realizo-

[27] Por. J. A. Brander, *Strategic Trade Policy*, „Working Paper" No. 5020, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1995, s. 2, a także L. Gomes, *The Economics and Ideology of Free Trade. A Historical Review*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, Massachusetts 2003, s. 160.

wania strategii korporacji[28]. W tym ostatnim kontekście niesłusznymi okazały się stwierdzenia tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego o wyższych kosztach realizacji produkcji zagranicą i mniej korzystnej jej lokalizacji w porównaniu z produkcją na terenie własnego kraju[29].

W odróżnieniu od założeń tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego współczesne rynki towarowe nie są zatomizowane, a występujące na nich korporacje nie zachowują się pasywnie. Dostęp do technologii wymaga ponoszenia olbrzymich nakładów na badania i rozwój, nie dając gwarancji sukcesu produkcyjnego i rynkowego. Stąd, w przeciwieństwie do założeń tradycyjnej teorii przewagi kosztów komparatywnych, dysponowanie wiedzą technologiczną nie jest bezkosztowe i wiąże się ze znacznym ryzykiem jej przejęcia lub brakiem efektywności wykorzystania[30]. Korporacje międzynarodowe wykorzystują ekonomię skali produkcji, jak również zdolność do innowacji i rozwoju dla zabezpieczenia swojej pozycji rynkowej. Uzyskują w ten sposób przewagę kosztową nad swoimi konkurentami. Ponieważ w warunkach rynków niedoskonałych każde przedsiębiorstwo postępuje w podobny sposób, bazując w swych decyzjach strategicznych na zbliżonych przesłankach, wynikających z dochodów skali oraz dostępu do wiedzy oraz osiągniętego poziomu doświadczenia, dochodzi do wzajemnej współzależności zachowań pomiędzy firmami.

W rezultacie handel międzynarodowy odzwierciedla w coraz większym stopniu arbitralne albo czasowe przewagi, będące rezultatem realizowanych dochodów skali produkcji oraz dostępu do wiedzy technologicznej[31]. Tym samym może dochodzić do tworzenia się międzynarodowego podziału pracy, któ-

[28] Na malejące znaczenie funkcji wyjaśniającej klasycznych i neoklasycznych teorii handlu międzynarodowego zwraca między innymi uwagę R. Gilpin w pracy *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey 1987, s. 177.

[29] Należy przy tym zwrócić uwagę, że stwierdzenia te, sięgające opracowań S. H. Hymera oraz C. P. Kindlebergera, odnosiły się do okresu lat 60., gdy rzeczywistość była zasadniczo odmienna od dzisiejszej (Patrz S. H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 1960 oraz C. P. Kindleberger, *International Business Abroad*, New Haven, Yale University Press 1969).

[30] Przykładowo na skutek niedostatecznego rozpoznania sytuacji popytu na rynku oraz postępu technicznego wdrażanego przez konkurentów i przyjęcia niewłaściwych rozwiązań technicznych i technologicznych mimo poniesienia olbrzymich nakładów.

[31] P. R. Krugman podaje przykład handlu zagranicznego Wielkiej Brytanii, który w istotny sposób zmienił się w porównaniu z okresem dominowania klasycznej myśli ekonomicznej. W XIX wieku W. Brytania, dysponując wykwalifikowaną kadrą, kapitałem oraz doświadczeniem, miała przewagę kosztów komparatywnych w zakresie towarów przetworzonych, eksportując je do innych krajów, a importując przede wszystkim surowce. W końcu XX wieku w strukturze towarowej handlu zagranicznego tego kraju zarówno po stronie eksportowej, jak i importowej występują dobra przetworzone (Patrz P. R. Krugman, *Introduction: New Thinking about Trade Policy*, w: *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, ed. P. R. Krugman, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London 1998, s. 7 – 8).

ry ma w dużej mierze charakter przypadkowy. Staje się on bowiem coraz bardziej skutkiem skumulowanej przewagi doświadczenia, która niekiedy jest inicjowana zupełnie nieprzewidywalnie w wyniku pojawienia się innowacji technologicznych w danym kraju i w miarę upływu czasu może pozostać. Tego rodzaju podstawy tworzenia się struktur międzynarodowego podziału pracy są w pełni sprzeczne z postrzeganiem przyczyn wymiany handlowej przez doktryny tradycyjnej teorii[32]. W rezultacie można dojść do wniosku, że analiza ekonomiczna, bazująca na teorii handlu znajdującej swoje uzasadnienie w odstających od współczesnej rzeczywistości założeniach, nie może stanowić podstawy dla formułowania spostrzeżeń dotyczących obecnych zachowań przedsiębiorstw w wymianie międzynarodowej. Przemiany zachodzące w roli dysponowania innowacją technologiczną, wiedzą oraz doświadczeniem w wielu współcześnie egzystujących sektorach gospodarek dają wyraźny asumpt do zmiany myślenia także w odniesieniu do analitycznych podstaw teorii handlu międzynarodowego.

4. „Nowa" teoria handlu międzynarodowego a zachowania przedsiębiorstw w warunkach konkurencji niedoskonałej

Cechy funkcjonowania współczesnej gospodarki światowej, różniące ją od założeń tradycyjnej myśli ekonomicznej, stanowią podstawę dla nowego teoretycznego ujęcia zasad rządzących wymianą międzynarodową. Geneza powstania „nowej" teorii handlu międzynarodowego jest związana z kilkoma przesłankami[33]. Po pierwsze, rosnące znaczenie wielkich korporacji transnarodowych wywołało zasadność uwzględnienia niedoskonałej konkurencji. Po drugie, znaczenie dostępu do innowacji technologicznych dla uzyskania międzynarodowej konkurencyjności w sensie zarówno mikro-, jak i również makroekonomicznym zainspirowało rządy państw do rozważenia możliwości podjęcia interwencji w stosunkach handlowych w celu zwielokrotnienia korzyści wynikających z dyfuzji wiedzy i doświadczenia z jednego sektora do całej gospodarki. I po trzecie, możliwe stało się wykorzystanie instrumentarium ekonomiki przemysłu do modelowania struktur rynkowych znajdujących się pomiędzy krańcowymi sytuacjami doskonałej konkurencji oraz monopolu[34].

[32] Patrz szerzej P. R. Krugman, op.cit., s. 8.

[33] Patrz T. Rynarzewski, *Teoretyczne aspekty...*, op.cit., s. 74 – 75.

