

Anetta Kuna*

SKUTKI POSTĘPOWAŃ ANTYDUMPINGOWYCH – UJĘCIE TEORETYCZNE

WPROWADZENIE

Polityka antydumpingowa (*antidumping policy*) jest świadomą działalnością państwa, mającą na celu przeciwdziałanie sprzedaży tego samego produktu na rynku zagranicznym po cenie niższej niż w kraju. Realizacja tych zamierzeń następuje przy wykorzystaniu przepisów antydumpingowych, będących legalnym instrumentem służącym zwalczaniu nieuczciwych praktyk handlowych. Każdy kraj może samodzielnie formułować zasady postępowania antydumpingowego, które muszą być zgodne z postanowieniami *Porozumienia o stosowaniu art. VI GATT/WTO*.

Obecnie postępowanie antydumpingowe uważa się za jeden z instrumentów protekcji uwarunkowanej (*contingent protection*), której znaczenie, ze względu na malejącą rolę tradycyjnych środków ochronnych w postaci ceł czy ograniczeń ilościowych (zakazane po Rundzie Urugwajskiej), wzrasta. Jej głównym celem jest ochrona przed importem, który powoduje zniekształcenia warunków konkurencji. Zastosowanie środków protekcji uwarunkowanej zależy od zaistnienia określonych czynników, m. in. wystąpienia szkody lub istotnego jej zagrożenia oraz związku przyczynowo-skutkowego między szkodą a importem. Zakres i procedurę wykorzystywania tych środków uregulowano przepisami GATT/WTO. Oprócz postępowania antydumpingowego, do innych instrumentów protekcji uwarunkowanej można zaliczyć środki przeciwdziałające szkodliwym skutkom subsydiowanego lub nadmiernego importu.

Wykorzystywanie postępowań antydumpingowych jako instrumentu ochrony rynku umożliwia protekcję selektywną, skierowaną przeciwko importowi ze ściśle określonych krajów i zorientowaną na konkretną grupę produktów

* Mgr, doktorant w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Łódzkiego.

lub nawet na pojedynczy produkt. Wprowadzane w wyniku dochodzenia sankcje (cła tymczasowe i ostateczne, zobowiązania cenowe), w porównaniu z tradycyjnymi środkami ochrony rynku są bardziej elastyczne. Należy bowiem pamiętać, że zmiany taryfy celnej wymagają skomplikowanych i czasochłonnych zabiegów legislacyjnych. Wynika to z faktu, iż zobowiązania powstałe na skutek uczestnictwa w GATT/WTO ograniczają autonomię państwa w dziedzinie polityki celnej. Poza tym nałożenie cła na artykuły eksportowane przez producentów zagranicznych powinno zostać zrekomensowane obniżeniem opłaty celnej na inny towar. Unikając tej skomplikowanej procedury łatwiej zdecydować się na środki, które wprowadzane są jednostronnie.

Jedynym uzasadnionym ekonomicznie powodem wykorzystywania przepisów antydumpingowych jest agresywne obniżanie cen, często poniżej kosztów produkcji, co znamionuje dumping drapieżny. Stosujący go przedsiębiorca ma na celu uzyskanie pozycji monopolistycznej, co w przyszłości pozwoli mu podnieść ceny do poziomu zawierającego element renty monopolowej. Dumping agresywny polega więc na zniekształcaniu warunków konkurencji oraz wyeliminowaniu innych przedsiębiorców obecnych na rynku zagranicznym. W tym przypadku wszczynanie postępowania antydumpingowego wydaje się uzasadnione. Takie podejście jest rozpowszechnione wśród ekonomistów w sposób tradycyjny określających dumping jako formę dyskryminacji cenowej, zniekształcającej warunki konkurencji na rynku zagranicznym¹. Jednak dumping łupieżczy jest w międzynarodowym handlu raczej wyjątkiem niż regułą², dlatego coraz częściej wykorzystuje się antydumping jako instrument protekcji własnego rynku przed konkurencją (nie zawsze tą „nieuczciwą”) ze strony zagranicznych eksporterów. McGee uważa, że większość, jeśli nawet nie wszystkie, wszczynanych dochodzeń, nie ma nic wspólnego ze wspomnianą nieuczciwością w handlu³. Ich celem jest przede wszystkim podwyższenie ceny, co stanowi warunek wejścia na zagraniczny rynek.

Wszczynanie postępowania antydumpingowych zależy nie tylko od motywów ekonomicznych, ale także od swoistej strategicznej gry, której reguły przyjmuje wielu uczestników współczesnego rynku. Środki antydumpingowe stały się instrumentem, którego jedynym i nadrzędnym celem nie jest obrona przed zagranicznym przedsiębiorcą pragnącym ustanowić monopol na zagranicznym rynku, lecz główne ich zadanie polega przede wszystkim na obronie przed efektywniejszymi konkurentami, których przewaga komparatywna staje się

¹ Por. J. Brander, P. Krugman, *A 'Reciprocal Dumping' Model of International Trade*, „Journal of International Economics” 1983, No 15, s. 313–321.

² B. M. Hoekman, P. C. Mavroidis, *Dumping, Antidumping and Antitrust*, „Journal of World Trade” 1996, vol. 30, No 1, s. 29.

³ R. W. McGee, *Some Ethical Issues for Accountants in Antidumping Trade Cases: An Examination of Recent Studies With Emphasis on Latin America*, The Dumont Institute for Public Policy Research, Working Paper 96.1, 4 December 1996, s. 3.

bardziej dotkliwa. Theurinder i Weiss podkreślają, że możliwość korzystania z przepisów antydumpingowych ułatwia firmom krajowym nadużywanie dominacji rynkowej i utrudnia konkurentom zagranicznym wejście na lokalny rynek⁴. Argumentów za wszczynaniem postępowań antydumpingowych jest więc wiele, a teoria i praktyka pokazują, że coraz częściej odbiegają one od tradycyjnego – przeciwdziałania dumpingowi agresywnemu.

Zdaniem B. Hoekmana i M. Kosteckiego

antydumping to najzwyczajniejszy protekcjonizm opakowany w ten sposób, aby wyglądał jak coś zupełnie odmiennego. Nazywając dumping nieuczciwym, czyni się domniemanie, że antydumping jest uczciwy, zatem jest czymś dobrym. To dobry marketing, lecz kiepska ekonomia”⁵.

Zdecydowana większość badań zarówno teoretycznych, jak i empirycznych potwierdza tę opinię dowodząc, że antydumping powoduje najczęściej zakłócenia na rynku i jest praktyką nie pro-, a antykonkurencyjną. Eksporterom stwarza znaczną niepewność co do warunków dostępu do rynku i zwiększa cenę towarów dla importerów. Efekt studzenia importu, wynikający z zagrożenia wszczęciem postępowania, może być sygnałem do szukania innych dostawców. Firmy eksportujące mogą podejmować decyzje o zmianie rodzaju produkcji, alokacji i miejsca wytwarzania, które prawdopodobnie doprowadzą do zmniejszenia dobrobytu w kraju i za granicą.

Dyskusja nad sensem prowadzenia postępowań antydumpingowych skupia się wokół konsekwencji, jakie wywołują one dla kraju importu i eksportu. Przedstawione w dalszej części rozważań badania ukazują skuteczność stosowania dochodzeń antydumpingowych, jak również zwracają uwagę na ich niewielką racjonalność ekonomiczną. Analiza skutków dochodzeń, oparta na przykładach badań teoretycznych, podzielona jest na trzy części. Pierwsza pokazuje efekty wynikające z zagrożenia samym rozpoczęciem postępowania, druga odnosi się do skutków, jakie wywołuje prowadzenie dochodzenia, a trzecia ukazuje konsekwencje nałożenia sankcji antydumpingowych.

