

Tomasz Rynarzewski

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

EWOLUCJA IDEI PROTEKCJONIZMU W TEORII HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO I PRAKTYCE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

1. Wstęp

Od momentu ukazania się *Bogactwa narodów* Adama Smitha ponad 200 lat temu w literaturze ekonomicznej trwa ożywiona dyskusja pomiędzy zwolennikami wolnego handlu oraz stronnikami protekcjonizmu. W różnych okresach historycznych większą aprobatę zyskiwały poglądy bądź jednych, bądź drugich, ale praktycznie do dnia dzisiejszego debata ta nie doprowadziła do sformułowania jednoznacznych wniosków i jest ciągle kontynuowana.

Płaszczyzną, na której odbywa się wymiana poglądów pomiędzy obu stronami, jest oddziaływanie na dobrobyt jednostek, przedsiębiorstw oraz gospodarki narodowej jako całości. Formułowanie odmiennych wniosków w tym względzie przez każdą z grup opowiadających się bądź za wolnym handlem, bądź za protekcjonizmem, jest rezultatem różnego postrzegania problemu racjonalności gospodarowania [Rynarzewski 2005, s. 9]. Przedstawiciele tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego dostrzegają korzyści wynikające z braku aktywności państwa w zakresie wymiany towarów i usług. Według nich odstępstwo od idei wolnego handlu prowadzi do zmniejszenia dobrobytu uczestników międzynarodowego podziału pracy. W tym sensie ich pogląd jest ściśle związany z racjonalnością międzynarodową, która ma pierwszeństwo nad ewentualnym spojrzeniem z punktu widzenia indywidualnych korzyści uzyskiwanych przez poszczególne kraje¹. W formułowanych z

¹ Jakkolwiek należy zwrócić uwagę, iż zgodnie z ich poglądami tego rodzaju punkt widzenia nie stoi w sprzeczności z maksymalizacją dobrobytu osiąganego przez poszczególne podmioty uczestniczące w międzynarodowym podziale pracy. Korzyści uzyskiwane w skali światowej są bowiem przez nich utożsamiane z maksymalizacją dobrobytu narodowego.

kolei w teorii ekonomii argumentach na rzecz protekcjonizmu hierarchię beneficjentów uprawianej polityki handlu międzynarodowego postrzega się natomiast dokładnie odwrotnie. Na pierwsze miejsce wysuwa się znaczenie dobrobytu osiąganego przez poszczególne gospodarki narodowe, korzyści z punktu widzenia całej gospodarki światowej mają znaczenie wtórne. Przyczyną takiego ujęcia dobrobytu jest przyjęcie priorytetu racjonalności narodowej nad racjonalnością ogólnoswiatową.

Celem niniejszego artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, na ile cechy współczesnej gospodarki światowej są „kompatybilne” z założeniami tradycyjnej i „nowej” teorii handlu międzynarodowego, aby na tej podstawie określić, które z nich mogą stanowić schemat analityczny, obiektywnie służący za podstawę w rozpatrywaniu argumentów przemawiających za wolnym handlem bądź protekcjonizmem w międzynarodowym podziale pracy. Na tym tle w artykule dokonuje się również syntetycznego przeglądu oraz oceny tzw. mocnych argumentów teoretycznych przemawiających za protekcjonizmem w handlu. Prowadzone rozważania winny doprowadzić do sformułowania ogólnych wniosków na temat stanu rozważań pomiędzy zwolennikami wolnej wymiany handlowej oraz stronnikami uprawiania aktywnej polityki handlowej w kontekście aspektów zarówno teoretycznych, jak i praktycznych.

2. Cechy współczesnej gospodarki światowej a teoria handlu międzynarodowego

Zachodzące w gospodarce światowej przeobrażenia cechują się znaczną dynamiką i występowaniem na wszystkich poziomach, na jakich podmioty, stanowiące elementy składowe gospodarki światowej, podlegają analizie ekonomicznej (szerzej zob. [Rynarzewski 2004, s. 118-134]). W wymiarze megaekonomicznym obserwuje się pogłębianie procesów integracyjnych. Na poziomie makroekonomicznym dochodzi do intensyfikacji roli handlu zagranicznego w procesie wzrostu gospodarczego. Na szczególnie ważnej płaszczyźnie mezo- i mikroekonomicznej następuje zmiana znaczenia i miejsca branż i sektorów w tworzeniu produktu narodowego brutto oraz w udziale w wymianie międzynarodowej, przeobrażenia zaś w strukturach rynku związane z rosnącą rolą rynków niedoskonałych wymuszają istotnie odmienne zachowania przedsiębiorstw o charakterze strategicznym. Intensyfikują się przepływy kapitału w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a także międzynarodowego transferu wiedzy i technologii.