[34] Na tę cechę genezy „nowej" teorii handlu międzynarodowego zwraca uwagę wielu autorów. Patrz między innymi P. Welzel, *Strategische Handelspolitik. Nationale Anreize und internationale*

W warunkach zatomizowanej struktury rynku należy oczekiwać, że firmy multinarodowe, posiadające filie w innych krajach i prowadzące intensywną wymianę handlową o charakterze wewnątrzfirmowym, a także mające w swoim łącznym obrocie istotny udział eksportu oraz uzależnione od importu zaopatrzeniowego, będą raczej zwolennikami wolnego handlu. Odnosi się to do firm transnarodowych zarówno o horyzontalnej, jak i wertykalnej strukturze działalności[35]. Ewentualne ograniczenia w wymianie handlowej w kraju ich siedziby miałyby bowiem negatywny wpływ na poziom kosztów handlowych tych firm (zwłaszcza po stronie importu zaopatrzeniowego), a jednocześnie mogłyby one obawiać się reakcji odwetowej ze strony innych krajów, co naraziłoby je na podniesienie kosztów wywozu. Faworyzowanie wolnego handlu może pojawić się nawet wtedy, gdy przedsiębiorstwa multinarodowe napotykają w miejscach siedzib swoich przedsiębiorstw – matek na silną konkurencję zagraniczną[36].

Sytuacja ulega zmianie w przypadku uwzględnienia struktury rynku cechującej się konkurencją niedoskonałą. Jej podstawę stanowią duże korzyści skali produkcji, zdolność do uczenia się oraz znaczące potrzeby w zakresie nakładów przeznaczonych na badania i rozwój. Osiąganie korzyści skali produkcji jest wynikiem zależności występującej pomiędzy przeciętnymi kosztami wytwarzania oraz wolumenem produkcji. Ich poziom ulega obniżeniu wraz ze wzrostem skali wytwarzania dóbr. Korzyści skali są różnicowane w zależności od tego, czy ich źródło mieści się wewnątrz przedsiębiorstwa, czy też poza nim, a także zależnie od ich zdolności do czasowego kumulowania. W pierwszym przypadku mówi się o wewnętrznych i zewnętrznych, a w drugim, o statycznych i dynamicznych korzyściach skali[37].

Koordinationsaufgaben, Physica – Verlag, Heidelberg 1991, s. 55; E. Paulsen, *Strategische Handelspolitik und hochtechnologische Industrien*, VVF, München 1989, s. 10; K. Cowling, R. Sugden, *Strategic Trade Policy Reconsidered: National Rivalry versus Free Trade versus International Cooperation*, „Discussion Paper" No. 1, Institute for Industrial Development Policy, University of Birmingham 1997, s. 1 oraz J. A. Brander, op.cit., s. 1.

[35] Firmy o strukturze horyzontalnej produkują zbliżone dobro w różnych miejscach gospodarki światowej. W przypadku kompanii międzynarodowych o charakterze wertykalnym proces produkcyjny jest ulokowany w różnych miejscach, powodując, że produkt finalny jednej z filii jest półproduktem lub materiałem dla produkcji w innej filii.

[36] Według badań H. Milner, wiele sektorów amerykańskiej gospodarki nie było zwolennikami ochrony protekcyjnej nawet w sytuacji wystąpienia poważnej konkurencji zagranicznej na rynku krajowym (H. Milner, *Resisting Protectionism: Global Industries and the Politics of International Trade*, Princeton University Press, Princeton 1998).

[37] Korzyści wewnętrzne powstają, gdy dane przedsiębiorstwo, na skutek wzrostu produkcji, obniża koszty przeciętne. Zewnętrzne korzyści skali są rezultatem przyrostu produkcji w całej branży (a nie koniecznie w danym przedsiębiorstwie), w której działa przedsiębiorstwo, prowadząc także do spadku jego kosztów jednostkowych. W przypadku korzyści o charakterze statycznym przeciętne koszty produkcji są zależne od wolumenu produkcji wytworzonego w danym

Przyczyną rosnących korzyści skali są wysokie stałe koszty produkcji, będące z kolei rezultatem znaczących nakładów na badania i rozwój oraz uwarunkowań, wynikających z cech procesów produkcyjnych. W charakteryzujących się tego rodzaju cechami sektorach firmy funkcjonujące na rynku od dłuższego czasu znajdują się w uprzywilejowanej sytuacji, gdyż mogły rozwinąć swoje zdolności produkcyjne, pozwalające im na osiąganie przewagi kosztowej. Wejście innych producentów do tego sektora staje się zdecydowanie trudniejsze. Muszą oni pokonać barierę bardzo wysokich nakładów inwestycyjnych, a w następnej kolejności zwiększać produkcję i sprzedaż na rynku celem obniżenia kosztów jednostkowych w warunkach jego wcześniejszego opanowania przez producenta, który wykonał pierwszy ruch, zajmując monopolistyczną lub oligopolistyczną pozycję. W ten sposób producenci usadowieni już na danym rynku mogą realizować ponadprzeciętne zyski w formie swoistej renty. Obiektywne trudności z jej zneutralizowaniem przez innych próbujących wejścia na rynek producentów powodują, że w takich sektorach funkcjonuje niewielka liczba podmiotów. Upływ czasu, pozwalający pierwszemu producentowi dyskontować efekty uczenia się, prowadzące do dalszego obniżania kosztów wytwarzania, a tym samym powiększania rent, czyni barierę wejścia do sektora jeszcze wyższą. W warunkach wysokich korzyści skali oraz stromej krzywej uczenia się przedsiębiorstwa już usadowione na rynku muszą zmierzać do opanowania rynków zagranicznych. Wyjście poza granice kraju staje się dla nich priorytetem, umożliwiającym realizację zysków wynikających z postępującej monopolizacji sektora. Jeżeli na swojej drodze nie napotykają żadnych ograniczeń i zagraniczne rynki zbytu są w pełni dostępne dla ich towarów, można oczekiwać, że również w tym wypadku wielkie korporacje będą zwolennikami wolnego handlu. Sytuacja ulega zmianie, gdy zagraniczne rządy wykażą skłonność do wprowadzenia środków interwencyjnych stanowiących barierę na drodze ich eksportu. Powstaje płaszczyzna, na której, w wyniku niewielkiej liczby podmiotów występujących w sektorze, dochodzi do uświadomienia sobie wzajemnej współzależności podejmowanych decyzji przez dwie grupy decydentów: rządy obu krajów oraz przedsiębiorstwa pochodzące z każdego z nich. W działaniach wymienionych podmiotów w rękach rządów znajdują się środki polityki handlowej, natomiast

momencie czasu. Natomiast korzyści dynamiczne są efektem długookresowego kształtowania się kosztów przeciętnych pod wpływem skumulowanej łącznej ilości produkcji w sektorze oraz w przedsiębiorstwie w przeszłości i teraźniejszości. W tym ostatnim przypadku częstą przyczyną wystąpienia skutków dynamicznych są efekty uczenia się oraz zyskiwania doświadczeń. Szerzej na temat rodzajów i istoty korzyści skali patrz między innymi A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 99 – 100 oraz 108; J. U. – M. Nielsen, E. S. Madsen, K. Pedersen, *International Economics. The Wealth of Open Nations*, McGraw – Hill Book Company, London 1995, s. 27 – 31 oraz W. Maennig, B. Wilfling, *Aussenwirtschaft. Theorie und Politik*, Verlag Franz Vahlen, München 1998, s. 210 – 226.

przedsiębiorstwa dysponują możliwością podejmowania stosownych decyzji strategicznych, uwzględniając zarówno zastosowane przez rządy instrumenty, jak i przewidywane reakcje konkurentów. Dochodzi do wyraźnego sprzężenia pomiędzy występowaniem w określonych sektorach rent ekonomicznych oraz zachowaniami typu strategicznego, uwzględniającymi wzajemne relacje pomiędzy wyżej wymienionymi podmiotami, prowadzącymi do prób uzyskiwania i/lub przejmowania tworzących się na rynku rent ekonomicznych. Ten dualizm występowania renty ekonomicznej oraz przestrzeni dla działań strategicznych mających na celu jej przesunięcie („rent shifting", „profit shifting") stanowi bazę teorii strategicznej polityki handlu międzynarodowego.