EFEKTY WYNIKAJĄCE Z ZAGROŻENIA WSZCZĘCIEM POSTĘPOWANIA

W praktyce postępowanie antydumpingowe zaczyna się w momencie złożenia wniosku przez firmę lub grupę przedsiębiorstw krajowych wraz z dostarczeniem uzasadnienia wykazującego związek przyczynowo-skutkowy

⁴ M. Theuringer, P. Weiss, *Do Anti-Dumping Rules Facilitate the Abuse of Market Dominance?*, IWP Discussion Paper 2001/3, March 2001.

⁵ B. Hoekman, M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2002, s. 300.

między dumpingiem a szkodą. Skutki dochodzenia powinny więc być dla eksportera odczuwalne dopiero w momencie wstępnego oszacowania marginesu dumpingu i szkody, wówczas bowiem władze prowadzące dochodzenie mogą wprowadzić tymczasowe sankcje ograniczające dostęp towarów zagranicznych na lokalny rynek. Badania teoretyczne dowodzą, że skutki polityki antydumpingowej są widoczne znacznie wcześniej. Wynika to z faktu, że świadomość istnienia w innym kraju, będącym docelowym miejscem sprzedaży dóbr, przepisów antydumpingowych może wpłynąć na zmianę decyzji producenta, zamierzającego eksportować na jego rynek swoje towary.

T. Furusawa i T. Prusa⁶ analizują model wzajemnego dumpingu, czyli sprzedaży dóbr po cenie niższej na rynku zagranicznym niż krajowym przez każdego z producentów w duopolu. Autorzy przyjmują, że istnieją dwa kraje, ale tylko jeden z nich ma możliwość wszczynania postępowań antydumpingowych. Powstaje więc pytanie, czy firma w tym kraju będzie dążyć do rozpoczęcia nowych dochodzeń, szczególnie wówczas, gdy ma znaczny udział w sprzedaży podobnego dobra na rynku rywala? Cło antydumpingowe może bowiem spowodować ograniczenie sprzedaży firmy zagranicznej w kraju nakładającym sankcje i związany z tym wzrost podaży tego produktu na rodzimym rynku. Przesunięcie strumienia towarów na rynek zagraniczny zmieni panujące tam warunki konkurencji. W ten sposób może doprowadzić do zmniejszenia zysków osiąganych przez producenta z kraju stosującego cło i oferującego swoje produkty na rynku rywala. Straty mogą okazać się tym bardziej dotkliwe, im większy jest udział firmy w sprzedaży danego dobra za granicą. W interesie producentów jest więc oszacowanie wielkości skutków, jakie rozpoczęcie postępowania będzie miało na poziom przyszłych zysków.

Model wzajemnego dumpingu stanowi również punkt wyjścia badań B. A. Blonigena⁷, który dodaje do niego założenie o istnieniu w obu krajach ustawodawstwa antydumpingowego. Firmy, oferujące swoje produkty na rynku lokalnym i zagranicznym, muszą brać pod uwagę możliwość wszczęcia wobec nich postępowania, którego rezultat może utrudnić sprzedaż produktów na rynku konkurenta. Z drugiej jednak strony, firma z kraju nakładającego sankcje antydumpingowe może także stać się ofiarą dochodzenia, które zostanie potraktowane jako odwet za nałożenie ograniczeń w dostępie do jej rynku. Blonigen pokazuje, że jeśli eksport obu producentów jest znaczny i zyski, jakie osiągnęliby stosując sankcje antydumpingowe, okazałyby się niższe niż straty wynikające z redukcji sprzedaży za granicą, to wówczas żaden z krajów nie podejmie decyzji o wszczęciu postępowania.

⁶ T. Furusawa, T. J. Prusa, *Antidumping Enforcement in a Reciprocal Model of Dumping: Theory and Evidence*, November 1996 cyt. za: B. A. Blonigen, T. J. Prusa, *Antidumping*, NBER Working Paper No 8398, July 2001 s. 10 oraz B. A. Blonigen, *U.S. Antidumping Filings and the Threat of Retaliation*, <http://darkwing.uoregon.edu/bruceb/workpap.html>

⁷ B. A. Blonigen, *U.S. Antidumping...*

Powyższe przykłady wskazują, że sama obawa przed rozpoczęciem dochodzenia antydumpingowego w kraju, do którego kierowany jest eksport, może wpłynąć na decyzję o niewszczygnięciu wobec jego przedsiębiorców postępowania ochronnego. Oznacza to, że niepewność skutków wywołanych nałożeniem sankcji antydumpingowych może wpłynąć na przyjętą przez firmę strategię rynkową.

Podobną problematykę podejmują M. Leidy i B. Hoekman⁸ analizując decyzje produkcyjne eksportera dysponującego na tyle dużym udziałem w zagranicznym rynku, że jest potencjalnie narażony na wszczęcie postępowania antydumpingowego. Zagrożenie stanowią dla niego również przypadkowe zmiany kursu walutowego. Według autorów kluczową kwestią przy udowadnianiu występowania dumpingu, wywierającą wpływ na zachowanie eksportera, jest sposób szacowania marginesu dumpingu⁹. Jedną z metod jest porównanie cen produktów oferowanych w kraju i za granicą (*price-based law*). Alternatywnym sposobem jest zestawienie oszacowanych kosztów produkcji i ceny eksportowej (*cost-based law*). Leidy i Hoekman podkreślają różnicę w postępowaniu firmy unikającej nałożenia sankcji antydumpingowych w sytuacji, gdy zostaje ona zmuszona do dostosowania swoich cen do niekorzystnych zmian kursu wymiany. Autorzy zakładają, że zagraniczny dostawca może przewidzieć, który ze sposobów określania marży dumpingu będzie wykorzystywany jako podstawa oskarżenia o nieuczciwe praktyki handlowe. Jeśli wysokość marginesu dumpingu szacuje się według pierwszej metody, firma może przyjąć dwojaką taktykę: zmniejszyć podaż i zwiększyć ceny na rynku eksportowym albo zredukować podaż i obniżyć ceny na rodzimym rynku. W przypadku, gdy margines dumpingu został ustalony według metody kosztów, dostosowanie cen musi wynikać ze zmiany wolumenu produkcji przeznaczonej na eksport. Celowe obniżanie podaży produktów sprawi, że eksporter stanie się mniej konkurencyjny dla firm z kraju importu. Taka taktyka może ograniczyć ryzyko wszczęcia postępowania antydumpingowego.

R. D. Fisher¹⁰ oraz J. Reitzes¹¹ również badają strategiczne zachowania firm wykorzystując do tego celu modele decyzyjne w przedsiębiorstwach oligopolistycznych i zasady teorii gier¹². Autorzy przedstawiają zachowania

⁸ M. P. Leidy, B. M. Hoekman, *Production Effects of Price- and Cost-based Anti-dumping Laws Under Flexible Exchange Rates*, „Canadian Journal of Economics” 1990, No 23, s. 873–895.

⁹ Marża/margines dumpingu jest to różnica między wartością normalną a ceną eksportową.

¹⁰ R. D. Fisher, *Endogenous probability of protection and firm behaviour*, „Journal of International Economics” 1992, No 32, s. 149–163.

¹¹ J. D. Reitzes, *Antidumping Policy*, „International Economic Review” 1993, vo. 34, No 4, 1993, s. 747–763.

