Tomasz Rynarzewski

TEORETYCZNE ASPEKTY STRATEGICZNEJ POLITYKI HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

1. Wprowadzenie

Współczesne międzynarodowe stosunki gospodarcze cechuje występowanie dwóch przeciwstawnych tendencji. Z jednej strony, wymiana międzynarodowa nie była nigdy dotąd tak bliska spełnienia idei wolnego handlu. W okresie powojennym obserwuje się bardzo istotny spadek taryfowych barier handlowych. W coraz większej liczbie gospodarek rośnie rola handlu zagranicznego. W minionych dziesięcioleciach tempo wzrostu światowej wymiany handlowej jest wyższe w porównaniu z przyrostem produkcji światowej. Widoczne jest wzajemnie korzystne oddziaływanie handlu międzynarodowego i wzrostu gospodarczego. Powstało bardzo wiele stref wolnego handlu wskutek procesów integracyjnych i zapowiada się powstawanie następnych[1]. Z drugiej strony, ta dynamicznie postępująca liberalizacja wymiany napotyka rosnącą i nabierającą siły przeciwtendencję w postaci neoprotekcjonizmu i potęgującego się nacjonalizmu w polityce przemysłowej. Fala nowego protekcjonizmu występuje szczególnie intensywnie w ostatnich 15–20 latach. W sensie jakościowym nowe formy ochrony gospodarek odróżniają się od wcześniej występujących przede wszystkim selektywnym charakterem. Instrumenty interwencyjne są stosowane przeciw pojedynczym krajom i odnoszą się do pojedynczych sektorów.

Przyczyny pojawienia się tej nowej fali protekcjonizmu mają złożony charakter. Jedną z istotnych przesłanek, które stanowią źródło wystąpienia omawianej tendencji, był kryzys naftowy w latach siedemdziesiątych. Kryzys ten wywołał w wielu rozwiniętych gospodarczo krajach – importerach ropy naftowej – tendencje przystosowawcze, które przynajmniej w krótkim okresie podniosły koszt gospodarowania, osłabiły wzrost gospodarczy i doprowadziły do recesji świato-

[1] Kraje Unii Europejskiej utworzyły Jednolity Rynek Wewnętrzny. Wolną strefę handlu utworzyły 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 stref wolnego handlu wśród mniejszych krajów.

wej[2]. Innych przyczyn ponownego ożywienia protekcjonizmu można doszukiwać się w rosnącej wobec krajów zaawansowanych ekonomicznie zdolności konkurencyjnej krajów nowo uprzemysłowionych, dążeniu do podniesienia dobrobytu w krajach rozwiniętych gospodarczo, a także w swoistej antyreakcji na realizowaną liberalizację handlu międzynarodowego[3].

Powyższym tendencjom towarzyszą w gospodarce światowej procesy i zjawiska, które są niezgodne z założeniami tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego[4]. Klasyczna teoria handlu przyjmuje, że każdy podmiot jest beneficjantem przesuwania się gospodarki od autarkii do wolnego handlu. Podnosi się bowiem efektywność produkcji, zwiększa się konsumpcja, rośnie ogólnonarodowy dobrobyt. Wprowadzenie protekcji prowadzi natomiast do strat dobrobytu danego kraju[5].

Takie konsekwencje wolnego handlu wyprowadzano z modeli teoretycznych, które bazowały na przesłankach odbiegających od obecnej rzeczywistości gospodarczej. W modelach tych przyjmowano bowiem brak mobilności czynnika pracy i kapitału w skali międzynarodowej, skutkującą traktowaniem podmiotów gospodarczych jako małych krajów i małych podmiotów – doskonałą konkurencję, a także specjalizację o charakterze międzygałęziowym. Klasycy ujmowali ponadto przewagę komparatywną w sposób statyczny, zakładali stałe dochody skali, a technologię przyjmowali jako czynnik egzogeniczny. Przedmiotem wymiany były w ich modelach dobra finalne.

---

[2] Na temat działań przystosowawczych krajów rozwiniętych gospodarczo patrz szerzej: T. Rynarzewski, *Strategie przystosowawcze wysoko rozwiniętych krajów – importerów ropy naftowej*, „Handel Zagraniczny" 1982, nr 4.

[3] Szerzej na temat przyczyn pojawienia się neoprotekcjonizmu patrz: H. Müller-Godefroy, A. Pfaller, R. Rode, *Der Neue Protektionismus. Zur politischen Ökonomie von Handelsbeschränkungen gegenüber Fertigwarenexporten aus Entwicklungsländern*, Verlag Neue Gesellschaft, Bonn 1983, s. 119; J. B. Donges, *Protektionismus und unternehmerische Wirtschaft*, w: *Protektionismus. Fortschritt oder Rückschritt?*, „Zeitschrift für Unternehmensgeschichte" 1985, nr 37, s. 61; M. B. Krauss, *The New Protectionism. The Welfare State and International Trade*, New York University Press, New York 1978, s. 36.

[4] Według E. Helpmana i P. R. Krugmana istnieje nie tylko sprzeczność pomiędzy założeniami tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego, ale także nie ma zgodności wyprowadzanych z tych teorii wniosków z rzeczywistością (Por. E. Helpman, P. R. Krugman, *Trade Policy and Market Structure*, The MIT Press, Cambridge/Massachusetts 1985, s. 2).

[5] Należy jednak zauważyć, że nawet w idei wolnego handlu A. Smitha zakładano możliwość występowania narzędzi protekcyjnych, jakkolwiek ich stosowanie mogło mieć wyjątkowy charakter i ograniczało się do wprowadzenia cła jako: ekwiwalentu wewnętrznego obciążenia podatkowego, formy odwetu wobec innego kraju, narzędzia w interesie obrony kraju oraz instrumentu likwidacji bezrobocia (Patrz: A. Predöhl, *Aussenwirtschaft*, Getynga 1949, s. 167, za: Z. Foltyński, *Teoria handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 1970, s. 100).

Charakter współczesnego handlu światowego jest zasadniczo odmienny od wymienionych założeń klasycznych prac teoretycznych. Na poziomie mikroekonomicznym dominują przedsiębiorstwa wielonarodowe, które w coraz większym stopniu decydują o kierunkach handlu oraz miejscach powstawania produkcji. Działają one na rynkach oligopolistycznych, które cechuje występowanie niewielkiej liczby podmiotów i strategiczny sposób postępowania. Strategię korporacji międzynarodowych charakteryzuje duża mobilność kapitału, a eksport i produkcja za granicą są traktowane jako komplementarne formy działalności. Na szczeblu makroekonomicznym obserwuje się szczególną intensyfikację obrotów międzynarodowych w branżach, w których występują struktury oligopolistyczne. Handel przyjmuje coraz bardziej formę wymiany wewnątrzgałęziowej, międzyfirmowej, a nawet wewnątrzfirmowej. Procesy te potęgowane są przez narastającą falę fuzji, przejęć i aliansów w gospodarce światowej. Wymiana dóbr odnosi się do wszystkich faz ich wytwarzania i nie ogranicza się do handlu dobrami finalnymi. Na skutek wyższej dochodowej elastyczności popytu wzrasta udział obrotu towarami przemysłowymi w stosunku do dóbr pierwotnych. Wraz ze wzrostem udziału towarów przemysłowych w obrocie światowym następuje tendencja do wspomagania ze strony państwa sektorów wytwarzających produkty zaawansowane technologicznie („sunrise industries")[6]. Stany Zjednoczone przestają być jednoznacznym liderem w gospodarce światowej stając się uczestnikiem strategicznych interakcji w ramach Triady, obejmującej także kraje Unii Europejskiej oraz Japonię. Wzajemne zachowania strategiczne coraz częściej znajdują swój wyraz w dążeniu do bilateralnych umów handlowych.

Przedstawione powyżej zjawiska stworzyły podstawę dla nowego teoretycznego ujęcia funkcjonowania wymiany międzynarodowej. Geneza powstania „nowej" teorii handlu międzynarodowego[7] związana jest z kilkoma przesłankami.

---

[6] Państwa dostrzegają nie tylko rosnący udział towarów zaawansowanych technologicznie w handlu światowym, ale również ich pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy. Z tego względu sektory produkujące takie dobra stanowią szczególny przedmiot zainteresowania ze strony polityki handlowej poszczególnych krajów. Bardzo często spogląda się tutaj na przykład Japonii i Korei, który unaocznił skuteczność interwencji polityki handlowej w procesie rozwoju zaawansowanych technologicznie sektorów produkcji oraz wprowadzaniu ich produktów na rynek światowy. Podkreśla się rolę polityki handlowej, która poprzez ograniczenie importu umożliwiła rozwój przedmiotowych sektorów i wykorzystanie przez nie zarówno efektów skali, jak i efektów uczenia się (Patrz szerzej T. A. Pugel, *Japan's Industrial Policy: Instruments, Trends and Effects*, „Journal of Comparative Economics" 1984, nr 8, s. 420–435).

[7] Pojęcie „nowej" teorii handlu międzynarodowego jako odróżnienie od tradycyjnej teorii handlu pojawiło się w pracach teoretycznych na temat wymiany międzynarodowej w początkach lat osiemdziesiątych. U różnych autorów pojęcie to jest odmiennie formułowane. P. R. Krugman stosuje pojęcie „new international economics" (Patrz P. R. Krugman, *Introduction: New Thinking about Trade Policy*, w: *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, P. R. Krugman (ed.), The MIT Press, Cambridge/Massachusetts 1986). W pracach współautorstwa E. Helpmana i P. R.

Po pierwsze, niezbędne stało się uwzględnienie oligopolistycznych struktur rynku, czyli funkcjonowania rynku w warunkach niedoskonałej konkurencji. Po drugie, państwo znalazło istotny bodziec do interweniowania w stosunki handlowe, ponieważ innowacje technologiczne stały się szczególnie ważną determinantą międzynarodowej konkurencyjności, a wiedza generowana w jednym sektorze pozwala osiągać korzyści w innych sektorach i prowadzi do podnoszenia poziomu technologicznego całej gospodarki. I po trzecie, wykorzystanie instrumentarium ekonomiki przemysłu umożliwiło „nowej" teorii handlu modelowanie struktur rynkowych leżących pomiędzy ekstremalnymi sytuacjami wolnej konkurencji i monopolu[8].

2. Cele i założenia strategicznej polityki handlu międzynarodowego

„Nowa" teoria handlu międzynarodowego została zdominowana przez rozważania dotyczące odchylających się od ideału doskonałej konkurencji struktur rynkowych. Jest to rezultatem tego, że wiele problemów współczesnych przedsię-

---

Krugmana spotkać można określenie „new approach to international trade" (Patrz E. Helpman, P. R. Krugman, op. cit.). W pracach niemieckojęzycznych pojawiają się sformułowania „neuere Entwicklungen" (Patrz H. Siebert, *Strategische Handelspolitik. Theoretische Ansätze und wirtschaftspolitische Empfehlungen*, „Aussenwirtschaft" 1988, nr 43) oraz „neue Außenhandelstheorie" (Por. K. Stegemann, *Wirtschaftspolitische Rivalität zwischen Industriestaaten: Neue Erkenntnisse durch Modelle strategischer Handelspolitik?*, w: *Wirtschaftspolitik zwischen ökonomischer und politischer Rationalität. Festschrift für Herbert Giersch*, M. E. Streit (Hrsg.), Wiesbaden 1988).

[8] Do powiązania pomiędzy ekonomiką przemysłu a teorią handlu doszło dopiero pod koniec lat siedemdziesiątych, co było wynikiem właściwości obu dyscyplin. Realna teoria handlu międzynarodowego miała wyraźnie nieempiryczny charakter, zaś ekonomika przemysłu miała bardzo wątły fundament teoretyczny. Zwrot ekonomiki przemysłu w kierunku problemów teoretycznych umożliwił wytworzenie bazujących na mikroekonomii i teorii gier instrumentów, które okazały się wielce przydatne w „nowej" teorii handlu. Rozważania „nowej" teorii handlu posiłkują się często narzędziami z nauki o przedsiębiorstwie oraz ekonomiki przemysłu implementując je do modeli ogólnogospodarczych.

W niektórych opracowaniach postrzega się gospodarkę danego kraju w analogii do dywizyjnie podzielonego przedsiębiorstwa. W myśl takiego sposobu rozumowania, kierownictwo przedsiębiorstwa (rząd) realizuje strategię rozwoju w celu podniesienia międzynarodowej konkurencyjności dzieląc zasoby między znajdujące się w dyspozycji dywizje (sektory) stosownie do oczekiwanych wyników (Por. szerzej P. R. Krugman, *Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economics of Scale*, w: *Monopolistic Competition and International Trade*, H. Kierzkowski (ed.), *Clarendon Press, Oxford 1984*; J. R. D'Cruz, J. D. Fleck, *Canada Can Compete. Strategic Management of the Canadian Industrial Portfolio*, Institut for Research on Public Policy, Montreal 1985; także P. Welzel, *Strategische Handelspolitik. Nationale Anreize und internationale Koordinationsaufgaben*, Physica-Verlag, Heidelberg 1991, s. 9 i 55).

biorstw i rządów państw nie może być sensownie rozwiązanych na bazie tradycyjnych rozważań odnoszących się do doskonałej konkurencji. Wywołują one swoisty stosunek napięcia pomiędzy racjonalnością zachowań poszczególnych krajów i poszczególnych podmiotów oligopolistycznych oraz racjonalnością gospodarki światowej[9]. W warunkach niedoskonałej konkurencji powstają sytuacje strategiczne, w których pojedynczy podmiot uwzględnia w swojej kalkulacji wzajemną zależność indywidualnych decyzji innych racjonalnie zachowujących się podmiotów[10]. Znajduje się to w sprzeczności z pełni wolnym rynkiem, na którym podmiot jest na tyle nieznaczący, że u podstaw jego decyzji znajdują się poziomy kategorii ekonomicznych, na które nie ma on wpływu[11].