Tendencjom liberalizacyjnym w gospodarce światowej towarzyszy fala nowego protekcjonizmu intensywnie pojawiająca się w ostatnich 20 latach. W porównaniu z wcześniej występującymi zjawiskami tworzenia barier w wymianie handlowej współczesny protekcjonizm charakteryzuje się przede wszystkim selektywnością oraz spadkiem roli instrumentów o charakterze taryfowym. Stosowane przez

państwa środki poza- lub parataryfowe odnoszą się najczęściej do konkretnych branż i towarów oraz są stosowane wobec określonych krajów.

Powyższe procesy jednocześnie występujących tendencji liberalizacyjnych oraz zjawisk protekcyjnych zachodzą w gospodarce światowej, której charakteryzujące ją cechy stoją w istotnej sprzeczności z jej obrazem wyłaniającym się z założeń tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego. Teoria klasyczna i neoklasyczna przyjmowały bowiem, iż wymiana ma charakter handlu komplementarnego, który jest rezultatem specjalizacji produkcji w zakresie odmiennych dóbr. W jej teoretycznych modelach zakładano brak mobilności czynnika pracy i kapitału w skali międzynarodowej, identyczność funkcji produkcji, homogeniczność czynników produkcji, przyjmowano doskonałą konkurencję, traktowano przewagę komparatywną w sposób statyczny, nie brano pod uwagę możliwości osiągania korzyści skali produkcji. W ujęciach modelowych technologia stanowiła czynnik egzogeniczny, a przedmiotem obrotu między krajami były dobra finalne.

Współczesna gospodarka światowa dostarcza zasadniczo odmiennej wizji funkcjonowania gospodarek narodowych, działań decydentów oraz zachowań przedsiębiorstw. Na poziomie mezo- oraz mikroekonomicznym następuje szczególny rozwój obrotów w handlu międzynarodowym odnoszącym się do dóbr wytwarzanych w branżach cechujących się strukturami oligopolistycznymi. Wymiana handlowa przyjmuje coraz częściej formę handlu wewnątrzgałęziowego, międzyfirmowego lub wewnątrzfirmowego. Intensyfikacji podlegają procesy fuzji, przejęć i aliansów w gospodarce światowej. Obrót towarowy nie odnosi się tylko do dóbr finalnych, lecz uwzględnia też dobra pochodzące z różnych faz wytwarzania. Rośnie rola towarów przemysłowych w obrocie światowym kosztem dóbr pierwotnych². Czynniki produkcji w postaci zarówno kapitału, jak i czynnika pracy są mobilne w skali międzynarodowej. Decydujące znaczenie dla współczesnego międzynarodowego podziału pracy ma dominacja wielkich korporacji transnarodowych. Występują one często na rynkach oligopolistycznych, które cechują się obecnością niewielkiej liczby podmiotów i strategicznym charakterem ich zachowań. Korporacje te wykorzystują ekonomię skali produkcji, a także wykazują istotną zdolność do innowacji, która pozwala im na osiąganie dostępu do wiedzy technologicznej oraz czerpanie korzyści z tytułu często petryfikowanej przewagi technologicznej. Tym samym poprzez kumulowanie doświadczeń i permanentne uczenie się zyskują możliwość zdobycia przewagi kosztowej nad konkurentami.

Powyższy obraz współczesnej gospodarki światowej jest zatem zasadniczo odmienny w porównaniu z jej postrzeganiem, które wyłania się z założeń formułowanych w modelach tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego. Zatem wynikające z analizy modeli klasycznych i neoklasycznych wnioski odnoszące się do

² Decyduje o tym rosnąca skumulowana elastyczność dochodowa popytu w skali gospodarki światowej na tego typu dobra.

relacji pomiędzy wolnym handlem oraz protekcjonizmem nie wydają się stanowić właściwej podstawy do formułowania spostrzeżeń dotyczących obecnych zachowań państw i przedsiębiorstw w tym względzie. Konieczne jest zatem uwzględnienie w rozpatrywaniu tego zagadnienia odmiennego schematu analitycznego, który przystaje w sposób bardziej adekwatny do współczesnej rzeczywistości, a jest związany przede wszystkim z modelami tzw. nowej teorii handlu³. Ich najbardziej charakterystyczną cechą jest uwzględnienie różnych struktur rynku niedoskonałego, które nie były brane pod uwagę w tradycyjnych teoriach bazujących na koncepcji rynku doskonałego.

3. Od argumentów cła wychowawczego i cła optymalnego do koncepcji strategicznej polityki handlu międzynarodowego

Przesłanką powodującą pojawianie się kolejnych koncepcji pokazujących możliwość osiągania większych korzyści z wymiany międzynarodowej w wyniku zastosowania barier handlowych była percepcja braku realności wielu założeń tradycyjnej teorii wolnego handlu przejawiającym się m.in. w niedoskonałości rynku i jego zniekształceniach [Rynarzewski 2003, s. 91], a także w statyczności wniosków wynikających z tych założeń.