¹² Takie modele odznaczają się pewną specyfiką, analizowane w nich przedsiębiorstwa są bowiem współzależne, a co najważniejsze tę współzależność biorą po uwagę i wzajemnie na siebie oddziałują.

uzależnionych od siebie przedsiębiorstw, analizując problematykę ustalania cen i wielkości produkcji w ramach konkurencji niedoskonałej. Modele są dwustopniowe. W pierwszym okresie firmy (krajowa i zagraniczna) wzajemnie ze sobą rywalizują stosując przyjęte strategie, natomiast w drugim rząd jednego z krajów wykorzystuje antydumping, aby ograniczyć import¹³. Celem autorów jest ukazanie zmian zachowania obu przedsiębiorstw w pierwszym okresie, zmierzających do uniknięcia, zmniejszenia lub zwiększenia prawdopodobieństwa nałożenia sankcji w przyszłości. Podobnie jak w pracy Leidy'ego i Hoekmana¹⁴ firma zagraniczna będzie dążyła do obniżenia ryzyka wszczęcia postępowania, zamiarem producenta krajowego będzie zaś wprowadzenie środków protekcji. Różnice w przyjętej strategii obu przedsiębiorstw zależą przede wszystkim od tego, czy w warunkach zagrożenia rozpoczęciem dochodzenia obie firmy zdecydują się na zmianę ceny dobra lub poziomu jego produkcji. Reitzes zakłada, że marżę dumpingu w drugim okresie ustala się na podstawie metody cenowej, wobec tego dostawca krajowy może zwiększyć produkcję, aby w ten sposób zmniejszyć cenę na rynku lokalnym. Taka strategia prawdopodobnie nakłoni eksportera do jeszcze większej obniżki ceny, która będzie podstawą do naliczenia wyższego marginesu dumpingu. Producent zagraniczny może jednak podjąć inną decyzję, np. zredukować eksport. Efektem takiego rozwiązania, według Fishera, jest zwiększenie sprzedaży produktów firmy zagranicznej na jej rodzimym rynku. Wzrost podaży może doprowadzić do spadku ceny albo do jej podwyższenia, jeśli firma zamierza zrekompensować sobie straty wynikające ze zmniejszenia eksportu. Jedynie przyjęcie pierwszej strategii prawdopodobnie oddali niebezpieczeństwo wszczęcia postępowania za granicą, zmniejszy się bowiem różnica między ceną dobra eksportowanego i krajowego. Oznacza to, że obawa przed wprowadzeniem sankcji antydumpingowych w jednym kraju może doprowadzić do prokonkurencyjnych zachowań w drugim.

H. P. Bowen, A. Hollander i J. M. Viaene¹⁵, upraszczając model Fishera, pogłębiają wnioski przedstawione w jego pracy. Przeanalizujemy tok rozważań autorów. Oznaczmy odwrócone krzywe popytu na rynku krajowym odpowiednio dla firmy krajowej i zagranicznej jako:

$$p_l = p(Q_l, Q_x^*) \text{ oraz } p_x = p(Q_x^*, Q_l),$$

gdzie

$$\partial p_l / \partial Q_l < \partial p_l / \partial Q_x^* < 0 \text{ i } \partial p_x / \partial Q_x^* < \partial p_x / \partial Q_l < 0.$$

¹³ Modele opierają się na założeniu, że firma zagraniczna jest monopolistą na lokalnym rynku i chcąc konkurować poza granicami kraju musi obniżyć cenę oferowanych dóbr.

¹⁴ M. P. Leidy, B. M. Hoekman, *Production Effects...*

¹⁵ H. P. Bowen, A. Hollander, J. M. Viaene, *Applied international trade analysis*, Macmillan Business, Oxford 1998, s. 438-440.

Jednostkowe koszty wytworzenia dobra są takie same u obu producentów. Prawdopodobieństwo, że w drugim okresie zostaną wprowadzone sankcje antydumpingowe w odpowiedzi na strategię przyjętą w pierwszym oznaczmy jako $m(s)$ i $m'(s) > 0$. Zmienna „s” określa grupę czynników, których ustalenie jest niezbędne podczas dochodzenia, np. stwierdzenie czy wystąpił dumping lub oszacowanie szkody.

Oznaczmy Δ^* jako różnicę zysków osiągniętych w drugim okresie przez firmę zagraniczną w przypadku wszczęcia postępowania lub nie. Podobnie jako Δ okreśmy różnicę zysków firmy krajowej, również rozpatrując oba możliwe scenariusze rozwiązania. Jeśli Π_t oznacza zyski producenta krajowego w okresie t [$t = \{1, 2\}$], wówczas oczekiwane w drugim okresie zyski wynoszą $E(\pi_2) = m(s)\Delta + \pi_2$. Analogicznie, antycypowane zyski firmy zagranicznej można określić jako $E(\pi_2^*) = m(s)\Delta^* + \pi_2^*$. Całkowity oczekiwany zysk wynosi więc:

$$E(\pi) = \pi_1 + E(\pi_2) = p_l Q_l - c Q_l + m(s)\Delta + \pi_2 \quad (\text{dla firmy krajowej})$$

$$E(\pi^*) = \pi_1^* + E(\pi_2^*) = p_x Q_x^* - c Q_x^* + m(s)\Delta^* + \pi_2^* \quad (\text{dla firmy zagranicznej}),$$

gdzie c oznacza koszty.

Przeanalizujmy teraz, jak obawa przed wszczęciem postępowania antydumpingowego może wpłynąć na decyzje przedsiębiorstwa dotyczące eksportu określonej ilości dóbr. Załóżmy, że prawdopodobieństwo rozpoczęcia dochodzenia jest tym większe, im mniejszy jest udział w rynku firmy krajowej. W warunkach konkurencji Cournota każda firma zakłada, iż zmiana wielkości własnej produkcji nie wywołuje reakcji konkurencyjnej firmy. Oznacza to, że przewidywana reakcja dostawcy zagranicznego na zmianę produkcji przedsiębiorcy krajowego jest równa zero. Tak samo wygląda sytuacja firmy zagranicznej. Stąd:

$$\frac{\partial E\pi}{\partial Q_l} = p(Q_l, Q_x^*) + Q_l \frac{\partial p(Q_l, Q_x^*)}{\partial Q_l} - c + \left[\Delta m'(s) \frac{\partial s}{\partial Q_l} + m(s) \frac{\partial \Delta}{\partial Q_l} \right] = 0$$

$$\frac{\partial E\pi^*}{\partial Q_x^*} = p(Q_x^*, Q_l) + Q_x^* \frac{\partial p(Q_x^*, Q_l)}{\partial Q_x^*} - c + \left[\Delta^* m'(s) \frac{\partial s}{\partial Q_x^*} + m(s) \frac{\partial \Delta^*}{\partial Q_x^*} \right] = 0,$$

gdzie wyrażenia w nawiasach kwadratowych oznaczają oczekiwane efekty decyzji podjętych w pierwszym okresie, mających wpływ na zyski generowane w drugim.

Oba warunki nie są spełnione, gdyż $\Delta > 0$ i $\Delta^* < 0$, jeśli zostaną wprowadzone sankcje antydumpingowe. Perspektywa wszczęcia postępowania skłania obu producentów do ograniczenia produkcji. Zredukowanie podaży

przez firmę krajową może być bodźcem do rozpoczęcia dochodzenia, ponieważ takie działanie może oznaczać wyrządzenie szkody przemysłowi lokalnemu. Dla dostawcy zagranicznego obniżenie sprzedaży także jest zyskowne, bo ogranicza ryzyko wprowadzenia sankcji antydumpingowych. Całkowita podaż na rynku krajowym jest więc niższa niż w warunkach wolnego handlu.

Rozważmy drugą część równań zawartą w nawiasach kwadratowych. Ze względu na fakt, że wielkość sankcji antydumpingowych zależy od marginesu dumpingu, można przypuszczać, że celem firmy krajowej będzie utrzymywanie go na jak najwyższym poziomie. Przedsiębiorca może zdecydować się na zwiększenie podaży i tym samym zachęcać dostawcę zagranicznego do podwyższenia wolumenu eksportu i obniżania ceny. Rozwiązanie, jakie ostatecznie przyjmie firma krajowa, nie jest więc w pełni jednoznaczne.