Podstawowej przyczyny niedoskonałej konkurencji należy doszukiwać się w barierze wysokich stałych kosztów produkcji, która uniemożliwia albo przynajmniej istotnie utrudnia wejście na rynek kolejnych podmiotów. Wysokie stałe koszty produkcji są związane przede wszystkim z koniecznością dysponowania

[9] W tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego tego typu konflikt pomiędzy racjonalnością zachowań poszczególnych krajów oraz racjonalnością międzynarodową nie występuje, ponieważ, abstrahując od przypadku cła optymalnego, polityki handlowej nie traktowano jako przynoszącej korzyści formy interwencji gospodarczej.

[10] Nie oznacza to, że także w tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego nie można dostrzec aspektów strategicznych. Aspekty te, jakkolwiek wyraźnie nie definiowane, przejawiają się przede wszystkim w podejmowaniu działań mających na celu osiąganie korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy poprzez podnoszenie dobrobytu kosztem innych uczestników wymiany. Przykładem może służyć teoria cła optymalnego, w której podnoszący cło duży kraj może doprowadzić do poprawy swojego cenowego terms of trade oraz podniesienia dobrobytu (Patrz K. Rose, K. Sauernheimer, *Theorie der Außenwirtschaft*, Verlag Franz Vahlen GmbH, München 1999, s. 602–612). Podobnie aspektów strategicznych można doszukiwać się w sięgającej XIX wieku i sformułowanej przez F. Lista i J. S. Milla koncepcji ochrony procesu industrializacji („infant industry") oraz koncepcji unii celnej Vinera. W pierwszej z wymienionych koncepcji, stanowiącej ważny argument na rzecz protekcjonizmu, promuje się stosowanie strategii antyimportowej w celu ochrony własnych gałęzi przemysłu. (Patrz R. Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey 1998, s. 184–187). W drugiej źródłem podnoszenia dobrobytu w krajach członkowskich unii celnej są efekty kreacji i przesunięcia handlu (szerzej por. J. Viner, *The Customs Union Issue*, New York 1950; 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 także traktować zachowania wielkich korporacji oraz krajów-producentów na powojennym światowym rynku naftowym, wykazującym wyraźne cechy rynku niedoskonałego (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).

[11] W perfekcyjnie konkurencyjnej gospodarce światowej w tradycyjnej teorii handlu decyzje ekonomiczne podejmowane są na bazie takich zmiennych, jak ceny, jakość i cechy dóbr, które dany podmiot traktuje jako daty.

dużymi minimalnymi zdolnościami produkcyjnymi, które są niezbędne dla realizacji przedsięwzięć produkcyjnych, a także z koniecznością dokonywania znaczących nakładów na badania i rozwój, umożliwiających wykorzystywanie efektów uczenia się i podnoszących konkurencyjność wyrobów przedsiębiorstwa. Powyższe cechy odnoszą się w istotnym stopniu do sektorów reprezentujących wyroby zaawansowane technologicznie i na rynkach tych produktów przemysłowych szczególnie ważne jest wykorzystywanie luki technologicznej w stosunku do konkurentów poprzez wprowadzanie nowości rynkowych wymagających zastosowania wysoce kapitałochłonnej wiedzy naukowej i technicznej[12].

W dojrzałej strukturze przemysłowej, firmy, które usadowiły się na takim rynku, rozwinęły swoje zdolności produkcyjne do poziomu umożliwiającego produkcję na dużą skalę i – poprzez degresję kosztów jednostkowych – zezwalającego na osiągnięcie rentowności funkcjonowania, służącej pokryciu potrzeb finansowych i stworzeniu przewagi nad potencjalnymi konkurentami. W rezultacie, przedsiębiorstwa obecne w dłuższym przedziale czasu w takim sektorze mogą osiągać ponadprzeciętne zyski w formie renty oligopolistycznej, która ze względu na barierę wysokich kosztów stałych jest bardzo trudna do zneutralizowania przez potencjalnych konkurentów[13].

W wyniku występowania niewielkiej liczby podmiotów na rynku, postępują one w świadomości wzajemnej współzależności podejmowanych decyzji. Podmioty te zachowują się strategicznie, czyli podejmują takie działania, aby doprowadzić swoich konkurentów do stosownych reakcji, których efekty są korzystne dla nich samych[14]. Uwzględnienie strategicznych interakcji podmiotów funkcjo-

---

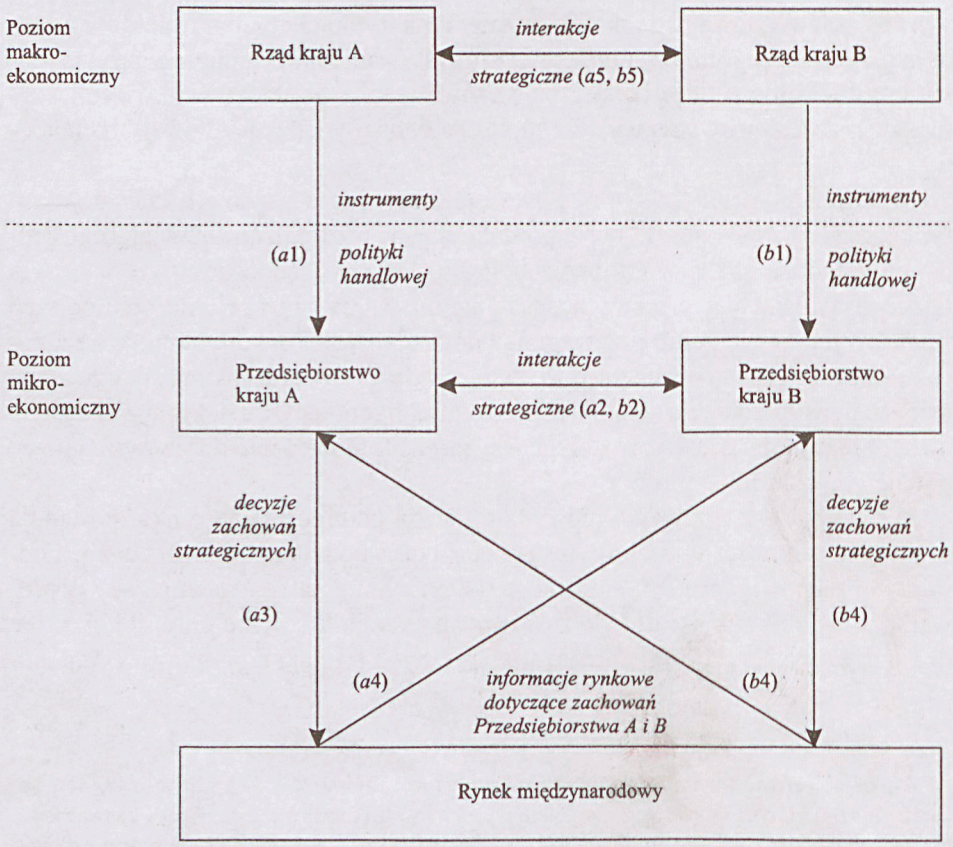
[12] Pod pojęciem kapitału należy tu rozumieć nie tylko kapitał rzeczowy i finansowy, ale także kapitał ludzki, którym są zasoby szczególnie wysoko kwalifikowanych kadr. Cechy zaawansowanego technologicznie sektora produkcji wskazują na możliwość osiągania nadzwyczajnej przewagi przez producentów zaangażowanych w proces produkcyjny w ramach tej gałęzi. Wśród tych cech wymienić można między innymi: stały proces technologicznych innowacji, zastosowanie najbardziej postępowych naukowo-technicznych metod produkcji, duży potencjał wzrostu, duże zapotrzebowanie na kapitał, krótkie cykle życia produktów, wyspecjalizowane rynki zbytu, wysokie wymagania kwalifikacji i wiedzy pod adresem kadry zarządzającej (Patrz na temat przedmiotowych cech: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), *Trade in High Technology Products*, DSTI/SPR/84.5 – DSTI/IND/84.5, Paris 1984, s. 12 i dalsze. Por. także L. E. Brown, *High Technology Industry in the World Marketplace*, „New England Economic Review" 1986, May/June, s. 21–25, za: E. Paulsen, *Strategische Handelspolitik und hochtechnologische Industrien*, Verlag V. Florentz GmbH, München 1989, s. 16).

[13] H. Siebert, op. cit., s. 552 oraz W. Kösters, *Freihandel versus Industriepolitik*, „Wirtschaftsdienst" 1992, nr 72, s. 51.

[14] H. Feldmann, *Wie merkantylistisch ist die Theorie strategischer Handelspolitik?*, „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik", 1993, nr 212, s. 523–524.

nujących na rynku oraz ich strategicznego zachowania jest centralną płaszczyzną działania strategicznej polityki handlu[15].

W strategicznej polityce handlu międzynarodowego występują zasadniczo dwie grupy podmiotów: przedsiębiorstwa i rządy krajów (patrz schemat 1).



Schemat 1. Współzależności pomiędzy podmiotami na rynku oligopolistycznym w strategicznej polityce handlu międzynarodowego
Źródło: Opracowanie własne

[15] Według J. Wilda, różnica pomiędzy „nową" teorią handlu międzynarodowego a strategiczną polityką handlu międzynarodowego nie tkwi z jednej strony w teorii, a z drugiej w polityce gospodarczej. Podstawowe rozróżnienie sprowadza się do słów „strategia" i „zachowania strategiczne". (Patrz J. Wild, *Strategische Handelspolitik. Alternative Instrumente bei oligopolistischem Wettbewerb*, Peter Lang Verlag GmbH, Frankfurt am Main 1997, s. 7, a także E. Helpman, P. R. Krugman, op. cit., s. 5). Klasycznej definicji „strategicznego zachowania" dostarcza T. Schelling: „a strategic move is one that influences the other person's choice, in a manner favorable to one's self, by affecting the other person's expectations on how one's self will behave" (T. Schelling, *The Strategy of Conflict*, Oxford University Press, Oxford 1960, s. 160).

W ujęciu węższym pojęcie strategicznej polityki handlu międzynarodowego sprowadza się do występowania interakcji strategicznych tylko między przedsiębiorstwami działającymi na rynku międzynarodowym (poziom mikroekonomiczny). W rozumieniu szerszym uwzględnia się także interakcje strategiczne pomiędzy rządami krajów (poziom mikroekonomiczny i makroekonomiczny). W bazowych modelach teoretycznych strategicznej polityki handlu nie występują natomiast współzależności pomiędzy rządami i przedsiębiorstwami. Kierunek oddziaływania jest tutaj jednostronny i oznacza wpływ prowadzonej przez rządy polityki na zachowania przedsiębiorstw.

Możliwość osiągania na rynkach niedoskonałych zysków o charakterze monopolowym daje podstawę do stwierdzenia możliwości zdobywania – poprzez stosowanie instrumentów polityki gospodarczej – pozycji monopolistycznej przez przedsiębiorstwo danego kraju. Pod pojęciem strategicznej polityki handlu międzynarodowego należy wtedy rozumieć politykę mającą na celu oddziaływanie na wzajemne interakcje przedsiębiorstw funkcjonujących na danym rynku i poprzez osłabienie pozycji monopolistycznej przedsiębiorstwa innego kraju przesunięcie zysków oligopolistycznych do przedsiębiorstwa z własnego kraju („rent shifting", „profit shifting"), a także podniesienie dobrobytu ogólnokrajowego (patrz rozważania w p. 4.1.)[16]. Możliwe jest także zastosowanie instrumentów polityki handlowej, które prowadzi do obopólnych korzyści podmiotów uczestniczących w grze strategicznej, osiąganych kosztem dobrobytu rynku kraju trzeciego (patrz rozważania w p. 4.2.).

Wzajemne interakcje podmiotów uczestniczących w strategicznej polityce handlu międzynarodowego można zinterpretować na podstawie schematu 1. Zastosowanie (lub zaniechanie) instrumentów polityki handlowej ($a1$,$b1$) przez rządy krajów A i B determinuje strategiczne współzależności pomiędzy przedsiębiorstwami tych krajów (A i B) funkcjonującymi na rynku oligopolistycznym ($a2$,$b2$). Uwzględnienie reakcji konkurencyjnego przedsiębiorstwa (dla przedsiębiorstwa A – $b2$, dla B – $a2$) prowadzi do określonych decyzji odnośnie do zachowań strategicznych ($a3$,$b3$). W procesie decyzyjnym brane są pod uwagę informacje rynkowe dotyczące sposobów postępowania strategicznego drugiego przedsiębiorstwa (dla przedsiębiorstwa A – $b4$, dla B – $a4$).

W ramach strategicznej polityki handlu międzynarodowego przyjmuje się zatem, że w warunkach niedoskonałej konkurencji poprzez zastosowanie instru-

[16] Struktura oligopolistyczna rynku niedoskonałego jest szczególnie podatna na osiąganie korzyści z tytułu stosowania instrumentów polityki handlowej. Przedsiębiorstwo działające w warunkach oligopolu, reprezentujące wysoce zaawansowaną technologię w procesach produkcyjnych, może osiągać korzyści na skutek dynamizacji przyrostów renty następującej poprzez obniżanie i wydłużanie się krzywej uczenia się oraz na skutek wspierania bodźców do wdrażania innowacji i podnoszenia poziomu technicznego, co w horyzoncie długookresowym utrwala korzyści wynikające z dalszego pogłębienia luki technologicznej w stosunku do konkurentów.

mentów polityki handlu możliwe jest podniesienie dobrobytu danego kraju do poziomu wyższego niż byłby możliwy do osiągnięcia w warunkach wolnego handlu. Sytuacja taka może trwać tak długo, jak długo niedoskonałość rynku ma wpływ na kierunki handlu i nie może być wyeliminowana przez pokonanie barier wejścia na dany rynek przez kolejne przedsiębiorstwa.