Pierwsza ze wspomnianych koncepcji przemawiających za stosowaniem instrumentów polityki handlu używa argumentu cła wychowawczego. Celem jego wprowadzenia jest umożliwienie rozwoju procesu uprzemysłowienia w gospodarce. W tle interpretacji tego argumentu tkwi przekonanie, iż przewagi komparatywnej nie można rozpatrywać w kategoriach statycznych, lecz dynamicznych. Jeżeli takie podejście nie będzie bowiem miało miejsca, to raz zastana struktura produkcji oraz eksportu wytworzona na bazie Ricardiańskiej teorii przewagi względnej będzie petryfikowana i pogłębiana w czasie⁴. Tymczasem dynamiczne podejście do koncepcji przewagi komparatywnej oznacza często potrzebę uzyskania poziomu

³ Geneza powstania modeli w ramach „nowej” teorii handlu międzynarodowego jest związana z kilkoma przyczynami. Podstawową jest potrzeba uwzględnienia konkurencji niedoskonałej m.in. na skutek rosnącego znaczenia wielkich korporacji transnarodowych. Kolejną wiąże się ze wzrostem znaczenia dostępu do innowacji technologicznych, który jest istotnym czynnikiem podniesienia konkurencyjności gospodarki. Spowodowało to zwiększenie potrzeby rozważenia możliwości ingerencji ze strony państwa w stosunki handlowe w celu zwielokrotnienia korzyści związanych z dyfuzją wiedzy i doświadczenia w ramach jednej branży oraz pomiędzy branżami. Wreszcie wykorzystanie instrumentarium ekonomiki przemysłu umożliwiło modelowanie struktur rynkowych o charakterze niedoskonałym (na ten temat por. m.in. [Welzel 1991, s. 55; Paulsen 1989, s. 10; Cowling, Sugden 1997, s. 1; Brander 1995; Rynarzewski 2001, s. 74-75]).

⁴ Oznaczałoby to sytuację szczególnie nie sprzyjającą rozwojowi krajów mniej zaawansowanych ekonomicznie, w których specjalizacja produkcji opiera się na produktach surowcowych. Długookresowe kształtowanie się cenowego *terms of trade* surowców w stosunku do dóbr przetworzonych jest bowiem niekorzystne.

międzynarodowej konkurencyjności w innej branży aniżeli wynika to z pierwotnej specjalizacji produkcji. Zgodnie z interpretacją argumentu cła wychowawczego wskazuje to na potrzebę przeprowadzenia stosownej interwencji rządu w celu ochrony procesu uprzemysłowienia w branży raczkującej (*infant industry*).

Zastosowanie cła wychowawczego w stosunku do chronionej branży winno mieć charakter tymczasowy i obejmować jedynie okres niezbędny do uzyskania przez przedsiębiorstwa danego kraju czasu na proces uczenia się, kumulowania doświadczeń i w rezultacie obniżania kosztów wytwarzania w stopniu umożliwiającym perspektywiczne podniesienie poziomu konkurencyjności. Wówczas cło wychowawcze powinno zostać zniesione i dany kraj winien wrócić na drogę wolnego handlu. Oczekiwanym rezultatem na poziomie makroekonomicznym jest zmiana struktury przewagi komparatywnej tego kraju, wskutek której towary wytwarzane w chronionej dotąd branży mogą być również efektywnie sprzedawane za granicą.

Takie podejście (i rozumienie) idei cła wychowawczego nie jest zatem sprzeczne z teorią przewagi komparatywnej. W długim okresie nie jest ona również rozbieżna z zasadą wolnego handlu⁵, wreszcie w tej samej długiej perspektywie czasu nie stoi w sprzeczności z możliwym wzrostem dobrobytu danego kraju na skutek bardziej efektywnego zastosowania – w wyniku czasowo wprowadzonej protekcji – angażowanych zasobów w związku z przekształceniami w strukturze przewagi komparatywnej.