Stanowiącą podstawę rozważań „nowej" teorii handlu międzynarodowego niedoskonałą konkurencję cechuje alternatywne występowanie w poszczególnych sektorach gospodarki światowej kilku rodzajów struktur rynkowych, a mianowicie konkurencji monopolistycznej, monopolu oraz oligopolu. Powstaje pytanie, czy w każdej z tych struktur może dochodzić do sytuacji, które umożliwiają jednoczesne uzyskiwanie dodatkowych rent ekonomicznych oraz występowanie zachowań typu strategicznego.

W warunkach konkurencji monopolistycznej, w sytuacji równowagi, nie są wytwarzane nadzwyczajne renty ekonomiczne. Ten typ konkurencji występuje najczęściej na rynkach lokalnych, bazę jej wyodrębnienia stanowi rodzaj towaru. Produkty rynkowe są heterogeniczne i mają bliskie sobie substytuty[38]. Istnieje stosunkowa łatwość wejścia na rynek kolejnych oferentów i stąd ich liczba jest relatywnie duża. Cechą niedoskonałości rynku w warunkach konkurencji monopolistycznej jest właśnie zróżnicowanie dóbr, które mniej lub bardziej różnią się między sobą. Kryterium tego zróżnicowania są zarówno obiektywne cechy towarów, jak i subiektywne odczucia konsumentów. Oferenci heterogenicznych dóbr mogą zachowywać się w określonej przestrzeni jak monopoliści i sami ustalać ceny. Swoboda tego ustalania jest jednak ograniczona stosunkami substytucyjnymi pomiędzy poszczególnymi towarami. W rezultacie powstaje swoista podwójnie łamana krzywa popytu łącząca w sobie moc wyjaśniającą zachowań w warunkach zarówno monopolu, jak i wolnej konkurencji. Część krzywej popytu ma przebieg podobny jak w warunkach monopolu, natomiast inne jej części wykazują cechy przebiegu jak w warunkach doskonałej konkurencji. W efekcie, w przypadku konkurencji monopolistycznej, nie dochodzi do zachowań strategicznych prowadzących do walki o przesunięcie renty.

Renty ekonomiczne występują natomiast z całą pewnością zarówno w warunkach monopolu, jak i oligopolu. W sytuacji monopolu pojedynczy producent

[38] Na temat charakterystyki konkurencji monopolistycznej patrz między innymi: M. Nasiłowski, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wydawnictwo Key Test, Warszawa 1996, s. 150 oraz A. Woll, *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, Verlag Franz Vahlen, München 1990, s. 207 – 208.

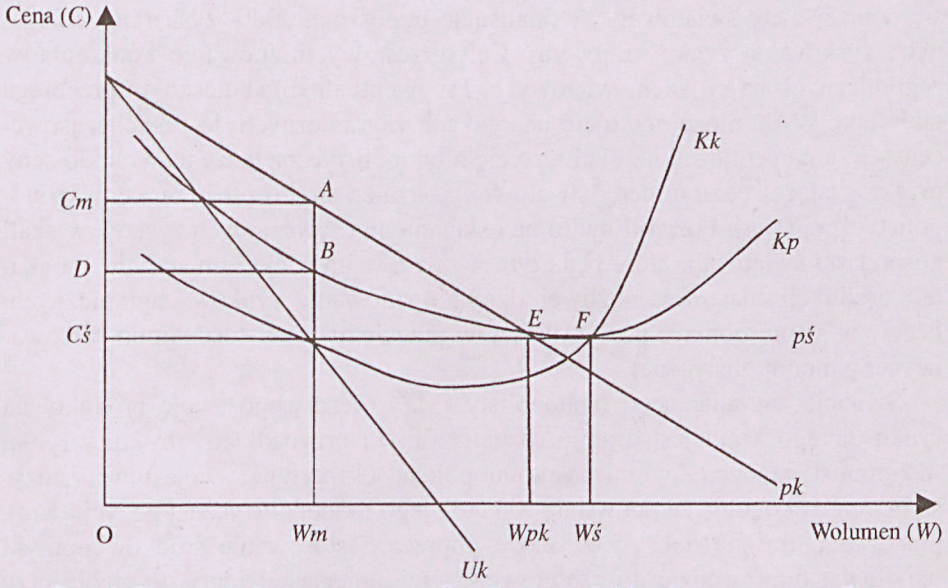
sam ustala cenę. Ma możliwość jej określenia powyżej kosztów krańcowych, a w warunkach ograniczonego dostępu do danego sektora nawet powyżej kosztów przeciętnych, w ten sposób maksymalizując swój zysk. Dochodzi tym samym do wytwarzania nadzwyczajnych rent ekonomicznych. Powstaje pytanie, czy w tym rodzaju rynku niedoskonałego występuje również płaszczyzna dla zachowań strategicznych. W celu uzyskania odpowiedzi na to pytanie można rozpatrzyć dwie sytuacje, w których mamy do czynienia bądź z krajowym, bądź z zagranicznym monopolistą,

W sytuacji krajowego monopolisty (MK) dążącego do maksymalizacji zysku realizacja optymalnego poziomu produkcji występuje wtedy, gdy krzywa kosztów krańcowych jest równa krzywej utargu krańcowego. W porównaniu z sytuacją rynku doskonałego utarg krańcowy w warunkach monopolu nie jest równy cenie, ponieważ przy wzroście produkcji dochodzi do obniżenia ceny, co w rezultacie prowadzi do zmniejszenia wielkości utargu krańcowego poniżej jej poziomu[39]. W sytuacji krajowego monopolisty oferowana przez niego cena przewyższa poziom kosztów krańcowych w stopniu zależnym od siły jego pozycji monopolistycznej. Na rysunku 1 jednostkowa cena monopolistyczna *Cm* jest osiągana przy poziomie produkcji *Wm* oraz popycie krajowym na dane dobro (*pk*), zakładając, że utarg krańcowy (*Uk*) jest równy kosztom krańcowym (*Kk*). Ponieważ cena *Cm* jest wyższa od kosztów przeciętnych wyznaczonych przez krzywą *Kp* przy danym poziomie produkcji *Wm* w punkcie *B*, monopolista realizuje zysk o wielkości obejmującej powierzchnię prostokąta *CmABD*.