Przedstawione dotychczas prace nie uwzględniają przypadku, gdy firma zagraniczna swoim zachowaniem wpływa nie tylko na wysokość marży dumpingu, ale także na ustalenie wielkości szkody. Jest to istotne, np. w przepisach antydumpingowych Wspólnoty Europejskiej, w myśl których podstawą do obliczenia poziomu cła staje się mniejsza z tych dwóch wielkości. Tą problematyką zajmują się W. Pauwels, H. Vandenbussche i H. Weverbergh¹⁶ budując sekwencyjny model, w którym wysokość sankcji antydumpingowych zależy także od strategii, jaką w pierwszym okresie przyjmie firma zagraniczna. Jej celem jest zminimalizowanie wielkości marginesu dumpingu i szkody. Jednocześnie należy pamiętać, że dostawca krajowy będzie zmierzał do wprowadzenia sankcji. Autorzy formułują następujące wnioski: jeśli spodziewany poziom ceł będzie równy marginesowi szkody, dostawca krajowy w okresie poprzedzającym nałożenie sankcji ograniczy produkcję dobra i podwyższy cenę towaru. Przyjęcie takiej strategii jest uzasadnione, w prowadzonym postępowaniu bada się bowiem sytuację na rynku krajowym, a redukcja produkcji dostawcy lokalnego może być traktowana jako szkoda wyrządzona przemysłowi krajowemu przez zagraniczny eksport. Autorzy podkreślają, że takie zachowanie jest umyślną taktyką stosowaną przez producenta krajowego, który w ten sposób może wpłynąć na ustalenie wysokości ceł w przyszłości. Firma zagraniczna, której celem jest oddalenie ryzyka wszczęcia postępowania, najprawdopodobniej zredukuje eksport, co obniży wysokość marży szkody. Również i w tym przypadku antydumping ma na rynku krajowym charakter antykonkurencyjny, a renta konsumenta zmniejsza się do poziomu niższego niż w sytuacji, gdy brakuje legislacji antydumpingowej.

Dotychczas prezentowane modele badały, w jaki sposób obawa przed wszczęciem postępowania antydumpingowego może wpłynąć na decyzje

¹⁶ W. Pauwels, H. Vandenbussche, M. Weverbergh, *Strategic Behaviour under European Antidumping Duties*, „International Journal of the Economics of Business” 2001, vol. 8, No 1, s. 79–103.

o wyborze strategii cenowej lub zmianie wolumenu eksportu. Inny problem stanowi kwestia jakości dobra w warunkach zagrożenia dochodzeniem. H. Vandenbussche i X. Wauthy¹⁷ analizują model pionowego różnicowania produktów¹⁸ między firmą zagraniczną i krajową, w którym przedsiębiorcy najpierw decydują o jakości dobra, a później o jego cenie. Zdaniem autorów, w sytuacji, gdy dostawca zagraniczny przewiduje, że wynik przyszłego postępowania antydumpingowego zakończy się przyjęciem zobowiązania cenowego, wówczas decyduje się na poprawę jakości oferowanych produktów i dąży do uzyskania pozycji „lidera jakości”. Eksporterowi nie opłaca się sprzedawać dobra o porównywalnej jakości z towarem krajowym, w przypadku zaakceptowania zobowiązania przyszła cena nie będzie bowiem znacząco różnić się od ceny dobra w kraju importu. Najlepsze w tym przypadku rozwiązanie polega na konkurowaniu jakością. Według autorów, polityka antydumpingowa może w długim czasie spowodować pogorszenie jakości produktów krajowych w porównaniu z dobrami zagranicznymi. Jest więc narzędziem pogarszającym konkurencyjność wytwórców lokalnych, jeśli nie dostosują się oni do nowych warunków rywalizacji.

Z punktu widzenia eksportera, dążącego do zminimalizowania ryzyka wszczęcia postępowania antydumpingowego, konieczne jest przyjęcie każdego dopuszczalnego rozwiązania ograniczającego negatywny wpływ sankcji na osiągnięte w przyszłym okresie zyski. Jednym z nich jest formalne (lub nie) zobowiązanie do ograniczenia wielkości bądź wartości eksportu danego towaru. D. Kolev i T. Prusa¹⁹ badają tę problematykę próbując odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób prawdopodobieństwo wszczęcia postępowania antydumpingowego wpływa na decyzję konkurenta zagranicznego o przyjęciu dobrowolnego zobowiązania cenowego (VER) w okresie poprzedzającym dochodzenie. Autorzy przyjęli dodatkowe założenie, że prowadzący postępowanie dysponują niepełną informacją o kosztach wyprodukowania dóbr za granicą, co utrudnia im oszacowanie wysokości cła. Mogą więc ustalić poziom sankcji biorąc pod uwagę koszty wytworzenia danego dobra w kraju importera. Eksporterzy mają świadomość zagrożenia, wynikającego z takiego rozwiązania. Relacje cen i kosztów w obu krajach mogłoby okazać się niekorzystne dla podejrzanego o dumping dostawcy. Badania wykazały, że

¹⁷ H. Vandenbussche, X. Wauthy, *Inflicting injury through product quality: how European antidumping policy disadvantages European producers*, „European Journal of Political Economy” 2001, vol. 17, s. 101–116.

¹⁸ Różnicowanie pionowe produktów jest związane z głębokością asortymentu i występuje wtedy, gdy do programu produkcji i sprzedaży przedsiębiorstwa wprowadza się wiele odmian danego rodzaju dobra. Por. L. Garbarski, I. Rutkowski, W. Wrzosek, *Marketing*, PWE, Warszawa 1995, s. 214.

¹⁹ D. R. Kolev, T. J. Prusa, *Dumping and Double Crossing: the (In)effectiveness of Cost-based Trade Policy under Incomplete Information*, NBER Working Paper No 6986, February 1999.

eksporterzy preferują w takim przypadku przyjmowanie VER-ów, ponieważ takie działanie może przekonać prowadzących postępowanie o niewielkiej szkodliwości tańszego importu i jednocześnie odsunąć groźbę nałożenia cel na późniejszy okres. Poza tym, nawet jeśli postępowanie antydumpingowe zostanie wszczęte, to jego rezultatem może być określenie wysokości sankcji antydumpingowych na niskim poziomie. Według autorów przyjęcie VER-ów sprawia, że do prowadzących dochodzenia docierają zniekształcone informacje rynkowe, np. na temat kosztów wytwarzania. Efektem może być obciążenie wyższym cłem mniej, a niższym bardziej efektywnych firm.

Związek między VER-ami i protekcją antydumpingową oraz ich wpływem na wybór strategii cenowej zarówno krajowych, jak i zagranicznych przedsiębiorstw, został po raz pierwszy zaprezentowany w dwóch pracach J. E. Andersona²⁰. Zbudował on sekwencyjny model postępowań antydumpingowych, w którym występuje eksporter, mający na celu maksymalizację zysku, oraz krajowi producenci, dążący do podwyższenia cen krajowych (np. w wyniku nałożenia sankcji antydumpingowych). Ci ostatni prowadzą lobbing na rzecz protekcjonizmu. Anderson wyróżnia w modelu dwa okresy. W pierwszym przedsiębiorstwa wybierają strategię konkurencyjne, a prawdopodobieństwo wszczęcia postępowania antydumpingowego zależy przede wszystkim od siły nacisku krajowych producentów. W zależności od tego, czy dochodzenie zostanie rozpoczęte, w drugim okresie można przyjąć dwa prawdopodobne rozwiązania. Jeśli nastąpi wszczęcie postępowania, wówczas jego rezultatem może być wprowadzenie sankcji antydumpingowych lub ustanowienie VER-ów. Jeżeli jednak dochodzenie nie zostanie rozpoczęte, to oznacza dalszą wymianę handlową w niezmiennych warunkach rynkowych lub ustanowienie w przyszłości dobrowolnych ograniczeń eksportowych.