Kontrowersje wokół trafności argumentu cła wychowawczego koncentrują się przede wszystkim na aspektach jego praktycznej aplikacji (szerzej zob. [Rynarzewski 2003, s. 95-97]). Zwraca się uwagę na potrzebę dysponowania w potencjalnej branży, która ma stać się przedmiotem ochrony za pomocą cła wychowawczego, stosownym potencjałem ludzkim i kapitałowym, niezbędnymi zasobami materiałowymi i surowcowymi, które, właściwie wykorzystane w fazie raczkowania, pozwolą na racjonalny proces uczenia się i osiągnięcie stosownego poziomu konkurencyjności wytwarzanych towarów. Ponadto wskazuje się na potrzebę dysponowania przez decydentów na szczeblu instytucji rządowych dostatecznie szerokiej i wiarygodnej informacji pozwalającej na dokonanie właściwego wyboru chronionej branży. Istotnym warunkiem efektywności wprowadzenia cła o charakterze wychowawczym jest osiągnięcie takiego poziomu dobrobytu społecznego, który przewyższy ewentualne koszty związane zwłaszcza ze spadkiem renty konsumenta w trakcie trwania ochrony branży. Sporo kłopotów decydentom może sprawić również czasowa dyscyplina wdrażania stosownych zmian w branży, która pozwoliłaby podnieść jej konkurencyjność. Często bowiem grupy nacisku starają się wydłużyć okres ochrony, co zmniejsza efektywność osiągniętych rezultatów.

⁵ Jeden z głównych twórców teorii cła wychowawczego F. List traktował wymianę handlową jako istotny czynnik rozwoju i był przeciwnikiem gospodarki autarkicznej (na ten temat zob. [Shafaedin 2000, s. 16-18]).

Nawet jeżeli udałoby się spełnić powyższe warunki, to powstaje pytanie, czy cło w razie chęci osiągnięcia celu związanego z rozwojem raczkującej branży jest instrumentem najlepszym z możliwych do zastosowania. Wskazuje się bowiem, że jeżeli oczekiwania związane z rozwojem danej branży miałyby przynieść pozytywne skutki w sferze efektywności produkcji oraz podniesienia poziomu międzynarodowej konkurencyjności wytwarzanych produktów, to należałoby raczej zastosować środki wewnętrznej polityki gospodarczej, a nie instrument polityki handlowej.

Kolejny argument – cła optymalnego – odnosi się przede wszystkim do krajów dużych, które mogą wywierać wpływ na kształtowanie się *terms of trade* w stopniu umożliwiającym osiąganie z tego tytułu korzyści przekraczających poziom dobrobytu uzyskiwany w warunkach braku barier handlowych⁶. Cło, którego zastosowanie umożliwia wystąpienie takiego skutku w sferze międzynarodowego stosunku wymiennego, określane jest mianem optymalnego, a tok rozumowania uzasadniający jego wprowadzenie traktuje się często jako tzw. *argument terms of trade*.

Poprawne teoretycznie podstawy stosowania cła optymalnego wskazują na słusność oczekiwań związanych z możliwym podniesieniem dobrobytu danego kraju. Jednak, podobnie jak to miało miejsce w odniesieniu do cła wychowawczego, również argument cła optymalnego napotyka ograniczenia natury aplikacyjnej. Najistotniejszą barierą jest bardzo niewielka liczba krajów fizycznie dużych, które mogłyby skutecznie, poprzez zastosowanie cła, wywrzeć taki wpływ na kształtowanie się cen towarów importowanych, że byłoby możliwe istotne poprawienie relacji cenowych *terms of trade*. W rzeczywistości więc kraje małe, które stanowią zdecydowaną większość w gospodarce światowej, nie byłyby w stanie stanowić na tyle atrakcyjnego rynku dla zagranicznych eksporterów, aby w razie wprowadzenia cła wymusić na nich ewentualne obniżenie cen i tym samym poprawę międzynarodowego stosunku wymiennego.

Realnym niebezpieczeństwem związanym z wprowadzeniem cła optymalnego jest także możliwość wystąpienia reakcji odwetowej ze strony krajów-eksporterów. Korzyści beneficjanta z zastosowania cła optymalnego byłyby bowiem uzyskane kosztem partnera handlowego. Należy przy tym zwrócić uwagę, iż potencjalna strata tej grupy krajów przewyższa korzyści osiągnięte przez kraj wprowadzający barierę celną. Tym samym, w przeciwieństwie do argumentu cła wychowawczego, w którym mamy do czynienia z potencjalnym wzrostem dobrobytu globalnego, w tym przypadku korzyści jednego kraju odbijają się niekorzystnie na dobrobycie całej gospodarki światowej.