3. Przykład strategicznej polityki handlu międzynarodowego w ujęciu teorii gier

Pojęcie strategicznej polityki handlu międzynarodowego jest nierozłącznie związane z występowaniem strategicznych sytuacji w rozumieniu teorii gier. Przesłanki stosowania instrumentów tej polityki świadomie uwzględniają w kalkulacji współzależności z decyzjami innych podmiotów[17]. To stanowi istotną różnicę pomiędzy kalkulowanymi w grach strategicznych zachowaniami a podejmowaniem decyzji w sytuacjach, w których podmioty konfrontowane są z pasywnym otoczeniem.

Na przykładzie przemysłu lotniczego można przedstawić zagadnienie inicjowanego i wspomaganego przez państwo przesuwania zysków z zagranicy do kraju. Przedmiotowa egzemplifikacja nawiązuje do rynku 150-osobowych samolotów pasażerskich. Produkcja tych samolotów cechuje się koniecznością poniesienia niezwykle wysokich nakładów początkowych niezbędnych dla skonstruowania i testowania prototypu[18], ekstremalnie wysokimi kosztami badań i rozwoju, ale jednocześnie stosunkowo szybkim procesem nabywania doświadczeń, przejawiającym się w stromym położeniu krzywej uczenia się, która oznacza istotną redukcję czasu i wydatków na montaż samolotów. Olbrzymie koszty „utopione" w nakładach na badania i rozwój, a także dynamiczne pozytywne efekty ekonomiczno-finansowe pojawiające się w miarę upływu czasu powodują, że rynek ten jest stosunkowo hermetyczny i stwarza wysokie bariery wejścia dla kolejnych firm. Z tego względu w świecie zachodnim funkcjonują jedynie trzy korporacje zdolne do wzajemnej konkurencji, a mianowicie Boeing, Airbus i McDonnell–Douglas. Według ekspertów, powyższe cechy rynku powodują, że efektywne funkcjonowanie na nim jest możliwe jedynie w odniesieniu do dwóch podmiotów. Ze względu na fakt, że Boeing jest niekwestionowanym liderem

[17] Por. A. K. Dixit, *Strategic Aspects of Trade Policy*, w: T. F. Bewley (ed.), *Advances in Economic Theory – Fifth World Congress*, Cambridge University Press, Cambridge 1987, s. 329; P. Welzel, op. cit., s. 61; G. M. Grossman, *Strategic Export Promotion: A Critique*, w: *Strategic Trade Policy...*, op. cit., s. 50.

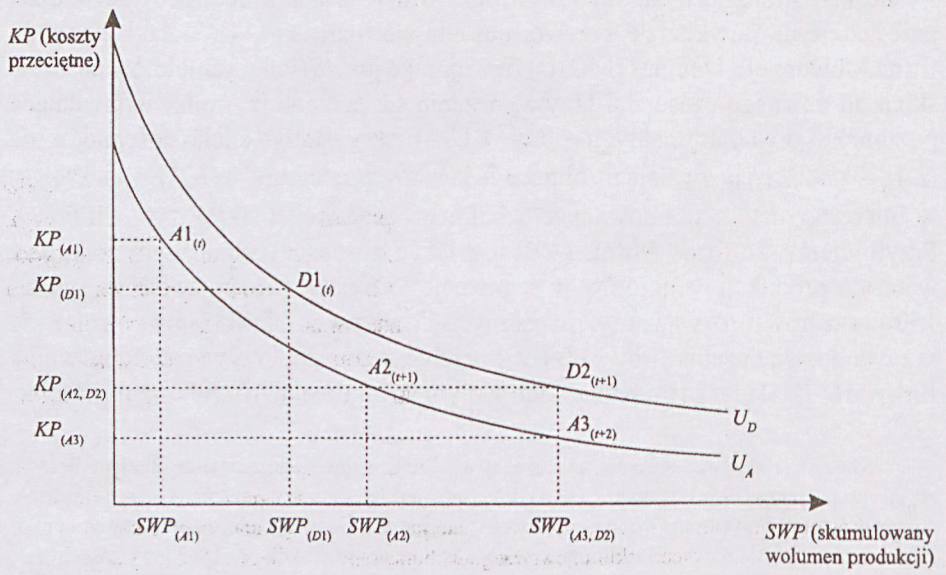
[18] Szacuje się, że kwota ta wynosi od 1 do 2 miliardów dolarów (Patrz R. Baldwin, *Evaluating Strategic Trade Policies*, „Aussenwirtschaft" 1988, nr 1/2, s. 209).

w przedmiotowej branży, miejsce drugiej korporacji jest zależne od wyniku bezpośredniej konkurencji pomiędzy Airbusem i McDonnell–Douglasem.

Genezę strategicznych zachowań obu firm w walce konkurencyjnej można prześledzić na przykładzie krzywej uczenia się (patrz rys. 1)[19]. Zakładamy, że firma McDonnell–Douglas (MD-D) funkcjonuje już na rynku samolotów pasażerskich od pewnego czasu. Jej krzywą uczenia się prezentuje – odzwierciedlająca poziom kosztów marginalnych – krzywa U_D. Efekty zdobywanego doświadczenia ($D1_{(t)} \rightarrow D2_{(t+1)}$) pozwalają na obniżanie kosztów przeciętnych ($KP_{(D1)} \rightarrow KP_{(D2)}$) w miarę wzrostu skumulowanego wolumenu produkcji ($SWP_{(D1)} \rightarrow SWP_{(D2)}$). Przyjmujemy, że firma Airbus (AB) jest także w sensie technicznym przygotowana do produkcji samolotów w segmencie jednostek zabierających na pokład 150 pasażerów i rozważa możliwości wejścia na rynek. Zakładamy również, że krzywa doświadczenia firmy AB (U_A) przebiega poniżej krzywej doświadczenia firmy MD-D. Oznacza to, że przy tym samym skumulowanym wolumenie produk-

[19] Koncepcja krzywej uczenia się, zwanej też krzywą doświadczenia lub efektem Boston, została po raz pierwszy przedstawiona pod koniec lat sześćdziesiątych przez międzynarodową firmę doradczą Boston Consulting Group. Jej pierwotna interpretacja wskazywała, że przy każdym dokonującym się w czasie podwojeniu skumulowanego wolumenu produkcji powstaje przy stałych wartościach pieniądza możliwość obniżenia kosztów jednostkowych wyrobu od 20 do 30%. Ta współzależność pomiędzy nabywanym w produkcji doświadczeniem a degresją kosztów jednostkowych znajduje swoje odzwierciedlenie w potencjalnej możliwości wzrostu udziałów rynkowych. Według niektórych autorów traktowana jest jako swoiste prawo gospodarcze. Z badań naukowych wynikają jednak bardzo różne rezultaty. W przemyśle lotniczym szacuje się na przykład, że koszty tysięcznego wyprodukowanego samolotu stanowią zaledwie 50% kosztów pierwszej jednostki, przy czym szczególnie w pierwszym okresie obserwuje się silny ich spadek. Badanie odnoszące się do 37 produktów chemicznych doprowadziło do wniosku, że zdobyte doświadczenie w trakcie uzyskiwania podwojonej skumulowanej produkcji pozwoliło na obniżenie kosztów o 20%. W przypadku przedsiębiorstwa stawiającego elektrownię atomową wyliczono, że efekt uczenia się w trakcie budowy pierwszego obiektu pozwala na obniżenie kosztów przy stawianiu następnego o około 12%. W obecnej fazie dyskusji nad przydatnością wniosków wynikających z kształtowania się krzywej uczenia się obserwuje się znaczne zróżnicowanie poglądów. Według niektórych autorów krzywa doświadczenia nie odzwierciedla żadnego empirycznie udowodnionego prawa o skutkach decyzji kierownictw firm w sferze kosztów. Inni badacze podkreślają, że krzywa ta jest w pełni stwierdzoną i mającą właściwości wyjaśniające regułą. Wreszcie, zdaniem innej grupy autorów, krzywa uczenia się może być traktowana jako formalny model, który przedmiotowe kategorie kosztów i doświadczenia ustawia w mniej lub bardziej realistyczną współzależność, pozwalającą na formułowanie strategicznych wniosków (Szerzej na temat koncepcji krzywej uczenia się patrz B. D. Henderson, *Die Erfahrungskurve in der Unternehmensstrategie*, Frankfurt, New York 1974; P. A. Wacker, *Die Erfahrungskurve in der Unternehmensplanung*, München 1980; M. B. Zimmermann, *Learning Effects and the Commercialization of New Energy Technologies: the Case of Nuclear Power*, „Bell Journal of Economics" 1982, nr 13, s. 297–310; M. B. Liebermann, *The Learning Curve and Pricing in the Chemical Processing Industry*, „Rand Journal of Economics" 1984, nr 15, s. 213–228; E. A. Pessemier, *Product Management*, New York 1982; M. Henfling, *Lernkurventheorie – Ein Instrument zur Quantifizierung von produktivitätssteigernden Lerneffekten*, Würzburg 1978; W. Maennig, B. Wilfling, *Aussenwirtschaft. Theorie und Politik*, Verlag Franz Vahlen, München 1998, s. 222–223).

cji ($SWP_{(A3)} = SWP_{(D2)}$), przeciętne koszty wytwarzania w korporacji AB byłyby niższe ($KP_{(A3)} < KP_{(D2)}$).



Wyjaśnienie: U_A – koszty marginalne w firmie Airbus (AB)
U_D – koszty marginalne w firmie McDonnell–Douglas (MD-D)

Rys. 1. Geneza strategicznych zachowań firmy Airbus (AB) i McDonnell–Douglas (MD-D) na podstawie koncepcji krzywej uczenia się
Źródło: Opracowanie własne

W punkcie wyjściowym analizowanego przykładu korporacja MD-D znajduje się dalej na krzywej uczenia się ($D1_{(t)}$) niż firma AB ($A1_{(t)}$), wykazując przewagę w poziomie kosztów przeciętnych ($KP_{(D1)} < KP_{(A1)}$). Dla korporacji AB oznacza to konieczność sprzedawania produkowanych samolotów ze stratą przez stosunkowo długi przedział czasu, dopóki nie osiągnie punktu na krzywej uczenia się ($A2_{(t+1)}$), w którym poziom ponoszonych kosztów przeciętnych zrównałby się z poziomem kosztów w firmie MD-D ($KP_{(A2)} = KP_{(D2)}$). W całym tym okresie korporacja MD-D posiadałaby przewagę absolutną w sferze kosztów, która, gdyby przekształciła się w przewagę komparatywną, prawdopodobnie spowodowałaby odstąpienie firmy AB od wejścia na rynek mimo przewidywanych korzystniejszych warunków produkowania w długim okresie.

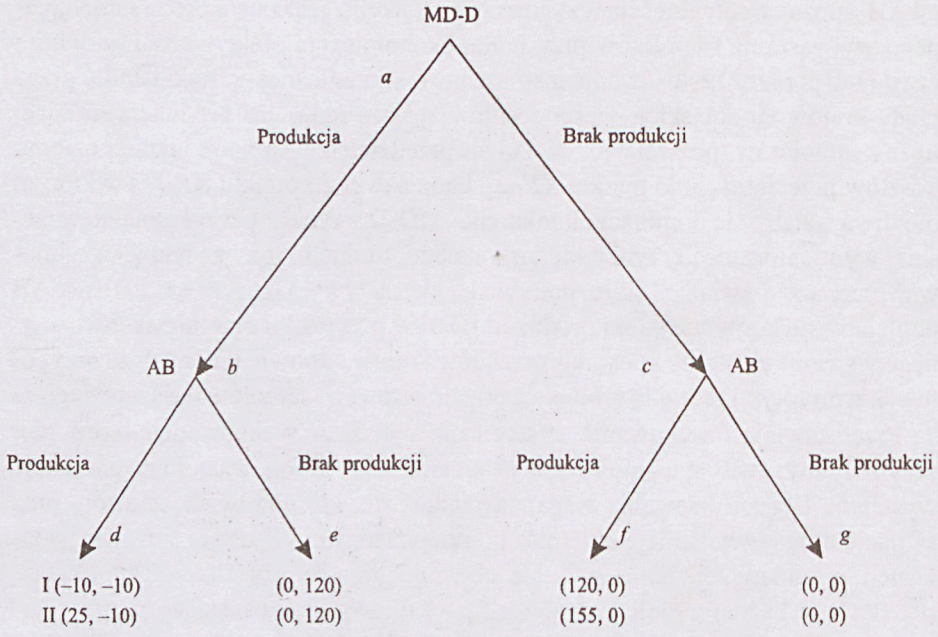
W strategicznej grze pomiędzy firmami AB i MD-D powstaje w tym momencie pytanie o możliwości ekonomiczno-finansowego podołania prowadzenia sprzedaży ze stratą w dłuższym horyzoncie czasowym. Rezygnacja firmy AB z wejścia na rynek oznaczałaby pozostanie w określonym segmencie produkcji samolotów pasażerskich firmy Boeing i MD-D. Alternatywnymi rozwiązaniami dla korpora-

cji AB – poza ewentualnością rezygnacji z produkcji – jest zatem próba samodzielnego wytwarzania samolotów przy braku ekonomicznej efektywności w długim czasie lub poprzez zastosowanie instrumentów strategicznej polityki handlu przez rządy krajów europejskich – producentów airbusa rentowna produkcja rosnącej liczby samolotów, pozwalająca w danym przedziale czasu na redukcję poziomu kosztów przeciętnych do punktu $KP_{(A2)}$, bądź nawet do punktu $KP_{(A3)}$, w którym możliwą stałaby się eliminacja konkurenta MD-D z rynku. Uwzględniając wcześniej wymienione cechy rynku niedoskonałego, trudno byłoby za realne przyjmować pierwsze rozwiązanie z rozpatrywanej alternatywy. Oznacza to, że firma AB podjęłaby się kontynuowania produkcji tylko w przypadku obietnicy subwencyjnego wsparcia ze strony konsorcjum rządów krajów odpowiedzialnych za przygotowanie prototypu i seryjną produkcję przedmiotowego samolotu pasażerskiego.