Uczestnictwo danego kraju w wymianie międzynarodowej może wywołać sytuację konkurowania przez MK z konkurencją zagraniczną. Producenci zagraniczni, uzyskując w pełni wolny dostęp do rynku, na którym działa MK, spowodują, że kalkulacja jego zachowań musi ulec przeobrażeniu w kierunku uwzględnienia sytuacji rynku doskonałego. Dotychczasowy monopolista na rynku krajowym przestaje być jedynym dostawcą danego towaru. Jeżeli przyjąć, że krzywa kosztów przeciętnych (*Kp*) jest wspólna dla wszystkich producentów oferujących przedmiotowe dobro na rynku MK, dojdzie do przesunięcia się wolumenu podaży do poziomu *Wś* przy jednoczesnym obniżeniu się ceny do wysokości ceny światowej *Cś*. Pojawia się zatem sytuacja identyczna jak w przypadku konkurencji doskonałej, ponieważ nowa cena *Cś* jest równa kosztom przeciętnym (*Kp*). Otwarcie granic kraju w którym działał MK, doprowadziło do transformacji struktury z rynku monopolistycznego do rynku o konkurencji doskonałej. Jeżeli monopolista przystosował się skutecznie do nowej sytuacji obni-

[39] Zgodnie z definicją utargu krańcowego jest on rezultatem podzielenia przyrostu utargu całkowitego przez przyrost produkcji, która została sprzedana. Z kolei pojęcie utargu całkowitego jest utożsamiane z iloczynem ceny i produkcji sprzedanej, a utargu przeciętnego z wynikiem podzielenia utargu całkowitego przez ilość produkcji sprzedanej (Por. M. Nasiłowski, op.cit., s. 127).

żając swoje koszty wytwarzania, będzie mógł dostarczać na rynek wewnętrzny produkcję o rozmiarach *Wpk* (wyznaczoną przez przecięcie nowej ceny światowej *Cś* z dotychczasową krzywą popytu krajowego *pk*). Pozostała część produkcji w wysokości *Wpk – Wś* będzie eksportowana. Rezultatem nowej sytuacji jest zwiększenie dobrobytu danego kraju, ponieważ przyrost renty konsumenckiej (obejmującej powierzchnię *CmAECś*), wywołany obniżeniem oferowanej ceny za dany towar, przewyższa stratę w sferze renty producenckiej (obejmującej powierzchnię *CmABD*) o wielkość wyznaczoną powierzchnią figury geometrycznej *AECśDB*.



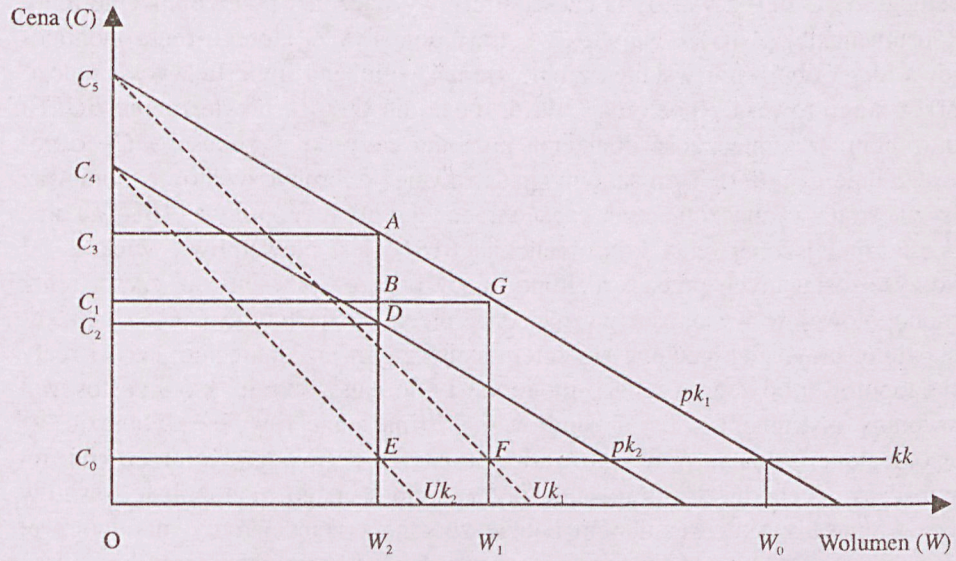
Rys. 1. Przesunięcie renty w warunktach obecności krajowego monopolisty

Źródło: Na podstawie J. U. – M. Nielsen, E. S. Madsen, K. Pedersen, *International Economics, The Wealth of Open Nations*, McGraw-Hill Book Company, London 1995, s, 30 oraz N. Grimwade, *International Trade, New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, London and New York 2000, s. 67

Można jednak rozpatrywać sytuację, w której monopolista krajowy będzie chroniony przed konkurencją zagraniczną poprzez wprowadzenie barier importowych. Mogą one spowodować, że MK pozostanie monopolistą na rynku wewnętrznym, podczas gdy w warunkach rynku światowego będzie napotykał na konkurencję zagraniczną. Jednocześnie będą występować dwie krzywe popytu. Jedna krzywa (*pk*) odnosi się do popytu krajowego, podczas, gdy druga (*pś*) charakteryzuje popyt światowy. Zgodnie z zasadą maksymalizowania zysku w warunkach sytuacji monopolistycznej, MK winien wytwarzać dany produkt w wolumenie, przy którym dochodzi do równości pomiędzy kosztami marginalnymi oraz utargiem krańcowym zarówno dla produkcji krajowej, jak i eksportowej. Ma to miejsce przy wielkości produkcji *Wś* oraz kosztach krańcowych *Wś*

– *F*. Wielkości podaży na rynek krajowy (*O – Wm*) oraz na rynek zagraniczny (*O – Wś*) są realizowane przy dwóch różnych cenach (*Cm* oraz *Cś*). Przebieg krzywej kosztów przeciętnych na odcinku *B – F* wskazuje na to, że oferowana przez MK cena na rynkach eksportowych ma wyraźny charakter ceny dumpingowej. Dochodzi zatem do sytuacji, w której konsumenci krajowi płacący na rynku wewnętrznym wyższą cenę, uzasadnioną chroniącymi rynek barierami celnymi, finansują zyski krajowego monopolisty, pozwalając mu na oferowanie na rynkach zagranicznych odpowiednio niższej ceny. Korzyść odnoszą konsumenci za granicą. Można sobie również wyobrazić jeszcze dalej idącą strategię cenową MK, który na rynkach zagranicznych może oferować cenę kształtującą się poniżej ceny światowej *Cś*, finansując ponoszone straty zyskami z osiąganych zysków na rynku krajowym. Celem jest wyeliminowanie konkurentów zagranicznych na rynkach światowych. Po ewentualnym skutecznym przebiegu takiej akcji MK może powrócić na rynkach zagranicznych do dotychczasowej ceny *Cś*, a nawet, jeżeli uzyskał pozycję monopolistyczną także na nich, do ceny przekraczającej poziom ceny światowej, zbliżając się do poziomu ceny monopolistycznej (*Cm*). Pozwoli mu to na osiąganie nadzwyczajnych zysków w skali gospodarki światowej, które będą tym wyższe, w im większym stopniu, na skutek produkcji masowej możliwej dzięki opanowaniu rynków zagranicznych, będzie w stanie obniżyć poziom kosztów przeciętnych w stosunku do oferowanej ceny monopolistycznej.