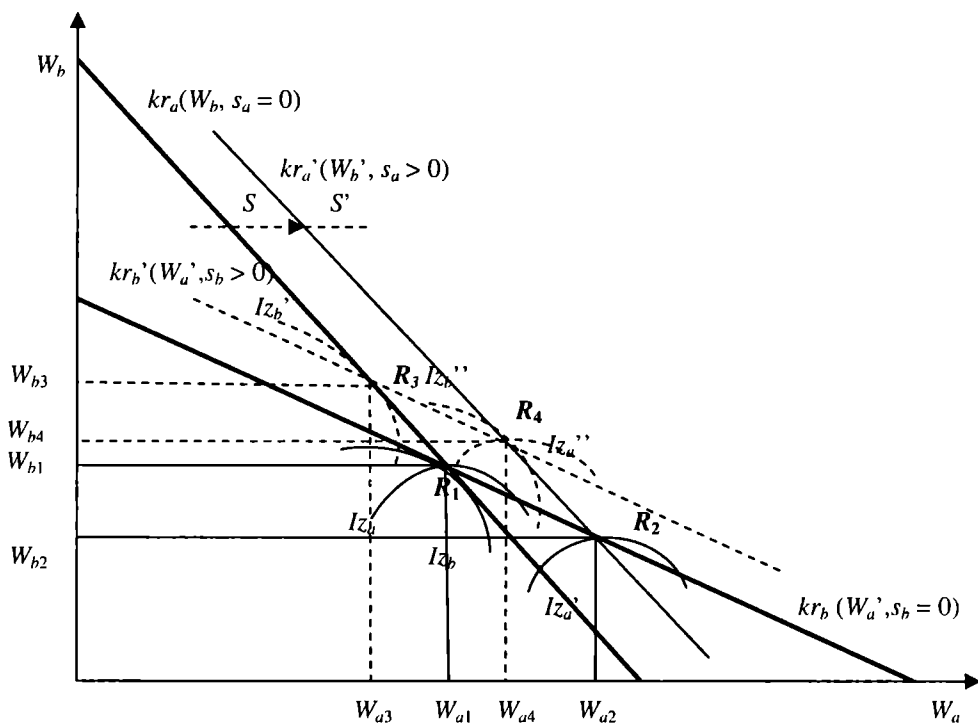
⁶ Należy tu zwrócić uwagę, iż podział krajów na duże i małe ma charakter umowny. Znaczenie ma przede wszystkim udział danego kraju w wymianie międzynarodowej. Tym samym teoretycznie nawet kraj fizycznie mały jest w stanie wywierać wpływ na kształtowanie się relacji cen eksportowych do cen importowych w taki sposób, że skutki będą korzystne dla kształtowania się jego dobrobytu społecznego.

Najmocniejszy argument na rzecz protekcyjizmu, który pojawił się w połowie lat osiemdziesiątych XX w. i jest stosunkowo słabo rozpoznany w polskiej literaturze ekonomicznej, wiąże się z teorią strategicznej polityki handlu międzynarodowego. Jego istotę stanowi stwierdzenie, że w warunkach rynku niedoskonałego zastosowanie instrumentów polityki handlowej może prowadzić do podniesienia dobrobytu danego kraju wskutek przeniesienia rent ekonomicznych z zagranicy do przedsiębiorstw krajowych. W branży o niedoskonałej strukturze rynku powstają sytuacje strategiczne, w których pojedyncze przedsiębiorstwo uwzględnia w swoim procesie decyzyjnym wzajemną zależność pojedynczych decyzji innych racjonalnie zachowujących się firm⁷. Przedsiębiorstwa te zachowują się strategicznie, podejmując działania mające na celu doprowadzenie do takich reakcji konkurentów, które są korzystne dla nich samych. Przykład takich zachowań w odniesieniu do duopolu międzynarodowego z uwzględnieniem zasad konkurencji ilościowej Cournota oraz zastosowania narzędzia subwencji eksportowej przedstawiono na rys. 1 opracowanym na podstawie modelu bazowego Brandera-Spencera.

W przedmiotowym modelu strategicznej polityki handlu międzynarodowego uwzględnia się szereg założeń, które mają istotny wpływ na interpretację uzyskanych wyników. W założeniach tych przyjmuje się m.in., iż występujące w duopolu międzynarodowym przedsiębiorstwa wytwarzają dobro homogeniczne, które jest sprzedawane w całości tylko na rynku kraju trzeciego, a każde z branż pod uwagę przedsiębiorstw znajduje się w innym kraju. Na rysunku 1 przyjęto w uproszczeniu, że mamy do czynienia ze stałymi kosztami granicznymi, a popyt ma charakter liniowy. Krzywą reakcji dla przedsiębiorstwa krajowego A w warunkach braku uprawiania polityki handlowej stanowi linia $kr_a (W_b, s_a = 0)$, a dla przedsiębiorstwa zagranicznego B linia $kr_b (W_a, s_b = 0)$. Przebieg tych krzywych odzwierciedla możliwe zachowania przedsiębiorstwa w każdym z krajów w zakresie podaży homogenicznego dobra w reakcji na wielkość sprzedaży konkurenta. Wyznaczają one zatem ilości produkcji (sprzedaży), przy których dochodzi do maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa w danym kraju przy uwzględnieniu także maksymalizującego zysk wolumenu produkcji (sprzedaży) przedsiębiorstwa w drugim kraju w warunkach zerowej subwencji eksportowej ($s_a = s_b = 0$). Z kolei krzywe oznaczone symbolami Iz_a, Iz_b są izokwantami, które, wyznaczając miejsca wszystkich kombinacji produkcji towaru w obu krajach, zapewniają przedsiębiorcy A lub B ten sam poziom zysku.