Anderson dowodzi, że prawdopodobieństwo nałożenia VER-ów może doprowadzić do zwiększenia poziomu eksportu. Taka taktyka wynika ze strategicznego postępowania zagranicznego przedsiębiorcy, który oferując dużą podaż produktów ma szansę negocjować ograniczenie wolumenu eksportu za pomocą VER-ów. Zwiększenie sprzedaży w sytuacji zagrożenia postępowaniem antydumpingowym, które z dużym prawdopodobieństwem zakończy się nałożeniem VER-ów, Anderson nazywa efektem „dumpingowego domina” („*domino dumping*”). Biorąc pod uwagę powyższe rozważania oraz założenia modelu autor konkluduje, że polityka antydumpingowa nie jest skuteczna i może doprowadzić do zwielokrotnienia podaży tanich, zagranicznych produktów oraz stać się przyczyną nadmiernego stosowania dobrowolnych ograniczeń eksportowych.

²⁰ J. E. Anderson, *Domino-Dumping I: Competitive Exporters*, „American Economic Review” 1992, No 82, s. 65–83 oraz J. E. Anderson, *Domino-Dumping II: Anti-dumping*, „Journal of International Economics” 1993, No 35, s. 133–150.

EFEKTY PROWADZENIA POSTĘPOWANIA

Przeciwnicy polityki antydumpingowej argumentują, że wiarygodne zagrożenie nałożeniem sankcji może ułatwić przyjmowanie dobrowolnych ograniczeń eksportowych przez nowych konkurentów. Zagraniczni producenci przedkładają je nad płacenie cel i są gotowi godzić się na te ograniczenia, ponieważ dzięki temu są w stanie przechwycić przynajmniej część premii kreowanej w wyniku zmniejszenia dostaw, zamiast akceptować wprowadzenie cel, z których dochody przechwyciłby nakładający je rząd. Nawiązując do pracy Andersona, B. P. Rosendorff²¹ formułuje podobną, pozornie zaskakującą tezę. Uważa on, że wszczęcie postępowania antydumpingowego może sygnalizować gotowość przedstawicieli rządu do negocjowania z oskarżonymi o dumping dostawcami nie tyle wysokości cel, co VER-ów. Takie zachowanie bywa typowe w warunkach politycznego nacisku ze strony lobbujących producentów. Jest to rezultat pewnej gry prowadzonej między rządem, zainteresowanym wsparciem politycznym, a właścicielami czynników produkcji, dążących do uzyskania wsparcia ze strony rządzących. Z punktu widzenia krajowych przedsiębiorców takie rozwiązanie wydaje się bardziej korzystne, stosowanie VER-ów w większym stopniu redukuje bowiem wolumen zagranicznego eksportu niż cła. Z drugiej jednak strony może powodować postawy antykonkurencyjne, szczególnie widoczne w warunkach wzrostu popytu i niedoskonałej konkurencji na rynku krajowym.

R. Staiger i F. Wolak²² udowadniają, że ustawodawstwo antydumpingowe ułatwia zaangażowanie się firm w cichą zмовę lub może doprowadzić do kartelizacji wzdłuż strumienia produkcji i istotnie ogranicza konkurencję cenową na podległych im rynkach. Zagrożenie powołaniem się na przepisy antydumpingowe bądź wprowadzenie sankcji może być dla wielu branż sposobem wymuszenia na rywalach zagranicznych ustalenia ceny lub rozmiarów dostawy na preferowanym przez producenta krajowego poziomie. Ukryta albo jawna współpraca wydaje się z punktu widzenia eksportera korzystnym rozwiązaniem, szczególnie w sytuacji przejściowych trudności ze zbytem towarów na własnym rynku. Takie porozumienia wyjaśniają, dlaczego petycje antydumpingowe są często wycofywane w pewnym momencie, już po wszczęciu postępowania. Najczęściej ich wadą jest ograniczona przejrzystość dla krajowych użytkowników i konsumentów, tym bardziej że rzadko wiadomo, czy zobowiązanie zostało rzeczywiście uzgodnione.

²¹ B. P. Rosendorff, *Voluntary Export Restraints, Antidumping Procedure, and Domestic Politics*, „American Economic Review” 1996, vol. 86, No 3, s. 544–562.

²² R. Staiger, F. Wolak, *Strategic Use of Antidumping Law to Enforce Tacit International Collusion*, NBER Working Paper No 3016, June 1989.

Badanie przyczyn różnego zakończenia postępowań antydumpingowych jest również przedmiotem pracy A. Panagariya i P. Gupta²³. Teoretyczne rozważania nasunęły autorom kilka wniosków. W warunkach równowagi Cournot'a, przy założeniu istnienia pełnej informacji rynkowej, przedsiębiorstwa zawsze będą preferować wynegocjowanie zobowiązania cenowego lub ilościowego zanim dochodzenie zakończy się ustaleniem sankcji w postaci ceł. Panagariya i Gupta podają jednak jeden przykład, stanowiący wyjątek od tej reguły. W sytuacji, gdy firma krajowa zachowuje się jak lider w modelu Stackelberga, czyli na tyle poznaje strukturę rynku i sposób reakcji innych przedsiębiorców (w modelu Cournot'a), by móc to wykorzystać w celu poprawy swojej pozycji, wówczas nie ma powodów, by negocjować zobowiązania cenowe. Wręcz przeciwnie, kontrolując zachowanie konkurenta będzie ona zmierzała do ustanowienia cła antydumpingowego na produkty oferowane przez rywala. W przypadku niepełnej informacji rynkowej, każde z możliwych rozwiązań zakończenia postępowania jest prawdopodobne.

EFEKTY SANKCJI ANTYDUMPINGOWYCH

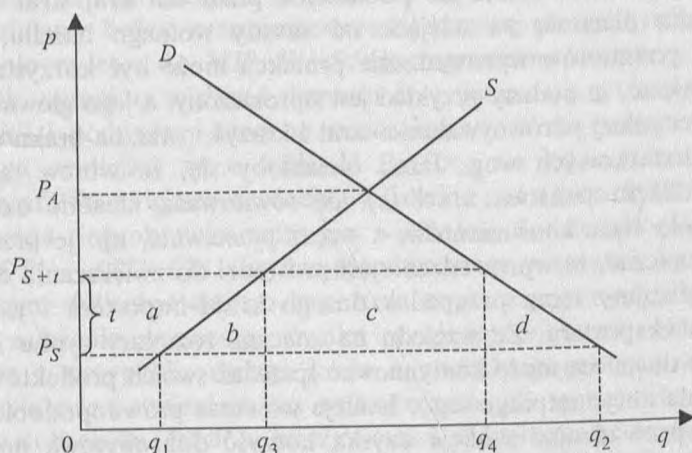
Najważniejszym motywem stosowania środków antydumpingowych jest zapobieganie szkodzie wywołanej wzrostem importu po zaniżonej cenie. Sankcje mogą mieć dwojaką postać: zobowiązania cenowego lub cła (tymczasowego bądź ostatecznego). Wspomniane rodzaje wywołują różne implikacje, dlatego zostaną przeanalizowane oddzielnie. Jednak ze względu na fakt, że literatura przedmiotu poświęca uwagę przede wszystkim przedstawieniu ekonomicznych skutków stosowania ceł, poniższe rozważania będą w przeważającej części dotyczyły tej problematyki.

Efekty wprowadzenia ceł można pokazać w ramach równowagi cząstkowej w zależności od dwóch rodzajów krajów. Pierwszy przykład dotyczy kraju ekonomicznie małego, nie wpływającego na ceny światowe. Drugi to kraj duży, będący znaczącym rynkiem zbytu dla zagranicznych eksporterów.

Analizę rozpoczniemy od sytuacji małego kraju. Rysunek 1 przedstawia opadającą krzywą krajowego popytu (D) i dodatnio nachyloną krzywą podaży dobra importowanego przez mały kraj. Pozioma linia leżąca na wysokości P_s reprezentuje cenę światową, która może być ceną krajową, ale tylko w warunkach gospodarki wolnorynkowej. W innym przypadku jej wysokość zależy od stopnia niedoskonałości konkurencji. Przy cenie P_s konsumpcja krajowa równa jest $0q_1$, a produkcja $0q_2$. Różnicę między popytem a podażą o wartości q_1q_2 pokrywa import dobra. Efektem wprowadzenia cła w wysokości t jest wzrost ceny dobra zagranicznego na rynku krajowym do poziomu

²³ A. Panagariya, P. Gupta, *Anti-dumping Duty versus Price Negotiations*, „The World Economy” November 1998, vol. 21, No 8, s. 1003–1019.