Przedstawiając zachowania strategiczne obu firm w konwencji teorii gier przyjmujemy dwie sytuacje: sytuację pierwszą, w której wzajemne interakcje występują bez zastosowania wsparcia rządów dla którejkolwiek ze stron, oraz sytuację drugą, gdy istnieje obietnica pomocy rządowej w postaci stosownej subwencji produkcyjnej. Obie sytuacje obrazuje drzewo gry strategicznej (patrz rys. 2)[20]. W każdej z nich wierzchołek początkowy *a*, oznaczający rozpoczęcie gry, przypisany jest firmie MD-D. Wierzchołki *b* i *c* są przypisane korporacji AB. W analizowanej grze strategicznej firma MD-D wykonuje posunięcie w pozycji *a*, a firma AB w każdej z pozycji *b* i *c*. W pozycji *a* firma MD-D może wykonać posunięcie, które prowadzi do pozycji *b* i *c*. Z kolei firma AB w wyniku podjętej decyzji strategicznej może zakończyć grę w punktach *d*, *e*, *f* lub *g*. Dojście gry do jednego z wierzchołków końcowych jest związane z tzw. „wypłatami", które oznaczają układ liczb wskazujących na rezultat gry. W niniejszym przykładzie „wypłaty" opisane stosownymi wektorami są tożsame z poziomem wygranej (+) lub przegranej (–) w jednostkach pieniężnych.

W sytuacji I, jeżeli żadna z firm nie produkuje (posunięcie MD-D z *a* do *c* oraz AB z *c* do *g*), nie osiągają one zysków ani nie ponoszą strat. Jeżeli obie firmy produkują (posunięcie MD-D z *a* do *b* oraz AB z *b* do *d*), poniosą równoczesne straty w wysokości 10 jednostek. Przypadki, w których jedna z firm produkuje, a druga nie (posunięcie MD-D z *a* do *b* oraz AB z *b* do *e* bądź posunięcie MD-D z *a* do *c* oraz AB z *c* do *f*) kończą się osiąganiem zysków jednej z korporacji. Oba ostatnie przypadki określane są w teorii gier mianem równowag Nasha lub po prostu równowag, oznaczających układ strategii (posunięć), z których każda jest najlepszą odpowiedzią na strategię wybraną przez drugi podmiot uczestniczący w grze. Strategiczna współzależność polega na tym, że każdy z branych tu pod uwagę produ-

[20] Na temat istoty i formalnych postaci prezentacji w teorii gier patrz m.in. M. Malawski, A. Wieczorek, H. Sosnowska, *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997 oraz J. Eichberger, *Game Theory for Economists*, Academic Press, San Diego 1993.



Wyjaśnienie: (AB, MD-D) – przypisanie firmom liczb w wektorach dla sytuacji I i II

Rys. 2. Drzewo gry strategicznej w warunkach duopolu (bez subwencji – I oraz przy zastosowaniu subwencji w wysokości 35 jedn. – II)
Źródło: Opracowanie własne

centów jest świadomy, że jego własny wynik zależy właśnie od zachowania drugiego podmiotu. Z tego względu, jeżeli jednemu z przedsiębiorstw udałoby się przekonać drugie, że będzie w każdym przypadku produkowało samoloty, to drugie, chcąc uniknąć strat, mogłoby zrezygnować z kontynuowania produkcji. Przykładowo, jeżeli firma AB byłaby absolutnie przekonana, że korporacja MD-D będzie produkować samoloty pasażerskie niezależnie od decyzji AB, podejmując ewentualną decyzję o produkowaniu naraziłaby się na stratę w wysokości 10 jednostek. Rezygnacja z produkcji oznacza wprawdzie dla tej firmy brak ewentualnych zysków, ale jednocześnie eliminację ryzyka wystąpienia powyższej straty. Wynika z tego, że z punktu widzenia racjonalności podejmowanych decyzji optymalnym rozwiązaniem byłoby zaniechanie produkcji. Podobnie jeżeli firmie AB udałoby się w jakikolwiek sposób przekonać firmę MD-D, że będzie produkowała samoloty niezależnie od decyzji podjętej przez MD-D, jedyną racjonalną decyzją dla tej ostatniej jest opuszczenie rynku. Problem sprowadza się zatem do zastosowania takiej argumentacji, która przekona drugi podmiot, że pozostanie na rynku będzie generowało straty.

Pojawienie się takiego argumentu jest związane ze strategiczną polityką handlu. Zapowiedź ze strony rządów krajów europejskich, tworzących konsorcjum

producentów w firmie AB, o zastosowaniu subwencji produkcyjnej w określonej wysokości może przechylić szalę na korzyść wyboru tej równowagi Nasha, w której producentem pozostaje ta właśnie firma. Jeżeli wartość zapowiedzianej subwencji wyniesie 35 jednostek, to w sytuacji II (patrz rys. 2) zysk firmy AB wyniesie 155 jednostek (posunięcie firmy MD-D z *a* do *c* oraz firmy AB z *c* do *f*). W skrajnym przypadku nawet brak uruchomienia subwencji po ewentualnej jej zapowiedzi nie musi zmienić rodzaju wybranej równowagi. Ważna jest wiarygodność wsparcia ze strony rządów produkcji samolotu przez firmę AB, żeby konkurencyjne przedsiębiorstwo zrezygnowało z kontynuacji produkcji. Wprawdzie w tej sytuacji zysk firmy AB wyniesie „tylko" 120 jednostek, ale także w tym przypadku nastąpi przesunięcie zysku od przedsiębiorstwa znajdującego się w innym kraju do krajów, w których produkcję samolotów prowadzi ta firma.

Z powyższego przykładu wynika, że interwencja rządów zmienia zachowania strategiczne uczestników gry w taki sposób, że amerykańska korporacja zrezygnuje z kontynuowania produkcji 150-osobowych samolotów pasażerskich, a na rynku pozostanie europejskie konsorcjum producentów airbusa[21]. Tym samym, zastosowanie instrumentów strategicznej polityki handlu międzynarodowego w postaci zapowiedzianej lub faktycznie realizowanej subwencji produkcyjnej wywołuje takie interakcje strategiczne analizowanych przedsiębiorstw, że dochodzi do przesunięcia renty pomiędzy krajami oraz podniesienia dobrobytu w krajach, w których jest kontynuowane wytwarzanie samolotów.

4. Rozwinięte modele teoretyczne strategicznej polityki handlu międzynarodowego

4.1. Model duopolu międzynarodowego z uwzględnieniem zachowań według zasad konkurencji ilościowej Cournota (model Brandera–Spencer)

Pierwotną podstawę dla rozwoju teorii strategicznej polityki handlu międzynarodowego stworzyła modelowa koncepcja wpływu ingerencji polityki gospodarczej na poziom dobrobytu krajów uczestniczących w międzynarodowym podziale pracy opracowana przez J. A. Brandera i B. J. Spencer[22]. Model ten stał się swoistym modelem bazowym w „nowej" teorii handlu międzynarodowego.

---

[21] W rzeczywistości firma McDonnell-Douglas wstrzymała w 1985 roku prace nad samolotem MD3300, firma Airbus zaś kontynuowała badania nad prototypem samolotu A320, wprowadzając go od 1987 roku do produkcji (Por. R. Baldwin, op. cit. , s. 211).

[22] J. A. Brander, B. J. Spencer, *International R&D Rivalry and Industrial Strategy*, „Review of Economic Studies" 1983, nr 50, s. 707–722; J. A. Brander, B. J. Spencer, *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics" 1985, nr 18, s. 83–100; J. A. Brander, *Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy*, w: *Strategic Trade Policy...*, op. cit., s. 23–46.

Istotę modelu Brandera–Spencer stanowi przeprowadzenie dowodu, że zastosowanie – w warunkach niedoskonałej konkurencji – subwencji eksportowej działa pozytywnie na dobrobyt kraju podejmującego interwencję w sferze polityki handlowej. W procesie wykazania powyższej zależności autorzy opierają się na kilku założeniach, które decydują o zakresie adekwatności formułowanych na jej podstawie wniosków[23]:

- rozpatrywanym przypadkiem rynku niedoskonałego jest duopol międzynarodowy,
- oba analizowane przedsiębiorstwa produkują homogeniczne dobro[24], sprzedając całą produkcję na rynku kraju trzeciego,
- każde z przedsiębiorstw znajduje się w innym kraju,
- producenci zachowują się zgodnie z zasadami konkurencji ilościowej Cournota, tzn. traktują wolumen produkcji swojego konkurenta jako daną wielkość[25],
- stosowana przez rząd danego kraju stawka subwencji eksportowej jest także traktowana jako dana wielkość.

Ekonomiczną kalkulację uczestniczących w strategicznej grze podmiotów można przedstawić na przykładzie ich krzywych reakcji (patrz rys. 3). Dla uproszczenia przyjęto stałe koszty graniczne i popyt o charakterze liniowym. W przypadku braku stosowania instrumentów polityki handlowej krzywą reakcji przedsiębiorstwa w kraju A stanowi linia $kr_a(W_b, s_a = 0)$[26], zaś krzywą reakcji przedsiębiorstwa w kraju B linia $kr_b(W_a, s_b = 0)$. Krzywe te odzwierciedlają możliwe zachowania przedsiębiorstw w obu krajach w zakresie podaży homogenicznego dobra jako reakcję na wielkość sprzedaży konkurenta. Opisują one zatem ilości produkcji (sprzedaży) maksymalizujące zysk przedsiębiorstwa w jednym kraju przy uwzględnieniu także maksymalizującego zysk wolumenu produkcji (sprzedaży) przedsiębiorstwa w drugim kraju w warunkach braku interwencji rządów w sferze polityki handlowej ($s_a = s_b = 0$). Krzywe o kształcie wklęsłym w stosunku do obu osi rysunku (Iz_a, Iz_b) są izokwantami oznaczającymi geometryczne miejsca wszystkich kombinacji produkcji towaru w obu krajach, które zapewniają danemu duopoliście w kraju A lub B ten sam zysk. Im dana izokwanta

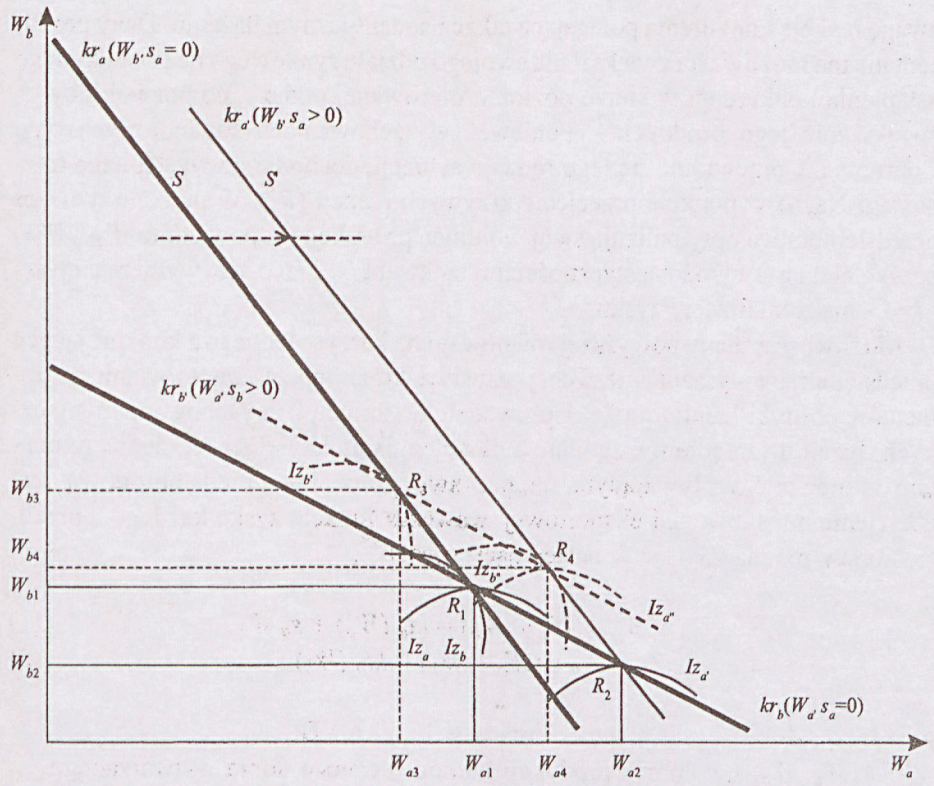
---

[23] Na temat założeń patrz J. A. Brander, B. J. Spencer, *Export Subsidies...*, op. cit., s. 83–100; P. Welzel, op. cit., s. 65; E. Paulsen, op. cit., s. 39 oraz H. Feldmann, op. cit., s. 528.