Sytuacja zagranicznego monopolisty (MZ) oferującego swoje produkty na rynku danego kraju jest drugim rozpatrywanym przypadkiem struktury rynku monopolistycznego. Zagraniczny monopolista, eksportując swoje towary, uzyskuje rentę ekonomiczną powstałą wskutek jego monopolistycznej pozycji. Kraj, do którego trafiają dobra MZ, może poprzez zastosowanie środków polityki handlowej doprowadzić do częściowego przesunięcia tej renty do siebie przy jednoczesnym wywołaniu określonych skutków w sferze poziomu dobrobytu. Na rysunku 2 wyjściowy popyt kraju na którego obszarze działa zagraniczny monopolista wyznacza krzywa pk_1. Maksymalizacja zysku MZ następuje w sytuacji równości utargu krańcowego (Uk_1) z – przyjętymi dla uproszczenia jako stałe – kosztami krańcowymi (*kk*), co ma miejsce w punkcie *F*, przy wolumenie importu W_1 oraz na poziomie ceny C_1. Zagraniczny monopolista realizuje rentę monopolową, która, przy założeniu, że przyjęte koszty krańcowe są równe kosztom przeciętnym, obejmuje powierzchnię figury geometrycznej C_1GFC_0. Kraj, którego rynek jest opanowany przez zagranicznego monopolistę, może wprowadzić na import wytwarzanych przez niego i sprowadzanych do kraju towarów stosowne cło importowe, co znajduje swoje odbicie na schemacie w postaci odcinka $C_4 – C_5$. Zastosowanie cła spowoduje przesunięcie krzywej popytu krajowego do położenia wyznaczonego przez krzywą pk_2. Przecięcie nowej krzywej utargu krańcowego (Uk_2) z kosztami krańcowymi (*kk*) w punkcie *E*



Rys. 2. Przesunięcie renty w warunkach obecności zagranicznego monopolisty na rynku krajowym

Źródło: Na podstawie A. V. Deardorff, R. M. Stern, *Current Issues in Trade Policy: An Overwiew*, w: *US Trade Policies in a Changing World Economy*, ed. R, M, Stern Cambridge/Massachusetts 1987, za: K. Rose, K. Sauernheimer, *Theorie der Außenwirtschaft*, Verlag Franz Vahlen, München 1999, s. 635; J. A. Brander, B. J. Spencer, *Tariffs and the Extraction of Foreign Monopoly Rents under Potential Entry*, „Canadian Journal of Economics" 14/1981, s. 377 oraz M. Borchert, *Außenwirtschaftslehre, Theorie und Politik*, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 2001, s. 144

wyznacza nowy wolumen importowanego dobra (W_2) oraz cenę (C_2). Nowa sytuacja pociągnie za sobą konsekwencje w sferze dobrobytu. Zagraniczny monopolista zmniejszy swoją rentę do poziomu wyznaczonego przez powierzchnię figury C_2DEC_0. Ponieważ wysokość cła $C_4 - C_5$ jest równa różnicy ceny pomiędzy nową ceną MZ (C_2) oraz ceną uwzględniającą cło (C_3), kraj uzyska dochody celne o wartości wyznaczonej przez iloczyn poziomu cła oraz wolumenu importu, czyli określonej przez powierzchnię prostokąta C_3ADC_2. Obniżeniu ulegnie renta konsumencka w wyniku podwyższenia ceny sprzedaży dobra na rynku powiększonej o wprowadzone cło o powierzchnię figury C_3AGC_1. W rezultacie wynik netto w sferze dobrobytu danego kraju jest wypadkową korzyści uzyskiwanych wskutek dochodów celnych oraz kosztów wywołanych obciążeniami po stronie konsumentów. Na podstawie porównania powierzchni figur geometrycznych kojarzonych z powyższymi korzyściami oraz kosztami można wywnioskować, że końcowy wynik będzie rezultatem porównania powierzchni prostokąta C_1C_2BD (korzyść) z powierzchnią trójkąta ABG (koszt). Innymi słowy, wynik netto jest efektem relacji wielkości przesuniętej od zagranicznego monopolisty części renty monopolowej w postaci elementu składowego dochodu

celnego (C_1C_2BD) z wartością części straty wyznaczonej przez obniżenie renty konsumenckiej (ABG)[40]. Największe straty ponosi MZ, którego renta monopolowa ulega obniżeniu wskutek zmniejszenia wolumenu importu wytwarzanego przez niego towaru z poziomu OW_1 do poziomu OW_2 (o powierzchnię $BGFE$) oraz poprzez konieczność obniżenia poziomu ceny do wysokości OC_2 (o powierzchnię C_1C_2BD). Tym samym spada również dobrobyt światowy, ponieważ łączna strata wyznaczona przez część utraconej renty monopolowej ($BGFE$) oraz część zmniejszonej renty konsumenckiej (ABG) jest niewątpliwie większa od korzyści osiąganych przez kraj importujący poprzez przesunięcie części renty monopolowej w wysokości wyznaczonej przez powierzchnię C_1C_2BD. Przedstawiony przypadek cechuje się zatem skutecznym przesunięciem części renty monopolowej od zagranicznego monopolisty do danego kraju, który zastosował wybrany instrument polityki handlowej. Można sobie również wyobrazić, że w określonej sytuacji, przy wprowadzeniu bardzo wysokiego cła przez kraj importujący, dochodzi do oferowania przez zagranicznego monopolistę towarów bez żadnego zysku. Rezultatem będzie zupełne przejęcie renty monopolowej przez kraj, w którym działa zagraniczny monopolista (rent extraction)[41].

W obu przypadkach struktury monopolistycznej rynku występują zatem przesunięcia renty, ale jednocześnie brak jest płaszczyzny dla zachowań strategicznych (patrz rysunek 3). W warunkach monopolu, podobnie jak i wcześniej w sytuacji konkurencji monopolistycznej, nie występują strategiczne współzależności pomiędzy przedsiębiorstwami. Przestrzeń dla zachowań strategicznych pojawia się dopiero w przypadku konkurencji oligopolistycznej. W tej formie rynku niedoskonałego powstają sytuacje, w których pojedynczy podmiot uwzględnia w swojej kalkulacji wzajemną zależność indywidualnych decyzji innych racjonalnie zachowujących się podmiotów[42]. Odróżnia to tę formę rynku

[40] Według R. Pomfreta, przy relatywnie niewielkim poziomie wprowadzonego cła, przesunięta od zagranicznego monopolisty renta przewyższa straty ponoszone przez konsumentów, prowadząc do podniesienia dobrobytu danego kraju (Por. R. Pomfret, *The New Trade Theories, Rent – Snatching and Jet Aircraft*, „World Economy" 14/1991, s. 270).