P_{s+t} . Również producenci krajowi podnoszą ceny do tej samej wysokości. Przy P_{s+t} popyt na dobro spada do poziomu $0q_4$, a produkcja krajowa wzrasta do $0q_3$. Import zmniejsza się osiągając rozmiary q_3q_4 . Oceny ogólnego wpływu na gospodarkę można dokonać porównując straty i korzyści poszczególnych podmiotów: konsumentów, producentów i państwa. Są one na rys. 1 widoczne jako pola a , b , c i d .



Rys. 1. Skutki stosowania cel antydumpingowych w małym kraju

Źródło: m. in. J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002, s. 261, 269

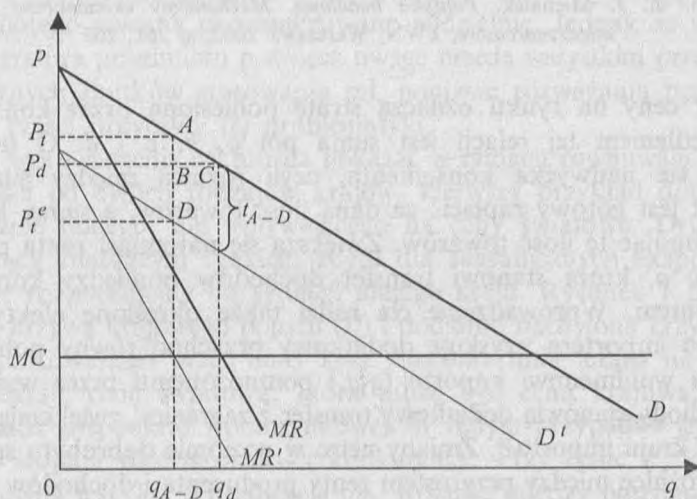
Wzrost ceny na rynku oznacza stratę poniesioną przez konsumentów. Odzwierciedleniem tej relacji jest suma pól a , b , c i d . O taki obszar zmniejsza się nadwyżka konsumenta, czyli różnica między sumą, którą konsument jest gotowy zapłacić za daną ilość towarów, a sumą, którą musi zapłacić kupując tę ilość towarów. Zwiększa się natomiast renta producenta o wielkość a , która stanowi transfer dochodów pomiędzy konsumentem a producentem. Wprowadzenie cła rodzi także określone efekty fiskalne. Rząd kraju importera uzyskuje dodatkowy przychód równy polu c , który odpowiada wolumenowi importu (q_3q_4) pomnożonemu przez wysokość cła (t). Te dochody stanowią dodatkowy transfer z zagranicy, zwiększający poziom dobrobytu kraju importu²⁴. Zmiany netto w poziomie dobrobytu społecznego stanowią różnicę między przyrostem renty producenta i dochodów fiskalnych a zmianą renty konsumenta równą $(a + c) - (a + b + c + d)$. W odróżnieniu od pól a i c , pola b i d reprezentują straty wynikające z wprowadzenia cła.

²⁴ J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002, s. 269.

Związane są one z tzw. efektem produkcyjnym (*b*) i konsumpcyjnym (*d*). Pierwszy powstaje wskutek nadmiernego zwiększenia podaży niewydajnych producentów krajowych, drugi polega na nieefektywnym ograniczaniu konsumpcji danego dobra i jej zniekształcaniu. Powstaje zatem strata bezpowrotna ($b + d$) w dobrobycie, będąca kosztem społecznym wprowadzenia cła.

Można zatem przyjąć, że stosowanie cel w małym kraju prowadzi w ostatecznym rozrachunku do poniesienia przez ten kraj strat netto. Jest to cena jaką płaci się za odejście od zasady wolnego handlu, choć dla niektórych podmiotów wprowadzenie protekcji może być korzystne. Należy jednak pamiętać, że podany przykład jest uproszczony, a jego główne założenie opiera się na pełnej porównywalności strat i korzyści oraz na braku stosowania dla nich dodatkowych wag. Jeżeli okazałoby się, że wbrew tej zasadzie korzyści budżetu państwa z cel (*c*) nie równoważą idealnie oznaczonych przez to pole strat konsumentów, a wręcz przeciwnie, np. je przewyższają, to może oznaczać, że wprowadzenie cel prowadzi do zwiększania dobrobytu.

Przeanalizujmy teraz przypadek dużego kraju-importera i jednego dominującego eksportera. Ze względu na znaczne rozmiary rynku importera, zagraniczny dostawca może kontynuować sprzedaż swoich produktów pomimo nałożenia cła antydumpingowego. Istnieje wówczas prawdopodobieństwo, że importer wprowadzając sankcje uzyska korzyść dobrobytową netto, a zagraniczny dostawca będzie nadal eksportował swoje dobro. Skutki stosowania w takim przypadku cel antydumpingowych ilustruje rys. 2.



Rys. 2. Skutki stosowania cel antydumpingowych w przypadku dużego importera i jednego eksportera: analiza równowagi cząstkowej

Źródło: J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002, s. 297

Na rys. 2 pokazano krzywą krajowego popytu na import (D), krzywą utargu krańcowego (MR) oraz poziom stałego kosztu krańcowego (MC) eksportera, który stosuje praktyki dumpingowe. Zagraniczny dostawca maksymalizując zysk stosuje cenę P_d , która jest niższa niż cena po jakiej oferuje produkty na lokalnym rynku. Przy tak określonych warunkach wielkość importu jest równa q_d . Nałożenie cła spowoduje, że popyt na import zmniejszy się (krzywa D przesunie się w lewo) do D' . Rezultatem takiego działania będzie przemieszczenie się krzywej utargu krańcowego MR odpowiednio w lewo do MR' . W efekcie zagraniczny dostawca, maksymalizując zysk, ograniczy wielkość eksportu do poziomu q_{A-D} (punkt zrównania MC i MR') i podwyższy cenę na rynku importera do poziomu P_i . Renta konsumenta zmniejszy się o wielkość P_iACP_d , ale jednocześnie w wyniku wprowadzenia cła zwiększą się dochody fiskalne państwa o $P_iADP_i^e$. Oznacza to, że zmiana dobrobytowa netto jest wielkością dodatnią²⁵ równą różnicy pola $P_iBDP_i^e - ABC$. Cło antydumpingowe może więc stać się narzędziem podnoszącym dobrobyt dużego importera poprzez poprawę *terms of trade*. Podobne założenia występują również w klasycznej teorii celnej, z której wynika, że w przypadku dużego kraju, z powodu poprawy *terms of trade*, nie można *a priori* stwierdzić, czy wprowadzenie cła spowoduje obniżkę czy podwyżkę dobrobytu. Jeżeli w rzeczywistości efekt *terms of trade* przewyższy koszty społeczne (b i d na rys. 1) wówczas dobrobyt wzrośnie. Gdy wystąpi odwrotna tendencja, będzie to oznaczało jego spadek. Skutki wprowadzenia cła antydumpingowego nie są więc dla gospodarki w pełni jednoznaczne.