W warunkach konkurencji według zachowań typu Cournota każde z przedsiębiorstw rywalizujących na rynku zmierza do ustalenia wolumenu produkcji na poziomie zapewniającym maksymalizację zysku. W tym dążeniu do celu obaj duopolisci

⁷ Wystąpienie tego rodzaju sytuacji w warunkach konkurencji doskonałej jest praktycznie niemożliwe, ponieważ dany podmiot jest na rynku na tyle nieznaczący, iż u podstaw jego decyzji znajdują się poziomy kategorii ekonomicznych, na które nie ma on wpływu.



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

Rys. 1. Interakcje pomiędzy podmiotami w modelu strategicznej polityki handlu międzynarodowego w przypadku zastosowania subwencji eksportowej (zachowania według zasad konkurencji ilościowej Cournot)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Brander, Spencer 1985, s. 88].

muszą jednak brać pod uwagę reakcję konkurenta, który wykazuje podobne zamiary. Dany przedsiębiorca nie ma bowiem możliwości zwiększenia swojego udziału rynkowego bez „zmuszenia” rywala do zmniejszenia poziomu oferowanej przez niego podaży homogenicznego dobra na rynek kraju trzeciego. W sytuacji wyjściowej mamy do czynienia z równowagą określaną mianem równowagi Nasha w punkcie R_1 znajdującym się na przecięciu krzywych reakcji duopolistów. Punkt ten wyznacza optymalny z punktu widzenia maksymalizacji zysku (styczna izokwant Iz_a i Iz_b z krzywymi reakcji kr_a i kr_b) wolumen produkcji (odpowiednio W_{a1} i W_{b1}).

Dążenie do zmiany sytuacji powyższej równowagi na korzyść jednego z uczestników duopolu międzynarodowego wymaga interwencji państwa w postaci

zastosowania instrumentu polityki handlowej. Zapowiedź wprowadzenia subwencji eksportowej w stosunku do przedsiębiorstwa krajowego A ze strony rządu tego kraju uwiarygodnia rewizję zachowań tego podmiotu w kierunku zwiększenia produkcji i przejęcia części udziału rynkowego firmy zagranicznej B. Reakcją przedsiębiorstwa B będzie bowiem obniżenie własnej produkcji danego dobra i zmniejszenie jego eksportu na rynek kraju trzeciego. Zmiana zachowania strategicznego firmy B wynika w tym przypadku z obaw o obniżenie ceny towaru na rynku kraju trzeciego wskutek zwiększenia się jego łącznej podaży.

Na rysunku 1 zapowiedź zastosowania subwencji eksportowej przez rząd kraju A powoduje przesunięcie krzywej reakcji przedsiębiorstwa z tego kraju z położenia kr_a do poziomu kr'_a , umożliwiając osiągnięcie pozycji Stackelberga (przesunięcie z punktu S do S'). W miejscu przecięcia tej krzywej reakcji z krzywą reakcji przedsiębiorstwa zagranicznego (kr_b) oraz styczności z wyznaczającą wyższy poziom zysku izokwantą (Iz_a) powstaje nowy punkt równowagi Nasha (R_2). Punkt ten zostaje wyznaczony w warunkach wyższego poziomu produkcji przedsiębiorstwa A (przesunięcie z W_{a1} do W_{a2}) oraz zmniejszonej podaży przedmiotowego dobra w przedsiębiorstwie B (przesunięcie z W_{b1} do W_{b2}). Efektem jest osiągnięcie wyższego poziomu zysku przez przedsiębiorstwo krajowe kosztem firmy zagranicznej wskutek przesunięcia części renty oligopolistycznej z zagranicy.

W podobny sposób można analizować skutki jednostronnego zastosowania subwencji eksportowej przez rząd kraju B w stosunku do przedsiębiorstwa B. Jego rezultatem jest przesunięcie krzywej reakcji tej firmy z położenia kr_b do kr'_b pozwalając na uzyskanie w nowym punkcie równowagi (R_3) zwiększenia produkcji przedsiębiorstwa do poziomu W_{b3} , która zapewnia mu, w wyniku jednoczesnego spadku wolumenu podaży przedsiębiorstwa A (z W_{a1} do W_{a3}), uzyskanie większego udziału rynkowego w kraju trzecim i tym samym powiększenie wielkości zysku kosztem przedsiębiorstwa A.