[24] Zakłada się zatem perfekcyjną substytucyjność dobra produkowanego przez oba przedsiębiorstwa dla konsumentów w kraju – importerze.

[25] Patrz A. Cournot, *Of the Competition of Producers*, Paris 1838, w: *Cournot Oligopoly: Characterization and Applications*, red. A. F. Daughety , Cambridge 1988, a także M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 328–329.

[26] Parametry podane w nawiasach oznaczają kategorie ekonomiczne mające wpływ na postać krzywej reakcji. W przypadku krzywej reakcji przedsiębiorstwa w kraju A (kr_a) parametry podane w nawiasie wskazują na wpływ wolumenu produkcji w kraju B (W_b) oraz stawki subwencji eksportowej w kraju A (S_a).



Wyjaśnienia: W_a, W_b – wolumen produkcji homogenicznego dobra odpowiednio w kraju A i B
kr_a, kr_b – krzywe reakcji przedsiębiorstw odpowiednio w kraju A i B
Iz_a, Iz_b – izokwanty zysku przedsiębiorstw odpowiednio w kraju A i B
s_a, s_b – subwencje eksportowe dla przedsiębiorstw w kraju A i B

Rys. 3. Interakcje pomiędzy podmiotami w bazowym modelu strategicznej polityki handlu międzynarodowego (zachowania według zasad konkurencji ilościowej Cournota)
Źródło: Opracowanie własne

przebiega bliżej osi, tym korzystniejsza sytuacja dla przedsiębiorstwa z danego kraju. Położenie izokwanty zysku $Iz_{a'}$ przyniesie więcej zysku przedsiębiorstwu z kraju A aniżeli przypadek położenia izokwanty Iz_a, ponieważ oferuje ono możliwość styczności z krzywą reakcji kr_a w miejscu, w którym kombinacja poziomu produkcji tego samego dobra przez oba przedsiębiorstwa jest dla niego wyraźnie korzystniejsza ($W_{a2} > W_{a1}$). Podobnie w przypadku przedsiębiorstwa z kraju B większy zysk może być zrealizowany w warunkach wystąpienia izokwanty $Iz_{b'}$ w porównaniu z położeniem izokwanty Iz_b.

W zachowaniach duopolistów typu Cournota strategia każdego przedsiębiorstwa polega na tym, żeby kontrolowaną przez siebie zmienną, czyli wolumen produkcji, ustalić w wysokości maksymalizującej zysk, biorąc jednocześnie pod

uwagę reakcję konkurenta polegającą także na identycznym dążeniu. Dany producent nie ma możliwości zwiększenia swojego udziału rynkowego bez świadomego ustąpienia konkurenta w sferze poziomu oferowanej podaży, co pozwoliłoby na zwiększenie jego produkcji[27]. Ponieważ w zachowaniach strategicznych typu Cournota nie przewiduje się tego rodzaju sytuacji, dochodzi do wystąpienia równowagi Nasha w punkcie przecięcia krzywych reakcji (R_1). W punkcie tym oba przedsiębiorstwa optymalizują swój wolumen produkcji (odpowiednio W_{a1} i W_{b1}) ze względu na – wyrażoną stycznościami izokwant Iz_a i Iz_b z krzywymi reakcji kr_a i kr_b – maksymalizację zysku.

Możliwość zmiany powyższej równowagi na korzyść jednego z konkurujących przedsiębiorstw wymaga interwencji państwa, które poprzez zastosowanie instrumentów polityki handlu może doprowadzić do zmiany ich zachowań strategicznych. Jeżeli uwzględnimy, zgodnie z modelem Brandera–Spencer, że instrumentem skutecznie wpływającym na poprawę położenia przedsiębiorstwa jest udzielenie mu subwencji eksportowej, wówczas funkcje zysku każdego z przedsiębiorstw można zapisać w następujący sposób[28]:

$$Z_a = W_a\, c\, (W_a + W_b) - kt_a\, (W_a) + s_a\, W_a \qquad (1)$$

$$Z_b = W_b\, c\, (W_a + W_b) - kt_b\, (W_b)\,, \qquad (2)$$

gdzie: Z_a, Z_b – zyski przedsiębiorstw w kraju A i B,
W_a, W_b – wolumen produkcji homogenicznego dobra wytwarzanego przez przedsiębiorstwa w kraju A i B,
s_a – poziom subwencji eksportowej w kraju A,
c – cena dobra na rynku kraju trzeciego,
kt_a, kt_b – zmienne koszty produkcji przedsiębiorstw w kraju A i B.

Każde z przedsiębiorstw w kraju A(1) i w kraju B(2) dąży do maksymalizacji swojej funkcji zysku. Zapowiedź rządu kraju A zastosowania subwencji eksportowej (s_a>0) uwiarygodnia strategię przedsiębiorstwa z tego kraju mającą na celu zwiększenie produkcji i przejęcie części udziału rynkowego konkurującego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo w kraju B reaguje na powyższą zapowiedź redukcją swojej produkcji i tym samym eksportu. Wyjaśnieniem dla takiego zachowania przedsiębiorstwa w kraju B jest niebezpieczeństwo obniżenia ceny dobra na rynku

[27] Oba przedsiębiorstwa znalazłyby się w korzystniejszej sytuacji, gdyby jednocześnie ograniczyły podaż prowadząc do podniesienia poziomu ceny. Od takiej sytuacji abstrahuje się jednak w bazowym modelu strategicznej polityki handlu międzynarodowego.

[28] Sposób wyprowadzenia wzorów por. J. A. Brander, B. J. Spencer, *Export Subsidies...*, op. cit., s. 85; D. Bender, *Neuere Entwicklungen der Theorie internationaler Handelsbeziehungen. Anstöße zur Neuorientierung der Handelspolitik?*, „Jahrbuch für Sozialwissenschaft" 1994, nr 45, s. 21–24; H. Siebert, op. cit., s. 558–64 oraz E. Paulsen, op. cit., s. 38–57.

kraju trzeciego wskutek powiększenia łącznej jego podaży. Aby uniknąć tego rodzaju sytuacji, przedsiębiorstwo to decyduje się na zmniejszenie swojego udziału w rynku przedmiotowego produktu. Przedsiębiorstwo w kraju A obniża – wskutek zastosowanej subwencji – swoje koszty graniczne i powiększa produkcję.

W aspekcie teorii gier analizowana sytuacja obejmuje dwa etapy. W etapie pierwszym rząd kraju A znajduje się w pozycji lidera w stosunku do obu przedsiębiorstw (pozycja Stackelberga), uwzględniając w swoim zachowaniu znajomość wpływu zastosowanej polityki subwencyjnej na decyzje produkcyjne firm w obu krajach i podejmując decyzję odnośnie do poziomu subwencji przed decyzjami produkcyjnymi duopolistów. W etapie drugim oba przedsiębiorstwa prowadzą względem siebie grę Nasha przyjmując poziom subwencji eksportowej oraz ilości produkcji konkurenta jako wielkości dane. W etapie tym przedsiębiorstwo z kraju A, mając zapewnioną subwencję eksportową ze strony rządu, może przekonać konkurujące przedsiębiorstwo, że w każdym przypadku zachowa się zgodnie z pozycją Stackelberga. Jako lider w prowadzonej grze strategicznej dokonuje wyboru – zapewniającej maksymalizację zysku – ilości produkcji biorąc pod uwagę, że drugi producent przystosuje się do popytu resztowego na rynku kraju trzeciego zgodnie z zasadą maksymalizacji swojego zysku[29].

Interakcje zachodzące pomiędzy przedsiębiorstwami wskutek zastosowania instrumentu polityki handlowej ze strony rządu kraju A można prześledzić na rysunku 3. Zapowiedź zastosowania subwencji eksportowej powoduje przesunięcie krzywej reakcji przedsiębiorstwa w kraju A z położenia kr_a do poziomu $kr_{a'}$ pozwalając na osiągnięcie pozycji Stackelberga (ruch z punktu S do S'). Powstaje nowy punkt równowagi Nasha (R_2) w miejscu przecięcia krzywych reakcji $kr_{a'}$ i kr_b oraz styczności z korzystniej położoną izokwantą zysku $Iz_{a'}$. Punktowi temu towarzyszy większy poziom produkcji przedsiębiorstwa w kraju A ($W_{a2} > W_{a1}$) uzyskany wskutek obniżenia podaży przedsiębiorstwa w kraju B ($W_{b2} < W_{b1}$). Przedsiębiorstwo w kraju A osiąga wyższy poziom zysku w wyniku przesunięcia części renty oligopolistycznej od przedsiębiorstwa z kraju B.

Analogicznie można rozpatrywać sytuację zastosowania subwencji eksportowej przez rząd kraju B przy jednoczesnym wstrzymaniu się od interwencji rządu kraju A. Wówczas krzywa reakcji przedsiębiorstwa w kraju B uległaby przesunięciu do położenia $kr_{b'}$, stawiając w korzystniejszej sytuacji przedsiębiorstwo z tego kraju (równowaga Nasha w punkcie R_3). W tym położeniu przedsiębiorstwo z kraju B powiększyłoby swoją produkcję ($W_{b3} > W_{b1}$), a konkurent z kraju A

[29] K. Sauernheimer określa pozytywną konsekwencję wynikającą z pozycji lidera w zachowaniach strategicznych jako „korzyść pierwszego ruchu" („first mover advantage") (Por. K. Sauernheimer, *Die Grundgedanken der Theorie der strategischen Handelspolitik*, „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik" 1994, s. 385).

musiałby ograniczyć swoją podaż ($W_{a3} < W_{a1}$). Jeżeli zapowiedź subwencji ze strony rządu kraju B napotkałaby natomiast identyczną intencję rządu kraju A, straciłyby przedsiębiorstwa w obu krajach. Beneficjantami – wskutek obniżenia poziomu ceny wywołanej wzrostem podaży na rynku – byliby nabywcy w kraju trzecim. W takim przypadku korzystniejszą sytuacją dla analizowanych duopolistów byłaby obopólna rezygnacja z wykorzystania subwencji eksportowej.

Istotnym warunkiem efektywności zastosowania strategicznej polityki handlu w przedsiębiorstwie w kraju A jest wzrost zysku na skutek przesunięcia renty w takim stopniu, aby zrekompensowane zostały z nadwyżką ewentualne koszty wynikające z zastosowania subwencji. Niewątpliwym kosztem jest sam poziom subwencji eksportowej finansowanej poprzez budżet państwa, którego jednym ze źródeł dochodów są podatki obciążające inne podmioty gospodarcze danego kraju. Efektem negatywnym zastosowania subwencji jest także pogorszenie się terms of trade na skutek obniżenia poziomu ceny eksportowej produkowanego dobra. Rozszerzanie produkcji prowadzi do spadku dochodu granicznego powodując spadek jej efektywności. Jednoczesne ograniczanie podaży przedsiębiorstwa konkurencyjnego oddziałuje wprawdzie na podwyższenie ceny, ale przedsiębiorstwo, które otrzymało subwencję eksportową, reaguje dalszym poszerzaniem produkcji. Ponieważ jednak poziom cen na rynku kraju trzeciego znajduje się cały czas powyżej kosztów granicznych przedsiębiorstwa w kraju A, to koncentracja podaży w jego strukturach produkcyjnych prowadzi do przesunięcia renty z przedsiębiorstwa ograniczającego produkcję. W rezultacie przedsiębiorstwo w kraju B traci w podwójny sposób: zmniejsza się jego wolumen sprzedaży i obniżają się ceny eksportowanego na rynek kraju trzeciego towaru. Przedsiębiorstwo w kraju A traci wprawdzie przez spadek cen eksportowych, ale zyskuje z nadwyżką poprzez wzrost wolumenu produkcji[30]. Decydujące zatem o pozytywnym efekcie netto zastosowania instrumentów polityki handlowej jest przesunięcie udziałów rynkowych z przedsiębiorstwa w kraju B do przedsiębiorstwa w kraju A, w takim stopniu, aby zrekompensować negatywne skutki obniżenia ceny i pokryć inne koszty zastosowania subwencji. Przyjmuje się, że dopóki stawka subwencji nie jest zbyt wysoka, efekt przesunięcia renty dominuje nad kosztami i negatywnymi konsekwencjami strategicznej polityki handlu[31].

---

[30] Podobnego efektu należy oczekiwać, jeżeli zamiast eksportu będą subwencjonowane wydatki na badania i rozwój (Patrz szerzej J. A. Brander, B. J. Spencer, *International R&D...*, op. cit., s. 707–722).

[31] Geometryczny związek pomiędzy rozmiarami subwencji eksportowej a wzrostem dobrobytu w danym kraju wyjaśnia K. Sauernheimer w artykule *Die Grundgedanken der Theorie der strategischen Handelspolitik*, „Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik" 1994, s. 387–388. Patrz także E. Paulsen, op. cit., s. 55–57.

4.2. Model duopolu międzynarodowego z uwzględnieniem zachowań według zasad konkurencji cenowej Bertranda (model Eatona–Grossmana)

W modelu Eatona–Grossmana wykazuje się, że wzrost ogólnokrajowego dobrobytu jest także możliwy, jeżeli rząd danego kraju zastosuje odmienny instrument polityki handlowej w postaci podatku eksportowego. W rozważaniach prowadzonych przez autorów modelu przyjmuje się zbliżone założenia jak w modelu Brandera–Spencer[32]. Podstawowe różnice odnoszą się do następujących przesłanek:
- oba analizowane przedsiębiorstwa produkują dobra heterogeniczne[33], eksportując je wyłącznie na rynek kraju trzeciego,
- producenci zachowują się zgodnie z zasadami konkurencji cenowej Bertranda, tzn. traktują poziom ceny swojego konkurenta jako daną wielkość[34],
- stosowany przez rząd danego kraju poziom podatku eksportowego jest także traktowany jako dana wielkość.