Analizy mechanizmu działania zobowiązania cenowego można dokonać odwołując się do poprzednich rozważań. Zarówno w małym, jak i w dużym kraju, wprowadzenie zobowiązań cenowych prowadzi do zmniejszania importu i popytu krajowego na dane dobro oraz do wzrostu jego ceny i produkcji krajowej. Konsumenci ponoszą stratę (na rys. 1 pole $a + b + c + d$; na rys. 2. obszar P_iACP_d). Budżet państwa także nie uzyskuje dochodów fiskalnych (pole c na rys. 1 i $P_iADP_i^e$ na rys. 2) w przypadku zastosowania zobowiązań cenowych całość korzyści państwa staje się udziałem eksportera. W sumie gospodarka kraju godzącego się przyjąć zobowiązania cenowe ponosi straty, które prawdopodobnie przewyższą zyski producentów krajowych. Takie rozwiązanie jest więc przede wszystkim korzystne z punktu widzenia dostawców zagranicznych, decydujących się na przyjęcie zobowiązania dla uniknięcia niedogodności związanych z kosztowną i uciążliwą procedurą antydumpingową, której ostateczny wynik jest na dodatek trudny do przewidzenia.

Również nowsze badania, analizujące wpływ sankcji antydumpingowych na dobrobyt w kraju importu, wywodzące się z teorii niedoskonałej konkurencji, kwestionują wyraźne ekonomiczne korzyści importera nakładającego

²⁵ Tamże, s. 298.

cla lub zobowiązania cenowe. A. Dixit²⁶ opierając się na modelach Brandera-Spencera²⁷ i Eatona-Grossmana²⁸ dowodzi, że w warunkach konkurencji oligopolistycznej stosowanie cel antydumpingowych jest teoretycznie nieuzasadnione²⁹. Stwierdza, że wobec tego motywy wprowadzania sankcji mogą mieć podłoże polityczne.

Jak wspomniano wcześniej, jedną z głównych przyczyn wszczynania postępowań antydumpingowych jest ochrona krajowych producentów przed konkurencją ze strony zagranicznych monopolistów lub karteli, które stosują nieuczciwe praktyki handlowe. Staiger i Wolak³⁰ badają, jak mogą zmienić się strategie sprzedaży dominujących przedsiębiorstw, jeśli ich produkty zostaną objęte sankcjami antydumpingowymi. Autorzy dowodzą, że postępowanie ochronne wszczynane jest znacznie częściej w okresie mniejszego popytu na rynku zagranicznym i związanej z tym chęci upłynnienia nadwyżki produktów monopolisty. Chodzi tu o przykład dumpingu cyklicznego, który stosuje się okazjonalnie, kiedy producent dysponujący nadwyżką zdolności wytwórczych lub zapasem dóbr obniża cenę do poziomu pokrywającego przynajmniej przeciętne koszty zmienne. Wprowadzenie sankcji może spowodować zmniejszenie wolumenu produkcji dostawcy zagranicznego (mającego ograniczone

²⁶ A. Dixit, *Anti-dumping and Countervailing Duties under Oligopoly*, „European Economic Review” 1998, No 32, s. 55–68.

²⁷ Praca Brandera-Spencera dotyczy strategicznego stosowania subsydiów w warunkach niedoskonałej konkurencji. Autorzy analizują sytuację dwóch firm (krajowej i zagranicznej), wytwarzających identyczny produkt i rywalizujących między sobą na rynku światowym w ramach równowagi ilościowej Cournota. Rządy obu państw mogą wspierać producentów udzielając im subwencji eksportowych. Autorzy wykazali, że interwencja rządu tylko jednego kraju może zmienić warunki konkurencji na rynku światowym, wzmacniając pozycję krajowego wytwórcy, zwiększając jego zyski i dobrobyt w kraju. Jeśli rząd drugiego państwa również zdecyduje o subsydiowaniu, wówczas dobrobyt obu krajów wzrośnie jedynie wówczas, gdy poziom subwencji stosowanych przez oba rządy zostanie obniżony. J. Brander, B. Spencer, *Tariff Protection and Imperfect Competition*, [w:] H. Kierzkowski (red.), *Monopolistic competition and international trade*, Clarendon Press, Oxford 1985, s. 194–206.

²⁸ Eaton i Grossman dowodzą, że stosowanie subwencji może zwiększyć dobrobyt danego kraju, jeżeli konkurencja między dwoma krajami odbywa się w ramach modelu równowagi ilościowej Cournota. Gdy rywalizacja ma charakter cenowy, co jest założeniem w modelu Bertranda, to optymalna polityka rządu nie powinna opierać się na subwencjach, a wymaga wprowadzenia podatków eksportowych. Jeśli producenci nie mają odpowiedniej wiedzy na temat sposobu funkcjonowania rynku, to trudno im określić, jaki rodzaj instrumentu polityki handlowej byłby optymalny z punktu widzenia ich interesów i dobrobytu kraju. J. Eaton, G. M. Grossman, *Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly*, „Quarterly Journal of Economics” 1986, No 101, s. 383–406.

²⁹ Dixit bada równocześnie teoretyczne uzasadnienie stosowania cel antydumpingowych i wyrównawczych. Wykazuje, że w przypadku wprowadzenia tych ostatnich, w pewnych sytuacjach można uznać stosowanie za uzasadnione.

³⁰ R. Staiger, F. Wolak, *The Effect of Domestic Anti-dumping Law in the Presence of Foreign Monopoly*, NBER Working Paper No 3254, February 1990.

możliwości sprzedaży), co może również oznaczać zmniejszenie eksportu w okresie, gdy nie obowiązują żadne restrykcje handlowe.

Jedną z nielicznych prac podejmujących problematykę ekonomicznych korzyści dla kraju importu z wprowadzenia sankcji antydumpingowych jako instrumentu protekcji jest artykuł H. Gruenspechta³¹. Swoje badania odnosi on do tych branż przemysłu, które w przyszłości mogą przynosić znaczące zyski. Autor analizuje zależność tzw. krzywej doświadczenia, którą zwykle przypisuje się sektorom o zaawansowanej technologii. Pokazuje ona, że koszt przeciętny maleje z każdą dodatkowo wytworzoną jednostką skumulowanej produkcji³², obliczonej od momentu rozpoczęcia działalności. Spadek kosztów jest możliwy, gdyż zatrudnieni, ucząc się efektywniejszej obsługi procesu produkcyjnego, powiększają zasób swojej wiedzy. Krzywa doświadczenia ma wpływ na strukturę branży, w której znajduje się niewielu producentów oraz jej politykę cenową. Jeżeli przedsiębiorca dobrze oceni korzyści płynące z nabywania doświadczenia, może je uwzględnić w ustalaniu ceny. Dlatego zwykle od razu oferuje niższą cenę, zachęcając w ten sposób nabywców do większych zakupów, a sam dzięki takiej strategii zyskuje dalsze doświadczenie i obniża koszty. Gruenspecht analizuje zachowanie dwóch krajów, chroniących nowo powstały sektor przemysłu, które mogą wprowadzić sankcje antydumpingowe, by czasowo ułatwić producentom konkurowanie z zagranicznym dostawcą. Załóżmy, że producenci w każdym z tych krajów równocześnie rozpoczynają produkcję, którą cechują duże korzyści posiadania o niej wiedzy. Obaj sprzedają swój towar nie tylko na rynku wewnętrznym, lecz także za granicą. Jeżeli jedynie jeden kraj zdecyduje o nałożeniu cła na import dóbr drugiego dostawcy, to oznacza, że podaż towarów z zagranicy zmniejsza się, a wraz z nią spada produkcja dotkniętego sankcjami przedsiębiorstwa. Obniża się również tempo, w jakim zdobywa ono doświadczenie, które w przyszłości pozwoli na ograniczenie kosztów. Jednostronne wprowadzenie sankcji zmniejsza koszty chronionej branży, co z kolei może spowodować wzrost eksportu tańszego produktu do innych krajów. Koszty, jakie ponoszą początkowo konsumenci w wyniku ograniczonej konkurencji na rynku wewnętrznym, mogą okazać się niższe od przyszłych korzyści, a dobrobyt w dłuższym okresie może wzrosnąć.