[41] Szerzej na temat tego przypadku patrz między innymi J. A. Brander, B. J. Spencer, op.cit., s. 31 oraz M. Borchert, op.cit., s. 144 – 145.

[42] Również w tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego można dostrzec występowanie aspektów strategicznych. Jakkolwiek nie są one wyraźnie definiowane, to jednak przejawiają się głównie w podejmowaniu działań, których celem jest osiąganie korzyści z tytułu uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy kosztem innych podmiotów – uczestników wymiany. Jako przykłady służą koncepcje cła optymalnego oraz infant industry. Aspekty strategiczne pojawiają się również w koncepcji unii celnej Vinera, w której źródłem podnoszenia dobrobytu są efekty kreacji i dyskryminacji handlu międzynarodowego (Patrz J. Viner, *The Customs Union Issue*, New York 1950 oraz J. E. Blank, H. Clausen, H. Wacker, *Internationale ökonomische Integration. Von der Freihandelszone zur Wirtschafts- und Währungsunion*, Verlag Franz Vahlen, München 1998, s. 88 – 95). W konwencji strategicznych współzależności można analizować również zachowania

niedoskonałego od rynku, na którym występuje samodzielny monopolista, podejmujący decyzje bez konieczności uwzględniania w swojej kalkulacji reakcji innych podmiotów, oraz – w jeszcze większym stopniu – od przypadku w pełni wolnego rynku, na którym pojedynczy podmiot jest na tyle nieznaczący, że u podstaw jego decyzji znajdują się poziomy kategorii ekonomicznych, na które jego wpływ jest znikomy lub żaden. Na rynku oligopolistycznym każdy z podmiotów zajmuje tak znaczący udział w rynku danego sektora, że jego decyzje dotyczące parametrów sprzedaży mają istotny wpływ na kształtowanie się sytuacji popytowo-podażowej na tym rynku i tym samym wywierają wpływ na sytuację konkurentów. Decyzje związane z kształtowaniem ceny oraz wolumenem sprzedaży nie mogą być ignorowane przez konkurentów na rynku, a z kolei ich przewidywana reakcja winna być uwzględniana przy kalkulowaniu polityki sprzedaży przez podmiot wykonujący pierwszy ruch w tym zakresie. W związku z tym firmy działające w sektorach oligopolistycznych zachowują się względem siebie strategicznie, podejmując określone decyzje w ramach przestrzeni warunkowanej wzajemnymi reakcjami w sferze relacji cenowo-wolumenowych oraz popytowo-podażowych. Związane z tymi zachowaniami ruchy rent pomiędzy podmiotami oraz krajami mają raczej charakter przesunięć (rent shifting) aniżeli ich bezwzględnego całkowitego przejęcia (rent extraction), które pojawia się głównie w warunkach rynku monopolistycznego[43].

Zachowania strategiczne przedsiębiorstw transnarodowych są w dużej mierze wynikiem niepewności i konfliktów charakterystycznych dla współczesnych gospodarek. Niepewność jest przejawem trudności przewidzenia zachowań innych uczestników gry rynkowej: rządów, konkurentów, kooperantów, siły roboczej czy też konsumentów[44]. Odbija się to na problemach z właściwym oszacowaniem kosztów i przychodów przedsiębiorstw, które zostają zmuszone do dążenia do zmniejszenia tej niepewności, stającej się w tym kontekście strategicznie istotną[45]. Różne formy zachowań strategicznych przedsiębiorstw są elementem reakcji na pojawianie się konfliktowych sytuacji wiązanych z innymi uczest-

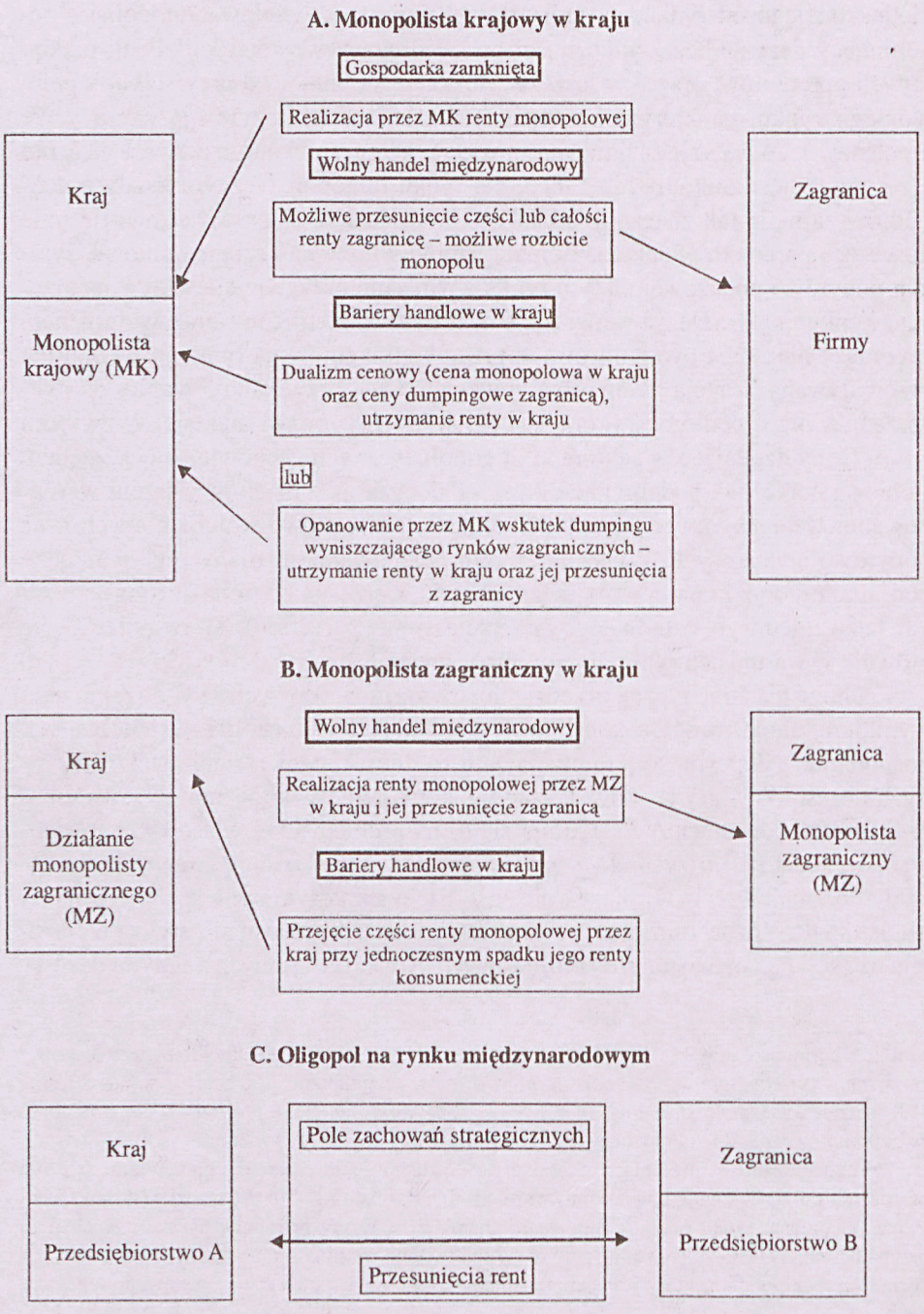
---

wielkich korporacji oraz krajów naftowych (patrz T. Rynarzewski, *Ewolucja strategii cenowej korporacji Kartelu Naftowego w okresie powojennym*, „Kapitalizm" 1982, nr 2, s. 7 – 29 oraz T. Rynarzewski, *Wpływ strategii cenowych wielkich korporacji i krajów OPEC na powstanie kryzysu naftowego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 1982, nr 3, s. 305 – 318).