Ewentualne równoczesne wprowadzenie subwencji eksportowej przez rządy obu krajów (zasada odwetu) wywołałoby powstanie nowej jakościowo sytuacji wyrażonej przesunięciem krzywych reakcji przedsiębiorstwa A oraz firmy B odpowiednio do położenia kr'_a oraz kr'_b . W nowym punkcie równowagi (R_4) nastąpiłoby zwiększenie podaży każdej z firm (odpowiednio do poziomu W_{a4} i W_{b4}), determinując łączne zwiększenie eksportu na rynek kraju trzeciego, co doprowadziłoby do obniżenia ceny i tym samym do zmniejszenia dobrobytu w każdym z krajów – eksporterów.

Efektywne zastosowanie instrumentu strategicznej polityki handlu międzynarodowego wymaga, aby związany z nim wzrost zysku danego przedsiębiorstwa wskutek przesunięcia renty ekonomicznej od przedsiębiorstwa drugiego przewyższał ewentualne koszty związane z wprowadzeniem subwencji. Najistotniejszym kosztem jest zatem wartość udzielanej subwencji, która musi być pokryta środkami z budżetu państwa, te zaś są generowane przez podatki obciążające inne podmioty

danego kraju. Równoległym negatywnym efektem zastosowania subwencji jest pogorszenie się cenowego *terms of trade* danego kraju w wyniku obniżenia się ceny eksportowej homogenicznego dobra. Tym samym podstawowy wpływ na pozytywny efekt netto zastosowania narzędzi strategicznej polityki handlu międzynarodowego ma miejsce w wyniku przesunięcia renty oligopolistycznej od drugiego przedsiębiorstwa w stopniu umożliwiającym zrekompensowanie skutków pogorszenia się *terms of trade* oraz obciążeń budżetowych związanych z zastosowaniem subwencji. Przyjmuje się przy tym, że przy stosunkowo niskiej stawce subwencji możliwy jest wzrost dobrobytu społecznego w kraju, którego rząd zdecydował się na aktywną działalność w sferze polityki handlowej.

Przedstawione tu pozytywne skutki zastosowania instrumentu strategicznej polityki handlu międzynarodowego opierają się na rozważaniach wynikających z bazowego modelu Brandera-Spencer. Wątpliwości budzi jednak głównie znaczna wrażliwość założeń przyjętych w tym modelu oraz trudności w praktycznej aplikacji polityki handlu uwzględniającej zachowania strategiczne przedsiębiorstw⁸. W tym pierwszym aspekcie zwraca się uwagę na założenia odnoszące się zarówno do charakterystyki rynku, jak i do charakterystyki polityki handlowej. Okazuje się, iż uwzględnienie wolnego wejścia i wyjścia z rynku, ujęcie endogeniczne liczby przedsiębiorstw konkurujących w danej branży, uwzględnienie zagranicznych przedsięwzięć odwetowych czy oddziaływania grup nacisku na rządy krajów może wywierać silny wpływ na adekwatność wniosków wynikających z modelu bazowego. Podobnie problemy na poziomie makroekonomicznym z identyfikacją branży wymagającej wsparcia poprzez wprowadzenie instrumentów polityki handlowej oraz zakres i głębokość niezbędnych dla tego celu informacji istotnie utrudniają praktyczne stosowanie środków polityki handlowej⁹.

4. Zakończenie

Współczesna gospodarka światowa charakteryzuje się cechami, które nie przystają do założeń formułowanych w tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego. Tym samym modele tej teorii nie mogą dostarczać schematu analitycznego pozwalającego na interpretację zjawisk występujących współcześnie w międzynarodowym podziale pracy. Jedną z charakterystycznych cech tej gospodarki jest pojawienie się wysoce zaawansowanych technologicznie branż o oligopolistycznej

⁸ Szeroka analiza wpływu modyfikacji założeń modelowych na adekwatność stosowania instrumentów strategicznej polityki handlu zawarta jest w pracy: [Rynarzewski 2005, s. 113-190].

⁹ Aczkolwiek należy zwrócić uwagę, iż w szeregu branż, a zwłaszcza w branży lotniczej, samochodowej oraz mikroelektronicznej, ma miejsce praktyczne stosowanie środków strategicznej polityki handlu międzynarodowego. Przykład stosowania ogromnych subwencji przez rządy kilku państw europejskich dla produkcji i eksportu samolotów pasażerskich Airbus stanowi przykład skutecznego wsparcia w toczonej przez to przedsiębiorstwo walce konkurencyjnej z amerykańskim Boeingiem.