Gruenspecht jednak podkreśla, że w warunkach handlu międzynarodowego najprawdopodobniej oba kraje świadome są korzyści wynikających z opóźnienia nowego sektora. Dlatego, jeśli chociaż jeden kraj zdecyduje o nałożeniu sankcji antydumpingowych, to drugi także robi to samo. Wówczas producent w żadnym kraju nie zdobędzie szybko doświadczenia, a światowy

³¹ H. K. Gruenspecht, *Dumping and Dynamic Competition*, „Journal of International Economics” 1988, No 25, s. 225–248.

³² Np. każde podwojenie produkcji może spowodować obniżenie się przeciętnego kosztu zmiennego o 10%.

dobrobyt okaże się niższy niż w przypadku wolnego handlu. Rządy obu państw mają więc do rozwiązania klasyczny przykład „dylematu więźnia”, w którym stawką jest zwiększanie dobrobytu narodowego.

Zwolennicy polityki antydumpingowej często argumentują, że wprowadzenie sankcji przez rządy krajów importujących ma uzasadnienie, jeśli jego celem jest skompensowanie restrykcji w dostępie do rynku, istniejących w kraju macierzystym firmy eksportującej i ułatwiających użycie dumpingu przez tę firmę. Takie ograniczenia mogą być wywołane przez bariery importowe uniemożliwiające arbitraż lub stanowić skutek braku bądź też słabego egzekwowania praw konkurencji w kraju eksportującym. C. Colonescu³³ dostrzega takie pozytywne aspekty wprowadzenia sankcji, a przedstawione rozważania odnoszą się nie do kraju importera, a właśnie eksportera. Według Colonescu antydumping może wpłynąć na obniżenie ceny dobra za granicą, co będzie korzystne z punktu widzenia nabywających tam towary konsumentów. Rynek krajowy, na którym obowiązują sankcje, ma „przewagę komparatywną” w polityce konkurencji, dlatego może ją eksportować za granicę. Z drugiej jednak strony importuje od swojego rywala pewien zasób „rynkowej siły”, która zniekształca warunki konkurencji w jego kraju. Antydumping jest więc narzędziem protekcji działającym antykonkurencyjnie w kraju nakładającym sankcje, ale równocześnie oddziałuje prokonkurencyjnie na rynek, na którym dominującym podmiotem jest monopol. Według Colonescu, pozytywnym skutkiem polityki antydumpingowej może w takim przypadku okazać się przede wszystkim poprawa dobrobytu światowego.

WNIOSKI

1. Celem polityki antydumpingowej jest przeciwdziałanie sprzedaży tych samych towarów na rynku zagranicznym po cenie niższej niż w kraju eksportu. Realizacja tych zamierzeń następuje przy wykorzystaniu przepisów antydumpingowych, które każdy kraj może formułować samodzielnie. Istotne jest jedynie, aby były one zgodne z postanowieniami *Porozumienia o stosowaniu art. VI GATT/WTO*.

2. Sankcje antydumpingowe umożliwiają stosowanie selektywnej protekcji, która jest skierowana przeciwko importowi ze ściśle określonych krajów i zorientowana na konkretną grupę produktów lub nawet na pojedynczy produkt. W porównaniu z tradycyjnymi instrumentami ochrony rynku są bardziej elastyczne i mogą być wprowadzane jednostronnie. Może to budzić podejrzenia o dyskryminację we wzajemnej wymianie handlowej.

³³ C. Colonescu, *Antidumping, Antitrust and Competition*, CERGE 1996. www.cerge.cuni.cz/publications/working_papers/abstract/115.asp

3. Zdaniem znacznej większości ekonomistów, antydumping to „najzwyklejszy protekcyjizm”, który powoduje zakłócenia na rynku i jest praktyką nie pro-, a antykonkurencyjną. Stwarza znaczną niepewność co do warunków dostępu do rynku dla eksporterów, zwiększa cenę towarów dla importerów i podnosi ceny dóbr dla konsumentów. Efekt studzenia importu, wynikający z zagrożenia nałożeniem sankcji, może być sygnałem do szukania innych dostawców, a obawiające się skutków dochodzenia firmy eksportujące mogą podejmować decyzje o zmianie rodzaju produkcji i miejsca wytwarzania. Takie działania mogą doprowadzić do zmniejszenia dobrobytu w kraju i za granicą. Antydumping utrudnia więc międzynarodową konkurencję oraz prowadzi do niewłaściwej alokacji światowych zasobów³⁴.

4. Z badań teoretycznych, wywodzących się głównie z teorii niedoskonałej konkurencji oraz teorii gier wynika, że samo zagrożenie wszczęciem dochodzenia może być dla rywalizujących producentów sygnałem do zmodyfikowania przyjętej strategii konkurencyjnej, polegającej przede wszystkim na zmianie wolumenu podaży oferowanych na rynku dóbr, ich ceny czy jakości. Nowa taktyka zależy od antycypowanych zysków oraz prawdopodobieństwa nałożenia sankcji.

5. Analiza teoretyczna nie dostarcza wyraźnych nowych argumentów na rzecz stosowania postępowań antydumpingowych. Opierając się na klasycznej analizie ekonomicznej polityki celnej wolno jedynie przyjąć, że cło antydumpingowe może poprawić *terms of trade* dużego importera i przejściowo zmniejszyć koszty adaptacji krajowych producentów do nasilonej konkurencji zagranicznej. Stosowanie sankcji wywołuje jednak dodatkowe niekorzystne skutki uboczne, ponieważ oddziałuje równocześnie na stronę popytową i popytową. Mogą one zatem zwiększyć dobrobyt netto tylko wtedy, gdy korzyść ze zwiększania produkcji i ochrony wytwórców przewyższa straty z tytułu konsumpcji lub odwrotnie.

6. Procedury antydumpingowe mogą ułatwiać zawieranie ukrytych bądź jawnych porozumień między istniejącymi kartelami i istotnie ograniczać konkurencję cenową na podległych im rynkach. Wiarygodne zagrożenie powołaniem się na przepisy o nieuczciwym handlu może stać się dla wielu branż sposobem zaangażowania się w „cichą” zмовę, którą w innych warunkach trudno byłoby utrzymać.

7. Czynnikiem decydującym o wszczęciu dochodzenia antydumpingowego są często naciski wewnątrzpolityczne, wynikające z istnienia i wzajemnego oddziaływania na siebie różnych zorganizowanych grup interesu oraz władzy państwowej. Przedstawiciele rządu pozostają pod silną presją lokalnych problemów i jeśli chcą uzyskać akceptację swych wyborców, to muszą

³⁴ Y. Dong, H. Xu, F. Liu, *Antidumping and the WTO, Implications for China*, „Journal of World Trade” 1998, vol 32 (1), s. 23.

uwzględniać żądania grup lobbistycznych i działać na rzecz zwiększenia ochrony miejscowych interesów. Protekcja antydumpingowa może być również wywołana przez aktywne związki zawodowe, a im silniejsza jest ich siła przetargowa, tym większe prawdopodobieństwo wszczęcia dochodzenia i nałożenia wysokich sankcji. W rzeczywistości, motywacje pozaekonomiczne mają duże znaczenie przy podejmowaniu decyzji o wprowadzeniu środków antydumpingowych.

Anetta Kuna

EFFECTS OF ANTIDUMPING INVESTIGATIONS – THEORETICAL APPROACH

This article reveals the growing theoretical literature on the effects of antidumping, a trade policy that has emerged as the most serious impediment to international trade. This article shows that antidumping has nothing to do with predatory pricing and with keeping trade "fair". It is a modern form of protection and simply another tool to improve the competitive position of the complainant against other foreign companies. Institutional process surrounding the investigation and the filing decision have protective impact on firms' decisions in the market, leading to a wealth of potential strategic actions and distorted market outcomes. Sometimes the mere presence of antidumping law, with its established rules for determining outcomes, alters incentives for market participants. This theme underlies this discussion as this article reviews the literature in three broad areas connected with different phases of the antidumping trade policy process: pre-investigation, investigation, and post-investigation.