Zachowania podmiotów w warunkach zastosowania instrumentu strategicznej polityki handlu międzynarodowego w postaci podatku eksportowego można przedstawić na przykładzie ich krzywych reakcji (patrz rys. 4). W przeciwieństwie do graficznej prezentacji zachowań strategicznych w modelu opartym na konkurencji ilościowej, w tym przypadku osie diagramu wyznaczają ceny towarów oferowanych przez przedsiębiorstwa w kraju A i B (C_a i C_b) i stąd odmienna jest interpretacja krzywych reakcji. Krzywe te odzwierciedlają potencjalne zachowania przedsiębiorstw w sferze cen jako reakcję na poziom cen oferowany przez konkurenta.

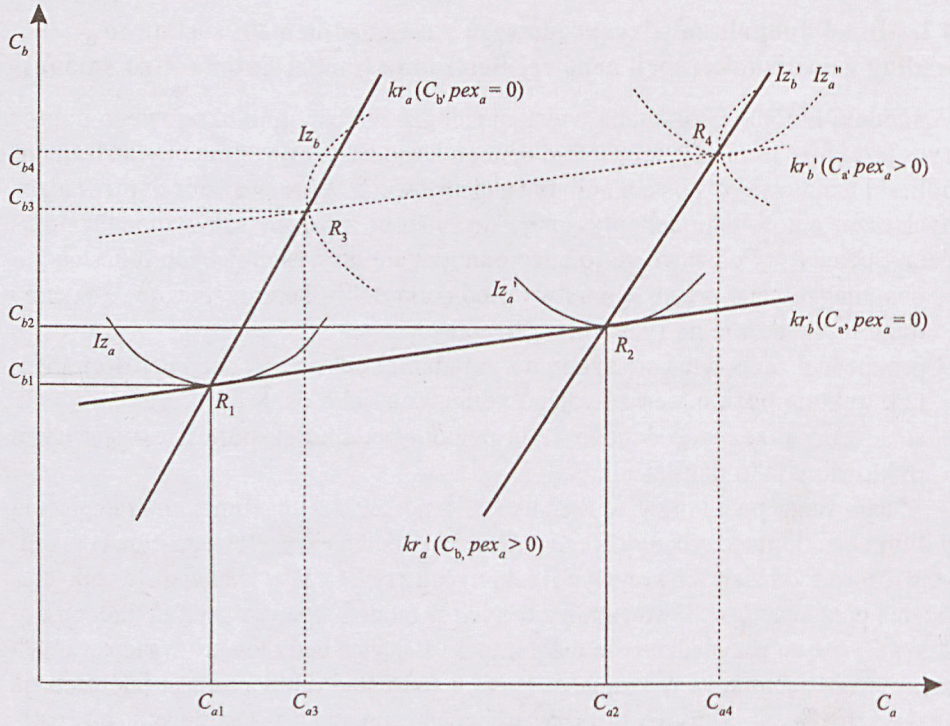
W punkcie R_1, stanowiącym miejsce przecięcia obu krzywych reakcji (kr_a, kr_b) w warunkach wolnego handlu, zachodzi równowaga duopolu międzynarodowego. Realizowany przez przedsiębiorstwo kraju A zysk (Z_a) jest przedstawiony przy pomocy izokwanty (Iz_a), która jest styczna w punkcie równowagi duopolu. Z położenia krzywych reakcji wynika, że przedsiębiorstwo w kraju A może zwiększyć swój zysk tylko w przypadku przesunięcia się po krzywej reakcji przedsiębiorstwa w kraju B w kierunku punktu R_2. Oznacza to konieczność nie tylko podniesienia ceny swojego towaru z C_{a1} do C_{a2}, ale także przekonania przedsiębiorstwa w kraju B o niezbędności podniesienia ceny na oferowany przez

---

[32] Patrz J. Eaton, G. M. Grossman, *Optimal Trade and Industrial Policy Under Oligopoly*, „Quarterly Journal of Economics" 1986, nr 101, s. 383–406.

[33] Jeżeli analizowane przedsiębiorstwa produkowałyby dobra w pełni substytucyjne, wtedy doszłoby do sytuacji, w której popyt w kraju trzecim skoncentrowałby się na wyrobach producenta oferującego je po niższej cenie. Prowadziłoby to do konkurencji cenowej, której rezultatem byłaby równowaga z ceną dobra na poziomie kosztów przeciętnych (Por. G. Bletschacher, H. Klodt, *Strategische Handels- und Industriepolitik. Theoretische Grundlagen, Branchenanalysen und wettbewerbspolitische Implikationen*, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1992, s. 25).

[34] J. Bertrand, *Review of Walras's "Theorie mathematique de la richesse sociale" and Cournot's "Recherches sur les principes mathematiques de la theorie des richesses"*, 1883, w: A. F. Daughety (ed.), *Cournot Oligopoly: Characterization and Applications*, Cambridge 1988.



Wyjaśnienia: C_a, C_b – ceny dóbr heterogenicznych odpowiednio w kraju A i B
kr_a, kr_b – krzywe reakcji przedsiębiorstw odpowiednio w kraju A i B
Iz_a, Iz_b – izokwanty zysku przedsiębiorstw odpowiednio w kraju A i B
pex_a, pex_b – podatek eksportowy dla dobra produkowanego odpowiednio w kraju A i B

Rys. 4. Interakcje pomiędzy podmiotami w modelu strategicznej polityki handlu międzynarodowego (zachowania według zasad konkurencji cenowej Bertranda)
Źródło: Opracowanie własne

niego towar z C_{b1} do C_{b2}. W przeciwnym wypadku nastąpiłaby koncentracja popytu na tańszy towar z kraju B.

Możliwość zmiany punktu równowagi duopolu wymaga interwencji rządu danego kraju, aby wywołać oczekiwane zmiany zachowań strategicznych przedsiębiorstw. Przy zastosowaniu podatku eksportowego maksymalizacja funkcji zysku dla obu przedsiębiorstw może być wyprowadzona z następujących równań[35]:

$$Z_a = C_a W_a (C_a, C_b) - kt_a W_a (C_a, C_b) - pex_a W_a (C_a, C_b) \quad (3)$$

$$Z_b = C_b W_b (C_a, C_b) - kt_b W_b (C_a, C_b) , \quad (4)$$

[35] Sposób wyprowadzenia wzorów patrz D. Bender, op. cit., s. 28.

gdzie: Z_a, Z_b – zyski przedsiębiorstw w kraju A i B
C_a, C_b – ceny heterogenicznych towarów przedsiębiorstw w kraju A i B
W_a, W_b – wolumen produkcji heterogenicznych towarów przedsiębiorstw w kraju A i B
kt_a, kt_b – zmienne koszty produkcji przedsiębiorstw w kraju A i B
pex_a – podatek eksportowy w kraju A.

Z zasad zachowania zgodnie z konkurencją cenową Bertranda wynika, że wprowadzenie obciążenia eksportowego w jednym kraju może prowadzić do maksymalizacji zysku w obu krajach. Brak ingerencji polityki handlowej może bowiem spowodować, że podwyższeniu ceny towaru przedsiębiorstwa w kraju A z jednoczesną „ofertą" podniesienia ceny przez przedsiębiorstwo kraju B brakuje wiarygodności. Dopiero gdy rząd w kraju A obciąży towar produkowany przez przedsiębiorstwo podatkiem eksportowym, podwyżka ceny stanie się wiarygodna i pociągnie za sobą reakcję cenową przedsiębiorstwa w kraju B. Na rysunku 4 wprowadzenie podatku eksportowego w kraju A prowadzi do przesunięcia krzywej reakcji przedsiębiorstwa do położenia $kr_{a'}$. W miejscu przecięcia z krzywą reakcji przedsiębiorstwa z kraju B (kr_b) powstanie nowy punkt równowagi (R_2), w którym na skutek podwyższenia ceny przez każde przedsiębiorstwo (odpowiednio z C_{a1} do C_{a2} oraz z C_{b1} do C_{b2}) następuje maksymalizacja zysku obu przedsiębiorstw. Punktowi temu, zgodnemu z pozycją lidera – Stackelberga, odpowiada optymalny poziom podatku eksportowego. Jego wprowadzenie jest nieodzowne, ponieważ w przypadku jego braku przedsiębiorstwo w kraju B nie zachowałoby się zgodnie z oczekiwaniami przedsiębiorstwa w kraju A. Wbrew przekonaniu przedsiębiorstwa w kraju A, że wskutek wprowadzonej przez nie podwyżki cen i stosownego ograniczenia wolumenu eksportu przedsiębiorstwo konkurencyjne utrzyma swoją cenę na stałym poziomie zwiększając swoją podaż eksportową, może nastąpić odmienna reakcja przedsiębiorstwa w kraju B, polegająca na przyjęciu strategii wzrostu ceny. Wówczas następuje odpowiednio mniejszy przyrost podaży eksportowej przedsiębiorstwa z kraju B implikujący – przy zbyt niskiej cenie towaru z kraju A – konieczność wprowadzenia podatku eksportowego, determinującego jej podniesienie w celu maksymalizacji zysku[36]. Podobne rozumowanie można przeprowadzić w przypadku wystąpienia jako lidera cenowego przedsiębiorstwa w kraju B. Zastosowanie strategicznej polityki handlu prowadzi

[36] Do podobnych konsekwencji jak obciążenie podatkowe prowadzi zastosowanie ograniczeń ilościowych wywozu (Patrz szerzej C. C. Mai, H. Hwang, *Why Voluntary Export Restraints are Voluntary: An Extension*, „Canadian Journal of Economics" 1988, nr 21, s. 877–882; K. Krishna, *Trade Restrictions as Facilitating Practices*, „Journal of International Economics" 1989, nr 26, s. 251–270; R. Pomfret, *Voluntary Export Restraints in the Presence of Monopoly Power*, „Kyklos" 1989, nr 42, s. 61–72).

do przesunięcia krzywej reakcji przedsiębiorstwa w tym kraju do położenia kr_b'. W punkcie R_3, który jest punktem przecięcia z krzywą reakcji przedsiębiorstwa w kraju A (kr_a) oraz miejscem styczności z izokwantą Iz_b powstaje maksymalizacja zysku przy poziomach cen C_{b3} i C_{a3}.

W efekcie zastosowania polityki podatku eksportowego każdy z krajów stanowiących siedziby obu przedsiębiorstw odnosi korzyści. Na skutek pogorszenia relacji terms of trade obniża się natomiast renta konsumencka w kraju trzecim, który ponosi straty z tego tytułu. Konsekwencje są zatem odmienne od zachowań zgodnie z zasadami konkurencji ilościowej Cournota i zastosowania subwencji eksportowej. Źródłem podniesienia dobrobytu nie jest przesunięcie renty monopolowej między krajami, których przedsiębiorstwa uczestniczą w grze strategicznej, ale obniżenie renty konsumenckiej w kraju trzecim. Optymalna interwencja w duopolu międzynarodowym opartym na zachowaniach typu Bertranda opiera się zatem na milczącej kooperacji polityk handlowych krajów – eksporterów. Ograniczenie eksportu danego przedsiębiorstwa na skutek wzrostu ceny odpowiada polityce kartelowej, przy której konkurencyjne przedsiębiorstwo gwarantuje, że nie będzie zwiększać swojej podaży na rynku kraju trzeciego, stwarzając także sobie przestrzeń dla podwyższenia ceny oferty eksportowej, tak że oba przedsiębiorstwa mogą osiągać wyższe zyski na wspólnym rynku.

5. Ocena adekwatności wybranych założeń teorii strategicznej polityki handlu międzynarodowego

5.1. Zagraniczne przedsięwzięcia retorsyjne

W bazowych modelach strategicznej polityki handlu międzynarodowego przyjmuje się, że interakcje pomiędzy podmiotami odnoszą się jedynie do przedsiębiorstw. Oznacza to praktycznie brak reakcji ze strony rządu drugiego kraju na zastosowanie instrumentu polityki handlowej przez rząd kraju – siedziby przedsiębiorstwa konkurencyjnego.

W przypadku zastosowania subwencji eksportowej w modelu opartym na konkurencji ilościowej Cournota założenie takie wydaje się szczególnie mało realistyczne, ponieważ przedsiębiorstwo kraju nie podejmującego działań interwencyjnych ponosi straty w wyniku odpływu części renty producenckiej. Jego konsekwencją jest obniżenie dobrobytu kraju nie stosującego subwencji. Należałoby zatem oczekiwać, że rząd tego kraju poważnie rozpatrzy możliwość odwetowego, interwencyjnego wspomagania swojego przedsiębiorstwa.