strukturze rynku. Występujące w tych branżach zachowania przedsiębiorstw mają charakter strategiczny, tzn. każde z nich w swoim procesie decyzyjnym, opartym na stosownej kalkulacji ekonomicznej, musi brać pod uwagę możliwe do przewidywania zachowania konkurentów. W tym kontekście innego spojrzenia wymaga też relacja pomiędzy wolnym handlem a protekcjonizmem. Protekcjonizm, który w warunkach doskonałej konkurencji – według ujęcia klasyków i neoklasyków – nie pozwala na maksymalizację dobrobytu społecznego, w ramach rynku niedoskonałego może przynosić korzyści gospodarce narodowej. Modele bazowe strategicznej polityki handlu międzynarodowego, w tym przedstawiony w niniejszym artykule model Brander-Spencer, świadczą o tym, iż przy określonych założeniach dotyczących struktury rynku oraz stosowanych narzędzi polityki handlu możliwe jest osiągnięcie przez dany kraj wyższego aniżeli w warunkach braku ograniczeń w wymianie międzynarodowej poziomu dobrobytu społecznego. Jakkolwiek przyjęte w tych modelach założenia oraz możliwości praktycznej aplikacji wprowadzania instrumentów polityki handlowej wzbudzają wątpliwości, to jednak należy przyznać, iż idea wolnego handlu znalazła bardzo mocny argument przemawiający za protekcjonizmem. Podobne spostrzeżenie odnosi się również do dwóch pozostałych teorii wskazujących na możliwość uprawiania skutecznej polityki handlu, a zwłaszcza do argumentu cła wychowawczego. Wszystkie przedstawione w artykule argumenty bazują na poprawnych teoretycznie konstrukcjach modelowych i jedynie względy związane z ewentualnymi trudnościami w ich praktycznym wprowadzaniu powodują w znacznym stopniu, iż idea wolnego handlu, tracąc na swej wartości koncepcyjnej, posiada ciągle istotną przewagę pragmatyczną. Nie jest to oczywiście dobra i właściwa tendencja w kształtowaniu się bieżącego i ewentualnych przyszłych kierunków rozwoju gospodarki światowej. Koncepcje opowiadające się za protekcjonizmem, w tym zwłaszcza koncepcja strategicznej polityki handlu międzynarodowego oraz argument cła optymalnego, opierają bowiem skuteczność stosowania instrumentów polityki na zasadzie osiągania korzyści kosztem partnerów handlowych. Tym samym wskazują na możliwość wystąpienia konsekwencji w postaci zaostrzenia walki konkurencyjnej na rynku światowym oraz zakłócenia jego płynnego rozwoju.

Literatura

- Brander J., *Strategic Trade Policy*, Working Paper nr 5020, National Bureau of Economics Research, Cambridge 1995.
- Brander J.A., Spencer B.J., *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics” 1985 nr 18.

- Cowling K., Sugden R., *Strategic Trade Policy Reconsidered: National Rivalry versus Free Trade versus International Cooperation*, Discussion Paper nr 1, Institute for Industrial Development Policy, University of Birmingham 1997.
- Paulsen E., *Strategische Handelspolitik und hochtechnologische Industrien*, VVF, München 1989.
- Rynarzewski T., *Cło wychowawcze i cło optymalne w teorii i praktyce polityki handlu międzynarodowego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2003 nr 1.
- Rynarzewski T., *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2005.
- Rynarzewski T., *Teoretyczne aspekty strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, [w:] *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE, Poznań 2001.
- Rynarzewski T., *Teoria handlu międzynarodowego a zachowania strategiczne przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce światowej*, [w:] *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE, Poznań 2004.
- Shafaeddin M., *Free Trade or Fair Trade? An Enquiry into the Causes of Failure in Recent Trade Negotiations*, UNCTAD, „Discussion Papers” 2000 nr 153.
- Welzel P., *Strategische Handelspolitik. Nationale Anreize und Internationale Koordinationsaufgaben*, Physica-Verlag, Heidelberg 1991.

THE EVOLUTION OF PROTECTIONISM IDEA IN THE THEORY OF INTERNATIONAL TRADE AND IN THE MODERN WORLD ECONOMY PRACTICE

Summary

Contemporary world economy is characterized by features which come off from foundations accepted in the classical and neoclassical theory of international trade. Models created within the framework of these theories cannot create a base for building analytic schema which allow to explain occurrences in present international division of labour. The purpose of this article is the attitude – on the basis of above remark – to relation between the idea of a free trade and protectionism. The author executes a synthetic review and an evaluation of so-called sockdolagers towards a usage of commercial barriers in a form of an educational tariff, an optimum tariff and a strategic trade policy. He adverts that they determine correct theoretically model constructions whose only practical difficulties of initiating underlie a present dominance of the free trade idea. He also underlines, that tendencies connected with a possible overcoming of pragmatic barriers in their wide usage can be dangerous for progressive development of future world economy.