[43] Tego rodzaju rozróżnienia w charakterystyce ruchów rent pomiędzy podmiotami zależnie od rodzaju rynku dokonuje między innymi M. Borchert, op.cit., s. 146. W rzeczywistości, niezależnie od rodzaju rynku oraz zdefiniowania charakteru i formy przejmowania rent, w każdym przypadku mamy do czynienia z fizycznym przeniesieniem możliwości realizowania dodatkowych korzyści przez podmiot, który jest beneficjentem skutków wynikających z zachowań strategicznych.

[44] Patrz G. Letta-Gillies, op.cit., s. 115.

[45] D. A. Gillies, G. Letta-Gillies, *Intersubjective Probability and Economics*, „Review of Political Economy" 1991, No. 3, s. 393 – 417.



Rysunek 3. Geneza zachowań strategicznych w aspekcie procesu przesunięcia renty w różnych formach rynku niedoskonałego

Źródło: Opracowanie własne

nikami rynku. Próby rozwiązywania konfliktów mogą odbywać się na drodze „pokojowej" (kooperacja) lub w postaci konfrontacji. W każdym jednak przypadku pozytywnie rozstrzygnięte wzmacniają pozycję danego przedsiębiorstwa. W procesie zachowań strategicznych, mających na celu zmniejszanie niepewności, włączane są przy tym różne poziomy, począwszy od mikroekonomicznego, a skończywszy na makroekonomicznym.

Charakterystyczna dla rynków oligopolistycznych strategiczna współzależność stanowi bazę dla działań interwencyjnych w sferze polityki handlowej (poziom makro). Rządy poszczególnych krajów rozważają możliwość wspierania narodowych firm (poziom mikro) i sektorów (poziom mezo), zajmujących silną pozycję na rynku światowym. Dzieje się tak w wielu sektorach gospodarki, ale w szczególności w dziedzinach zaawansowanych technologicznie. Właśnie w odniesieniu do nich dostrzega się, że wywierają one bardzo istotny wpływ na rozwój gospodarczy kraju. Jest on wynikiem szczególnej możliwości dynamizowania rent w sektorach cechujących się stromymi krzywymi uczenia się, a także rezultatem oczekiwania, że przedsiębiorstwa w nich działające mogą poprzez instrumenty polityki handlowej uzyskiwać istotny bodziec do wprowadzania innowacji oraz systematycznego podnoszenia poziomu technologicznego. W ten sposób rządy krajów mogą adaptować strategiczną politykę handlu międzynarodowego dla poprawiania sytuacji konkurencyjnej swoich przedsiębiorstw na rynku światowym, a tym samym uprzywilejowania pozycji konkurencyjnej całych sektorów gospodarki. Stają się one dodatkowymi „graczami" na rynku, próbując wywierać wpływ – za pośrednictwem instrumentów polityki handlowej – na zachowania strategiczne przedsiębiorstw, a tym samym determinować wynik wzajemnych zmagań firm dążących do uzyskiwania jak najkorzystniejszej pozycji konkurencyjnej swoich przedsiębiorstw w danym sektorze gospodarki światowej.

Uwzględnienie zachowań strategicznych jako immanentnego elementu składowego w „nowej" teorii handlu międzynarodowego nie byłoby możliwe bez wcześniejszego powiązania pomiędzy ekonomiką przemysłu oraz teorią handlu. Doszło do tego pod koniec lat siedemdziesiątych na skutek cech obu dyscyplin, które w aspekcie nowych potrzeb wyjaśniania zachowań podmiotów na międzynarodowych rynkach niedoskonałych okazały się komplementarne. Realna teoria handlu międzynarodowego miała bowiem dotąd wyraźnie nieempiryczny charakter, a ekonomika przemysłu nie dysponowała mocnym fundamentem teoretycznym. Ewolucja ekonomiki przemysłu w kierunku rozwiązywania problemów teoretycznych doprowadziła do wytworzenia bazujących na mikroekonomii oraz teorii gier instrumentów, które znalazły zastosowanie w „nowej" teorii handlu międzynarodowego. Posiłkując się narzędziami z nauki o przedsiębiorstwie oraz ekonomiki przemysłu oraz implementując je do modeli ogólnogospodarczych, „nowa" teoria handlu stała się adekwatną bazą dla wyjaśniania roli polityki handlu w warunkach rynku niedoskonałego.

5. Zakończenie

Według założeń tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego przedsiębiorstwa funkcjonujące w warunkach doskonałej konkurencji dysponowały pełną informacją, która eliminowała, tak charakterystyczne dla obecnych warunków gospodarowania, niepewność i ryzyko. Nie dochodziło zasadniczo do sytuacji konfliktowych, ponieważ w warunkach znacznego zatomizowania struktury rynku nie było możliwości uzyskiwania przez przedsiębiorstwa wpływu na kształtowanie się cen. Współczesna gospodarka światowa istotnie odbiega od założeń modelowych neoklasycznej teorii wymiany międzynarodowej. Niedoskonałość rynku daje podstawę do zachowań przedsiębiorstw o charakterze strategicznym. Zachowują się one w ten sposób w celu zmniejszania niepewności i ograniczania ryzyka. Pozytywny skutek rozstrzygania występujących na rynku sytuacji konfliktowych pozwala na wzmocnienie pozycji przedsiębiorstwa często kosztem innych konkurentów. Jego konsekwencją jest przechwytywanie rent ekonomicznych. Sam fakt występowania rent nie oznacza jednoczesnej obecności zachowań strategicznych przedsiębiorstw. Te ostatnie pojawiają się w określonej formie rynku niedoskonałego, jaką jest struktura oligopolistyczna.

Tradycyjna teoria handlu międzynarodowego nie może pełnić funkcji wyjaśniającej zachowania strategiczne przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce światowej. W gospodarce tej bowiem pojawia się coraz więcej cech niedoskonałej konkurencji. Realizację tej funkcji przejmuje zatem na siebie „nowa" teoria handlu międzynarodowego, która, w powiązaniu z ekonomiką przemysłu, dysponuje instrumentami dającymi podstawę do podejmowania prób wyjaśniania zachowań wielkich korporacji na rynku międzynarodowym.