Jeżeli jako D_a określimy poziom dobrobytu w kraju – siedzibie przedsiębiorstwa A, a symbolem D_b oznaczymy poziom dobrobytu w kraju przedsiębiorstwa B, wtedy uwzględniając położenie punktów równowagi R na rysunku 3, możemy w następujący sposób określić ich wzajemne relacje:

$$D_a(R_2) > D_a(R_1) > D_a(R_4) > D_a(R_3) \quad (5)$$
$$D_b(R_3) > D_b(R_1) > D_b(R_4) > D_b(R_2)\,. \quad (6)$$

Dla każdego kraju najkorzystniejsza jest sytuacja jednostronnego zastosowania subwencji eksportowej (położenie R_2 dla kraju przedsiębiorstwa A oraz położenie R_3 dla kraju przedsiębiorstwa B). Jednak przypadek jednoczesnego zastosowania tego instrumentu polityki prowadzi do osiągnięcia poziomów dobrobytu, które są mniejsze w obu krajach w porównaniu z sytuacją braku interwencji w każdym z nich (punkt R_4). Skutkiem obustronnego wprowadzenia subwencji eksportowej jest zwiększenie podaży homogenicznego towaru oferowanego na rynku kraju trzeciego, co prowadzi do obniżenia ceny i osłabia pozytywny efekt przesunięcia renty. Ponieważ jednak stosowanie subwencji przez każdy kraj, przy braku interwencji w drugim kraju, jest sytuacją najkorzystniejszą, można oczekiwać, że oba będą dążyły do zastosowania tego instrumentu. W ten sposób dochodzi do sytuacji konfliktowej, określanej w teorii gier mianem „dylematu więźnia". Każdy z krajów zmierza do osiągnięcia korzystnego dla siebie wyniku bazując na krajowej racjonalności. Prowadzić to może do decyzji, które są sprzeczne z racjonalnością zachowań strategicznych w sensie międzynarodowym. Każdy kraj bowiem w przypadku obustronnej rezygnacji z zastosowania subwencji mógłby osiągnąć bardziej korzystny rezultat (punkt R_1). Z jednej strony oznacza to suboptymalny charakter stosowanej jednocześnie przez oba kraje polityki handlowej, a z drugiej zaś rezygnacja rządu jednego z krajów z zastosowania subwencji eksportowej stawia go w najmniej korzystnym położeniu (położenie R_2 dla kraju przedsiębiorstwa A oraz położenie R_3 dla kraju przedsiębiorstwa B)[37].

Podobne dylematy nie występują w modelu opartym na konkurencji cenowej Bertranda. Jeżeli, analogicznie jak w poprzednim przypadku, oznaczymy symbolem D poziom dobrobytu oraz uwzględnimy położenie punktów równowagi R na rysunku 4, wówczas wzajemne relacje zachodzące pomiędzy konsekwencjami występującymi na skutek zastosowania obciążenia eksportowego można zapisać w sposób następujący:

$$(D_a(R_4) > D_a(R_2) > D_a(R_3) > D_a(R_1) \quad (7)$$
$$(D_b(R_4) > D_b(R_3) > D_b(R_2) > D_b(R_1)\,. \quad (8)$$

Z nierówności powyższych wynika, że w warunkach konkurencji cenowej oba podmioty duopolu międzynarodowego mogą doprowadzić do obustronnie

[37] Tym samym sytuacja poziomu dobrobytu $D_{a,b}(R_4)$ wynika wprawdzie z rozwiązania suboptymalnego względem sytuacji $D_{a,b}(R_1)$ oraz $D_a(R_2)$ (przedsiębiorstwo kraju A) i $D_b(R_3)$ (przedsiębiorstwo kraju B), ale z punktu widzenia indywidualnej, krajowej racjonalności każdego z krajów jest rozwiązaniem korzystniejszym. Położenia $D_a(R_3)$ i $D_b(R_2)$ oznaczają bowiem najniższe z rozpatrywanych poziomów dobrobytów.

korzystnych ustaleń w sferze interwencji polityki handlowej. W tym przypadku bowiem każdy z producentów może maksymalizować swój zysk w wyniku zastosowania – wobec produkowanego przez niego heterogenicznego towaru – podatku eksportowego prowadzącego do podniesienia ceny w stopniu przewyższającym spadek wartości sprzedaży, który jest skutkiem obniżenia jej wolumenu.

5.2. Wejście na rynek innych podmiotów

W podstawowych modelach strategicznej polityki handlu międzynarodowego przyjmuje się, że w danym sektorze występują tylko dwa przedsiębiorstwa. Uzasadnieniem dla adekwatności takiego założenia są wynikające z bardzo wysokich kosztów stałych produkcji bariery wejścia na przedmiotowy rynek następnych oferentów. Jako inne ograniczenia utrudniające efektywną konkurencję kolejnym firmom można potraktować trwałą przewagę przedsiębiorstw, które jako pierwsze pojawiły się na rynku, w zakresie poziomu kosztów, uzyskiwaną na skutek wcześniejszej realizacji efektów uczenia się („korzyści wczesnego wejścia"), a także efektów skali produkcji („naturalne ograniczenie wejścia"). Wreszcie, stosowanie strategicznego odstraszania w postaci budowania nadwyżkowych zdolności produkcyjnych może istotnie zniechęcić kolejne przedsiębiorstwa do podjęcia konkurencji w danym sektorze[38].

Jeżeli powyższe bariery wejścia na rynek nie są jednak duże, istnieje potencjalne niebezpieczeństwo zwiększenia na nim liczby podmiotów. Motywem skłaniającym je do zaangażowania się w rywalizację jest możliwość osiągnięcia relatywnie wysokiego poziomu zysków. Konsekwencje są odmienne dla dwóch rozpatrywanych rodzajów konkurencji. W przypadku konkurencji ilościowej Cournota każde zwiększenie liczby oligopolistycznych podmiotów prowadzi do wzrostu poziomu podaży homogenicznego towaru na rynku, czego efektem jest zredukowanie zysków przedsiębiorstw do poziomu zbliżonego do wartości zysku osiąganej w warunkach wolnego rynku. W takiej sytuacji stosowanie strategicznej polityki handlu międzynarodowego straciłoby swoją podstawę, ponieważ zmniejsza się prawdopodobieństwo przyciągnięcia przy jej pomocy renty oligopolistycznej. Wspieranie eksportu przy pomocy subwencji mogłoby prowadzić nawet do absolutnego spadku dobrobytu w danym kraju, ponieważ równoległy wzrost podaży ze strony większej liczby podmiotów nie pozwoliłby na zrekompensowanie ponoszonych przez dany kraj kosztów polityki handlowej.

Odmiennie kształtuje się sytuacja w przypadku występowania konkurencji cenowej Bertranda. Zastosowanie obciążenia podatkowego lub alternatywnie

[38] Szerzej na temat kryteriów stanowiących o trwałości osiągania nadzwyczajnych zysków w sektorze patrz P. R. Krugman, *Strategic Sectors and International Competition*, w: R. M. Stern (ed.), *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*, Cambridge/Massachusetts, London 1987, s. 207–232.

dobrowolnego ograniczenia eksportu może przynosić korzyści krajom, których przedsiębiorstwa uczestniczą w konkurowaniu na rynku kraju trzeciego, nawet jeżeli liczba podmiotów ulegnie zwiększeniu. Podstawowy problem sprowadza się wówczas jedynie do przestrzegania zawartych porozumień wpływających na stosowne ograniczanie eksportu prowadzącego do podniesienia ceny sprzedaży. W tym sensie można oczekiwać, że wzrost liczby uczestników danego rynku może wpłynąć negatywnie na efektywność strategicznej polityki handlu międzynarodowego ze względu na rosnące niebezpieczeństwo spekulacyjnych zachowań mających na celu uzyskiwanie większych korzyści kosztem partnerów[38].

5.3. Identyfikacja branży

W bazowych modelach strategicznej polityki handlu międzynarodowego nie rozpatruje się kryteriów wyboru sektora podlegającego działaniom interwencyjnym ze strony rządu danego kraju. Podobnie jak w przypadku poprzednich założeń, problem ten ma szczególnie istotne znaczenie w odniesieniu przede wszystkim do zastosowania subwencji eksportowej.

Ze względu na cechy sprzyjające osiąganiu zysków monopolistycznych można przyjąć, że wybór sektora winien koncentrować się na branżach wykorzystujących zaawansowaną technologię. Zmniejsza to wprawdzie zakres wyboru, ale go nie likwiduje, ponieważ należy założyć, że po pierwsze, środki przeznaczone na subwencje są ograniczone, a po drugie, zwiększanie ich poziomu podnosi koszty, które mogą zmniejszać efektywność ich zastosowania. W tym drugim przypadku chodzi nie tylko o absolutny poziom subwencji, który w wyniku zastosowania strategicznej polityki handlu winien być zrekompensowany z nadwyżką poprzez przesunięcie renty, ale także o wpływ na koszt angażowanych we wspieranym sektorze czynników produkcji. Zwiększanie wolumenu podaży na skutek wprowadzenia subwencji eksportowej wywołuje zwiększony popyt na wysoko kwalifikowaną siłę roboczą. Jeżeli jej podaż nie cechuje się w danym kraju elastycznością, następuje przyciąganie kapitału ludzkiego do wspieranej poprzez instrumenty polityki handlowej branży i jego podrożenie. W ten sposób rośnie cena siły roboczej nie tylko w sektorze podlegającym subwencji, ale także w innych branżach, powodując wzrost kosztu produkcji i spadek konkurencyjności ich wyrobów.

W aspekcie teoretycznym można zdefiniować podstawowe kryteria, które winny stanowić podstawę wyboru właściwego sektora jako kandydata na wspieranie poprzez stosowanie instrumentów strategicznej polityki handlu międzynaro-

[38] Klasycznych przykładów dostarczają różne formy międzynarodowych umów surowcowych, a także strategia cen eksportowych państw – producentów ropy naftowej zrzeszonych w OPEC (Patrz szerzej T. Rynarzewski, *Międzynarodowa stabilizacja cen surowców a dochody eksportowe krajów rozwijających się*, AE, Poznań 1992, s. 57–60).

dowego[40]. W pierwszej kolejności winny być brane pod uwagę sektory, które zapewniają możliwość osiągania najwyższej rentowności mierzonej stopą zwrotu z zaangażowanych czynników produkcji (pracy i kapitału). Innym kryterium jest właściwość dyfuzji wiedzy technologicznej znajdującej się w dyspozycji przedsiębiorstwa danego sektora na inne przedsiębiorstwa tej branży w danym kraju, a także na inne sektory.

W sensie praktycznym zastosowanie powyższych kryteriów wzbudza poważne wątpliwości. Po pierwsze, sektory o zaawansowanej technologii bardzo często są reprezentowane przez branże, których rentowność może rosnąć dopiero w przyszłości i nie muszą się one cechować tą przesłanką w momencie podejmowania decyzji o zastosowaniu instrumentów polityki handlowej przez rząd danego kraju[41]. Po drugie, skutki dyfuzji są bardzo trudno mierzalne, a ponadto nie napotykają na barierę granic. Oznacza to, że mogą być równie dobrze wykorzystane przez przedsiębiorstwa z innych krajów.

Problem wyboru wspieranego sektora związany jest zatem przede wszystkim z dostępem do odpowiednich informacji oraz zastosowaniem właściwej metodologii dla ich wykorzystania. Na poziomie makroekonomicznym może stanowić to istotną przesłankę utrudniającą proces optymalizacji podejmowanych decyzji w sferze strategicznej polityki handlu międzynarodowego.

5.4. Inne założenia

Sformułowanym bezpośrednio lub wynikającym pośrednio z rozważań modelowych strategicznej polityki handlu założeniom należałoby postawić jeszcze wiele innych zarzutów. Można je sformułować – nie uwzględniając hierarchii ich ważności – w sposób następujący[42]:

---

[40] Por. P. R. Krugman, *Introduction...*, op. cit., s. 12 oraz E. Paulsen, op. cit., s. 153–165.

[41] E. Paulsen, op. cit., s. 155.

[42] Wymienione zarzuty nie stanowią kompletnej listy zastrzeżeń. Na temat dyskusji toczącej się odnośnie do rozwiązań metodycznych przyjmowanych w teorii strategicznej polityki handlu międzynarodowego patrz szerzej m. in. P. Welzel, op. cit.; E. Helpman, P. R. Krugman, op. cit.; D. De Meza, *Export Subsidies and High Productivity: Cause or Effect?*, „Canadian Journal of Economics" 1986, nr 19; S. Lee, *International Equity Markets and Trade Policy*, „Journal of International Economics" 1990, nr 29; A. R. Dick, *Strategic Trade Policy and Welfare: The Empirical Consequences of Cross-Ownership*, „Journal of International Economics" 1993, nr 35; K. Y. Wong, *International Trade in Goods and Factor Mobility*, The MIT Press, Cambridge/Massachusetts 1995; I. J. Horstmann, J. R. Markusen, *Up the Average Cost Curve: Inefficient Entry and the New Protectionism*, „Journal of International Economics" 1986, nr 20; J. P. Neary, *Cost Asymmetries in International Subsidy Games: Should Governments Help Winners or Losers?*, „Journal of International Economics" 1994, nr 37; G. Maggi, *Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition*, „American Economic Review" 1996, nr 86; L. D. Qiu, *Strategic Trade Policy under Uncertainty*, „Review of International Economics" 1994, nr 36; M. E. Kreinin, *United States Trade and Possible Restrictions in High-Technology Products*, „Journal of Policy Modelling" 1985, nr 7.

- multinarodowy charakter przedsiębiorstw utrudnia ich podział na krajowe i zagraniczne,
- brak uwzględnienia efektów konsumpcyjnych interwencji polityki handlowej w krajach – siedzibach analizowanych przedsiębiorstw,
- pominięcie elastyczności cenowej popytu w kraju trzecim oraz różnic w kosztach granicznych producentów,
- brak elastyczności w zmianach instrumentów polityki handlowej po podjęciu decyzji o strategicznej interakcji,
- brak uwzględnienia skutków w sferze wartości krajowej waluty mającej wpływ na wszystkie sektory danego kraju uczestniczące w międzynarodowym podziale pracy,
- bardzo powierzchowne potraktowanie kosztów alternatywnych zastosowania instrumentów polityki handlowej,
- pominięcie znaczenia aspektów pozaekonomicznych w procesie doboru wspieranego sektora.

Wymienione wyżej zastrzeżenia, wywołując wiele kontrowersji odnośnie do adekwatności strategicznej polityki handlu międzynarodowego, stanowią jednocześnie istotny motyw dla kontynuacji dyskusji nad rolą instrumentów interwencyjnych w warunkach konkurencji niedoskonałej.

6. Zakończenie

Rozwijana w ostatnich dwóch dekadach teoria strategicznej polityki handlu międzynarodowego postawiła pod znakiem zapytania istniejącą dotąd wśród ekonomistów jedność odnośnie do powszechnych korzyści ze stosowania wolnego handlu. Wynikające z niej zalecenia pod adresem polityki handlu opierają się na stosowaniu instrumentów, przy pomocy których możliwe jest podniesienie dobrobytu danego kraju ponad poziom osiągalny w warunkach braku barier handlowych.

Rola implementacyjna tych instrumentów jest dotychczas ograniczona. Ich skuteczność jest realna jedynie na rynkach, na których możliwe jest uzyskiwanie zysków monopolistycznych. Na większości rynków występuje tymczasem więcej niż kilku producentów, a w długim okresie utrudnione jest ograniczanie dostępu kolejnym przedsiębiorstwom. Ponadto, w niektórych przypadkach, interwencja w ramach strategicznej polityki handlu międzynarodowego w ogóle nie jest zalecana. Jej skuteczność podlega wyraźnej minimalizacji, gdy istnieje niebezpieczeństwo napotkania działań retorsyjnych, które mogą prowadzić do konfliktów handlowych i obniżenia dobrobytu wszystkich uczestniczących w strategicznych interakcjach konkurentów. Podobnie można wskazać na niezwykłą wrażliwość efektywności wprowadzenia interwencyjnych zaleceń od korekty warunków

determinujących gry strategiczne. Wreszcie, wymogi informacyjne ze strony stosujących politykę handlową rządów, których spełnienie jest niezbędne dla identyfikacji podlegających interwencji branż, dla zdiagnozowania struktur rynkowych i technologii produkcyjnych oraz sposobów zachowań przedsiębiorstw są tak ogromne, że poważne wątpliwości wzbudzają możliwości aplikacyjne przedmiotowych instrumentów.

Powyższe względy powodują, że idea wolnego handlu nadal dominuje jako podstawowa formuła w zakresie optymalności zachowań uczestników międzynarodowego podziału pracy. Należy jednak zwrócić uwagę, że coraz częściej na określonych rodzajach rynków wolny handel przestaje być rozwiązaniem optymalnym w sensie koncepcyjnym, a pozostaje nim jedynie w sensie pragmatycznym. Według słów P. R. Krugmana, „never before has the case for free trade been so much in doubt" oraz „so free trade is not passe – but it is not what it once was"[43].

Rozwój teorii strategicznej polityki handlu międzynarodowego podlega tymczasem wyraźnej dynamizacji. Obecnie w coraz większym stopniu wiele jej zaleceń pod adresem rządów zyskuje bardziej na adekwatności aniżeli jeszcze do niedawna sądzono. Znalazły one już stałe miejsce w dyskusji na temat polityki handlu zagranicznego. Ponownie pojawia się konieczność wzrostu roli instytucji i organizacji międzynarodowych w aspekcie koordynacji polityk handlowych poszczególnych krajów w celu niwelowania napięcia pomiędzy racjonalnością ich działań oraz racjonalnością gospodarki światowej. Jest to tym bardziej wskazane i pożądane, że rezultatem zastosowania instrumentów strategicznej polityki handlu międzynarodowego mogą być nie tylko korzyści odnoszone przez podmioty jednego kraju, ale także straty podmiotów innego kraju producenckiego lub kraju trzeciego, które prowadzą do spadku ich ogólnokrajowego dobrobytu.

Bibliografia

Baldwin R., *Evaluating Strategic Trade Policies*, „Aussenwirtschaft" 1988, nr 1/2

Bender D., *Neuere Entwicklungen der Theorie internationaler Handelsbeziehungen. Anstöße zur Neuorientierung der Handelspolitik?*, „Jahrbuch für Sozialwissenschaft" 1994, nr 45

Bertrand J., *Review of Walras's „Theorie mathematique de la richesse sociale" and Cournot's „Recherches sur les principes mathematiques de la theorie des richesses"*, 1983,

[43] Na temat roli wolnego handlu w kontekście rozwoju „nowej" teorii handlu międzynarodowego patrz P. R. Krugman, *Is Free Trade Passe'?*, „Journal of Economic Perspectives" 1987, nr 1, s. 1–22.

w: *Cournot Oligopoly: Characterization and Applications,* red. A. F. Daughety, Cambridge 1988

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

Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994

Bletschacher G., Klodt H., *Strategische Handels- und Industriepolitik. Theoretische Grundlagen, Branchenanalysen und wettbewerbspolitische Implikationen,* J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1992

Brander J. A., Spencer B. J., *International R&D Rivalry and Industrial Strategy,* „Review of Economic Studies" 1983, nr 50

Brander J. A., Spencer B. J., *Export Subsidies and International Market Share Rivalry,* „Journal of International Economics" 1985, nr 18

Brander J. A., *Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy,* w: *Strategic Trade Policy and the New International Economics,* red. P. R. Krugman, Cambridge 1986

Brown L. E., *High Technology Industry in the World Marketplace,* „New England Economic Review" 1986, May/June

Cournot A., *Of the Competition of Producers,* Paris 1838, w: *Cournot Oligopoly: Charakterization and Applications*, red. A. F. Danghety, Cambridge 1988

D' Cruz J. R. , Fleck J. D., *Canada Can Compete. Strategic Management of the Canadian Industrial Portfolio,* Institut for Research on Public Policy, Montreal 1985

Dick A. R., *Strategic Trade Policy and Welfare: The Empirical Consequences of Cross – Ownership,* „Journal of International Economics" 1993, nr 35

Dixit A. K., *Strategic Aspects of Trade Policy,* w: *Advances in Economic Theory – Fifth World Congress,* red. T. F. Bewley, Cambridge University Press, Cambridge 1987

Donges J. B., *Protektionismus und unternehmerische Wirtschaft,* w: *Protektionismus. Fortschritt oder Rückschritt?,* „Zeitschrift für Unternehmensgeschichte" 1985, nr 37

Eaton J., Grossman G. M., *Optimal Trade and Industrial Policy Under Oligopoly,* „Quarterly Journal Of Economics" 1986, nr 101

Eichberger J., *Game Theory for Economists,* Academic Press, San Diego 1993

Feldmann H., *Wie merkantylistisch ist die Theorie strategischer Handelspolitik?,* „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik" 1993, nr 212

Foltyński Z., *Teoria handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 1970

Gilpin R., *The Political Economy of International Relations,* Princeton University Press, Princeton, New Yersey 1998

Grossman G. M., *Strategic Export Promotion: A Critique,* w: *Strategic Trade Policy...*, op. cit.

Helpman E., Krugman P. R., *Trade Policy and Market Structure,* The MIT Press, Cambridge/Massachusetts 1985

Henderson B. D., *Die Erfahrungskurve in der Unternehmensstrategie,* Frankfurt, New York 1974

Henfling M., *Lernkurventheorie – Ein Instrument zur Quantifizierung von produktivitätssteigernden Lerneffekten,* Würzburg 1978

Horstmann I. J., Markusen J. R., *Up the Average Cost Curve: Inefficient Entry and the New Protectionism*, „Journal of International Economics" 1986, nr 20

Kösters W., *Freihandel versus Industriepolitik*, „Wirtschaftsdienst" 1992, nr 72

Krauss M. B., *The New Protectionism. The Welfare State and International Trade*, New York University Press, New York 1978

Kreinin M. E., *United States Trade and Possible Restrictions in High – Technology Products*, „Journal of Policy Modelling" 1985, nr 7

Krishna K., *Trade Restrictions as Facilitating Practices*, „Journal of International Economics" 1989, nr 26

Krugman P. R., *Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economics of Scale*, w: *Monopolistic Competition and International Trade*, red. H. Kierzkowski, Clarendon Press, Oxford 1984

Krugman P. R., *Introduction: New Thinking about Trade Policy*, w: *Strategic Trade Policy...*, op. cit.

Krugman P. R., *Is Free Trade Passe'?*, „Journal of Economic Perspectives" 1987, nr 1

Krugman P. R., *Strategic Sectors and International Competition*, w: *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*, red. R. M. Stern, Cambridge/Massachusetts, London 1987

Lee S., *International Equity Markets and Trade Policy*, „Journal of International Economics" 1990, nr 29

Liebermann M. B., *The Learning Curve and Pricing in the Chemical Processing Industry*, „Rand Journal of Economics" 1984, nr 15

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

Maggi G., *Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition*, „American Economic Review" 1996, nr 86

Mai C. C., Hwang H., *Why Voluntary Exports Restraints are Voluntary: An Extension*, „Canadian Journal of Economics" 1988, nr 21

Malawski W., Wieczorek A., Sosnowska H., *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997

De Meza D., *Export Subsidies and High Productivity: Cause or Effect?*, „Canadian Journal of Economics" 1986, nr 19

Müller-Godefroy H., Pfaller A., Rode R., *Der Neue Protektionismus. Zur politischen Ökonomie von Handelsbeschränkungen gegenüber Fertigwarenexporten aus Entwicklungsländern*, Verlag Neue Gesellschaft, Bonn 1983

Neary J. P., *Cost Asymmetries in International Subsidy Games: Should Governments Help Winners or Losers?*, „Journal of International Economics" 1994, nr 37

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), *Trade in High Technology Products*, DSTI/SPR/84.5 – DSTI/IND/84.5, Paris 1984

Paulsen E., *Strategische Handelspolitik und hochtechnologische Industrien*, Verlag V. Florentz GmbH, München 1989

Pessemier E., *Product Management*, New York 1982

Pomfret R., *Voluntary Export Restraints in the Presence of Monopoly Power*, „Kyklos" 1989, nr 42

Pugel T. A., *Japan's Industrial Policy: Instruments, Trends and Effects,* „Journal of Comparative Economics" 1984, nr 8

Predöhl A., *Aussenwirtschaft,* Getynga 1949

Qiu L. D., *Strategic Trade Policy Under Uncertainty,* „Review of International Economics" 1994, nr 36

Rose K., Sauernheimer K., *Theorie der Außenwirtschaft,* Verlag Franz Vahlen, München 1999

Rynarzewski T., *Strategie przystosowawcze wysoko rozwiniętych krajów – importerów ropy naftowej,* „Handel Zagraniczny" 1982, nr 4

Rynarzewski T., *Ewolucja strategii cenowej korporacji Kartelu Naftowego w okresie powojennym,* „Kapitalizm" 1982, nr 2

Rynarzewski T., *Wpływ strategii cenowych wielkich korporacji i krajów OPEC na powstanie kryzysu naftowego,* „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 1982, nr 3

Rynarzewski T., *Międzynarodowa stabilizacja cen surowców a dochody eksportowe krajów rozwijających się,* AE, Poznań 1992

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

Siebert H., *Strategische Handelspolitik. Theoretische Ansätze und wirtschaftspolitische Empfehlungen,* „Aussenwirtschaft" 1988, nr 43

Schelling T., *The Strategy of Conflict,* Oxford University Press, Oxford 1960

Stegemann K., *Wirtschaftspolitische Rivalität zwischen Industriestaaten: Neue Erkentnisse durch Modelle strategischer Handelspolitik?,* w: *Wirtschaftspolitik zwischen ökonomischer und politischer Rationalität. Festschrift für Herbert Giersch,* Streit M.E. (Hrsg.), Wiesbaden 1988

Viner J., *The Customs Union Issue,* New York 1950

Wacker P. A., *Die Erfahrungskurve in der Unternehmensplanung,* München 1980

Welzel P., *Strategische Handelspolitik. Nationale Anreize und internationale Koordinationsaufgaben,* Physica – Verlag, Heidelberg 1991

Wild J., *Strategische Handelspolitik. Alternative Instrumente bei oligopolistischem Wettbewerb,* Peter Lang Verlag GmbH, Frankfurt am Main 1997

Wong K. Y., *International Trade in Goods and Factor Mobility,* The MIT Press, Cambridge/Massachusetts 1995

Zimmermann M. B., *Learning Effects and the Commercialization of New Energy Technologies: the Case of Nuclear Power,* „Bell Journal of Economics" 1982, nr 13

Tomasz Rynarzewski

THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC POLICY OF INTERNATIONAL TRADE

Summary

The theory of strategic policy of international trade considers model approaches to the effects of the application of certain instruments of government intervention in the sphere of welfare. Its recommendations refer to the markets where imperfect competition dominates. With certain assumptions, advantages resulting from the application of trade policy instruments prove to be higher than the level of welfare reached under the absence of trade barriers.

Rigorous character of the assumptions accepted in the constructed models, deciding about the adequacy of recommendations formulated on their basis, significantly reduces implementation value of the instruments of trade policy. Advantage of free trade, based to a greater and greater extent on this premise, requires increased involvement of international institutions and organisations in the co-ordination of activities in the sphere of trade policies of particular countries in order to smooth out the differences between rationality at the national level and rationality at the global level.

III

MIĘDZYNARODOWA INTEGRACJA GOSPODARCZA