Bibliografia

Ben-David D., *Free Trade and Economic Growth*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts 2001

Ben-David D., Pappell D., *Slowdown and Meltdown, Post-war Growth Evidence from 74 Countries*, „Review of Economic and Statistics" 1998, Vol. 80

Blank J. E., Clausen H., Wacker H., *Internationale ökonomische Integration. Von der Freihandelszone zur Wirtschafts- und Währungsunion*, Verlag Franz Vahlen, München 1998

Borchert M,, *Außenwirtschaftslehre. Theorie und Politik*, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 2001

Brander J. A., Spencer B. J., *Tariffs and the Extraction of Foreign Monopoly Rents under Potential Entry*, „Canadian Journal of Economics" 1981, No. 14

Brander J., *Strategic Trade Policy*, Working Paper No. 5020, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1995

Budnikowski A,, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001

Bureau of Economic Analysis of the U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Washington D. C. 2000

Cantwell J., *The Relationship between International Trade and International Production*, w: *Surveys in International Trade*, red. D. Greenway, L. A. Winters, Blackwell, Oxford 1994

Caves R. E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge 1982

Cowling K., Sugden R.,, *Strategic Trade Policy Reconsidered: National Rivalry versus Free Trade versus International Cooperation*, Discussion Paper No. 1, Institute for International Development Policy, University of Birmingham 1997

Deardorff A. V., Stern R. M., *Current Issues in Trade Policy: An Overwiew*, w: *US Trade Policies in a Changing World Economy*, eds. R,. M. Stern, Cambridge, Massachusetts 1987

General Agreement on Tariffs and Trade, Geneva, różne roczniki

Gillies D. A., Letta-Gillies G,, *Intesubjective Probability and Economics*, „Review of Political Economy" 1991, No. 3

Gillies D. A., Letta-Gillies G., *Transnational Corporations. Fragmentation Amidst Integration*, Routledge, London and New York 2002

Gilpin R., *The Political Economy of International Relations*, Princeton University, New Yersey 1987

Gomes L., *The Economic and Ideology of Free Trade. A Historical Review*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, Massachusetts 2003

Grimwade N., *International Trade, New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, London and New York 2000

Heinemann H. – J., *Auf dem Weg zu einer regulierten Weltwirtschaft?* w: *Integration oder Desintegration der Weltwirtschaft?*, W. Filc, C. Köhler, (Hrsg.), Duncker & Humblot, Berlin 1994

Hoekman B M., Kostecki M. M., *The Political Economy of the World Trading System. The WTO and Beyond*, Oxford University Press, Oxford 2001

Hood N., Young S.,, *Economics of the Multinational Enterprise*, Longman, London 1979

Hymer S. H., *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 1960

„International Herald Tribune", 20 – 30 January 2000

International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, Washington 2000

Kindleberger C. P.,, *International Business Abroad*, New Haven, Yale University Press 1969

Kitson M., Mitchie J., *Trade and Growth: A Historical Perspective*, rozdz. 1 w: *Managing the Global Economy* eds. J. Mitchie, J. G. Smith, Oxford University Press, Oxford 1995

Kleinert J., *The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overwiew*, Kiel Working Papers No. 1069, Kiel Institute of World Economics, August 2001

Krugman P. R., *Introduction: New Thinking about Trade Policy*, w: *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, eds. P. R. Krugman P. R., The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London 1998

Maennig W. Wilfing B., *Aussenwirtschaft. Theorie und Politik*, Verlag Franz Vahlen, München 1998

Meyer-Stamer J., *Was ist Meso? Systemische Wettbewerbstätigkeit: Analyseraster, Benchmarking – Tool und Handlungsrahmen*, Institut für Entwicklung und Frieden an der Gerhard – Mercator – Universität Duisburg, „Report" 55/2001

Milner H., *Resisting Protectionism: Global Industries and the Politics of International Trade*, Princeton University Press, Princeton 1998

Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Wydawnictwo Key Test, Warszawa 1996

Nielsen J. U.-M., Madsen E. S., Pedersen K., *International Economics. The Wealth of Open Nations*, McGraw – Hill Company, London 1995

Paulsen E., *Strategische Handelspolitik und hochtechnologische Industrien*, VVF, München 1989
Pomfret R., *The New Trade Theories, Rent – Snatching and Jet Aircraft*, „World Economy" 1991, No. 14
Rose K., Sauernheimer K., *Theorie der Außenwirtschaft*, Verlag Franz Vahlen, München 1999
Rynarzewski T., *Ewolucja strategii cenowej korporacji Kartelu Naftowego w okresie powojennym*, „Kapitalizm" 1982, nr 2
Rynarzewski T., *Teoretyczne aspekty strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, w: *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2001
Rynarzewski T., *Wpływ strategii cenowych wielkich korporacji i krajów OPEC na powstanie kryzysu naftowego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 1982, nr 3
Rynarzewski T., *Wpływ zmian cen ropy naftowej na perspektywiczną równowagę rozwiniętych krajów kapitalistycznych*, „Przegląd Stosunków Międzynarodowych" 1989, nr 1–2
Sachs J., Warner A., *Economic Reform and the Process of Global Integration*, „Brooking Papers on Activity" 1995, No. 1
Sauernheimer K., *Die Grundgedanken der Theorie der strategischen Handelspolitik*, „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik" 1994
Shafaeddin M., *Free Trade or Fair Trade? An Enquiry into the Causes of Failure in Recent Trade Negotiations*, UNCTAD Discussion Papers 2000, No. 153
UNCTAD, *World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations, New York and Geneva 2000
UNDP, *Human Development Report 1999*, United Nations, New York 1999
Viner J., *Customs Union Issue*, New York 1950
Welzel P., *Strategische Handelspolitik. Nationale Anreize und internationale Koordinationsaufgaben*, Physica – Verlag, Heidelberg 1991
Wojtyna A., *Czy tradycyjna ekonomia pozwala zrozumieć tzw. nową gospodarkę?* w: *Czy ekonomia nadąża z wyjaśnianiem rzeczywistości?* red. A. Wojtyna, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001
Wojtyna A., *Nowa gospodarka – tradycyjna ekonomia?* w: *Nowe prądy myślowe we współczesnej ekonomii*, materiały konferencyjne, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2000
Woll A., *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, Verlag Franz Vahlen, München 1990

Tomasz Rynarzewski

THEORY OF INTERNATIONAL TRADE VS STRATEGIC BEHAVIOUR OF ENTERPRISES IN THE CONTEMPORARY WORLD ECONOMY

Summary

The world economy in all its dimensions, starting from the megaeconomic to the microeconomic one, is subject to intensive transformations. Transformations of the market from free competition towards imperfect market determine the change of behaviour of multinational companies. Under certain forms of the imperfect market, more and more frequently they behave in a strategic way which may lead to conflicts. A traditional theory of international trade, based on the model assumptions of perfect competition, cannot explain the phenomena which occur in the contemporary world economy. This role has been taken over by the "new" theory of international trade which, using analytical instruments of the economics of industry, has obtained a tool facilitating interpretation of the strategic behaviour of large corporations.