

Anetta Kuna-Marszałek*

EKONOMICZNE SKUTKI DUMPINGU

WPROWADZENIE

Zgodnie z art. 1 *Porozumienia o stosowaniu artykułu VI GATT 1994* pod pojęciem dumpingu rozumie się praktyki cenowe eksporterów, polegające na sprzedaży produktów za granicą po cenach niższych od cen uzyskiwanych w analogicznych warunkach na rynku krajowym. W skrajnym przypadku może to oznaczać sprzedaż po cenach niższych od średnich kosztów produkcji lub nawet poniżej kosztów krańcowych. Dumping stanowi więc jedną z form dyskryminacji cenowej, której celem jest maksymalizacja zysku przedsiębiorcy w wyniku dywersyfikacji cen produktów oferowanych różnym segmentom nabywców. Producent mający pozycję dominującą, ustala odmienne poziomy cen na obu rynkach, w zależności od stopnia elastyczności cenowej popytu na dane dobro. Wyższy poziom będą miały ceny w kraju, gdzie konsumenci są niewrażliwi na ten bodziec sprzedaży, a niższy na rynku konkurencyjnym. Różnicowanie cen krajowych i eksportowych jest polityką umożliwiającą zdobywanie obcych rynków bez groźby zniszczenia własnego.

Istnieje wiele przyczyn stosowania dumpingu. Zależą one od celu działalności eksportera zarówno w krótkim, jak i długim okresie. Niektóre z nich można nazwać *stricte* marketingowymi, dotyczą bowiem strategii związanych z zapoznaniem konsumenta z produktem przedsiębiorstwa, podczas gdy inne zakładają wyeliminowanie istniejącej konkurencji, zdobycie pozycji dominującej, a w przyszłości realizację zysku monopolistycznego. Jeszcze inną przyczyną strategicznego zmniejszania poziomu ceny jest utrzymanie dotychczasowych rynków zbytu lub upłynnienie znacznej nadwyżki produkcyjnej, której sprzedaż w kraju może spowodować tzw. psucie rynku. Warto dodać, że na forum międzynarodowym wykorzystywanie tej formy konkurencji nie jest zabronione, ale ujmuje się ją w kategoriach „uczciwości handlowej”.

* Dr, adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Łódzkiego.

Stosowanie dumpingu w praktyce nie jest zjawiskiem sporadycznym, ponieważ rynki zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się, działają w warunkach konkurencji niedoskonałej, co wymusza dostosowywanie strategii sprzedaży do sytuacji panującej w otoczeniu. Z tego powodu niektóre przedsiębiorstwa uciekają się do dumpingu jako formy rywalizacji z zagranicznym konkurentem. Abstrahując od wspomnianych pobudek, które skłaniają przedsiębiorców do podejmowania tej formy rywalizacji, należy podkreślić, że dumping może wywołać wielorakie skutki. Przyjrzyjmy się zatem bliżej konsekwencjom jego uprawiania, które mogą pojawić się zarówno na rynku kraju, z którego pochodzi eksporter, jak i na rynku importera.

SKUTKI DLA KRAJU IMPORTUJĄCEGO

Z przedstawionych rozważań wynika, że dumping oznacza uprzywilejowanie rynku zagranicznego w stosunku do krajowego. Z drugiej jednak strony może on wywołać w kraju importu szereg ujemnych skutków ekonomicznych, szczególnie w sytuacji, gdy przedmiotem sprzedaży są dobra konkurencyjne dla produkcji lokalnej. Stosowanie dumpingu może doprowadzić również do niekorzystnych przesunięć w strukturze popytu globalnego w kraju odbiorcy. Rozważmy więc najważniejsze skutki, jakie wywołuje dumping w kraju importu, z punktu widzenia konsumentów i producentów.

Za granicą, gdzie przedsiębiorstwa działają w warunkach wolnej konkurencji, popyt jest elastyczny. Producenci muszą więc rywalizować między sobą o rynki zbytu, stosując metody umożliwiające wzrost sprzedaży. Dla konsumentów zachętą do zwiększania zakupów może być obniżenie ceny oferowanego towaru, co jest skutecznym bodźcem do wypróbowania produktu czy zwiększania posiadanych już zapasów. Osiągnięcie założonego przez przedsiębiorcę celu oznacza podniesienie ceny, a korzyści, jakie uzyska konsument będą krótkotrwałe.

Zupełnie inna sytuacja zachodzi w przypadku stosowania przez eksportera dumpingu agresywnego. Głównym motywem działania przedsiębiorstwa jest wówczas chęć uzyskania pozycji monopolistycznej, która w przyszłości pozwoli na podniesienie cen do poziomu zawierającego element renty monopolowej. Cena utrzymywana jest na niskim poziomie tylko do momentu, gdy przedsiębiorstwu przestaną zagrażać konkurenci. Wówczas ma ono możliwość ustalania cen wyższych od dotychczas obowiązujących. Prawdopodobieństwo, że pozyskane przez konsumentów korzyści, wynikające z okresowego zakupu tańszych produktów, mogą zostać zrównoważone lub całkowicie zniwelowane przez późniejsze straty, jest znaczne. Uzyskane

dotychczas oszczędności nie będą rekompensować powstałych dysproporcji w cenie towarów z okresu dyskryminacji cenowej i po jej zaprzestaniu. Wystarczy dodać, że późniejsze straty konsumentów wynikają przede wszystkim z pojawienia się zjawiska tzw. społecznego kosztu monopolu¹. Szkoda związana jest więc z niedoskonałą konkurencją, a powstaje dlatego, że producenci zrównują koszt krańcowy z utargiem krańcowym, niższym od ceny i użyteczności krańcowej konsumenta². Z punktu widzenia nabywców monopolista wytwarza za mało i jedynie wzrost produkcji przyniósłby większe korzyści społeczne w porównaniu z kosztami.

Odmierna sytuacja występuje wówczas, gdy przyczyną stosowania dumpingu jest udzielanie przedsiębiorstwu, przez rząd kraju eksportującego, wsparcia w postaci subsydiów lub innych dotacji umożliwiających obniżenie ceny na rynku zagranicznym. Korzyści, z punktu widzenia konsumenta, mają wówczas charakter trwały i są odczuwalne aż do momentu ograniczenia pomocy ze strony państwa.

Negatywnych efektów dumpingu mogą nie dostrzegać także producenci wykorzystujący towary sprzedawane po sztucznie obniżonych cenach jako półprodukty służące wytwarzaniu dóbr finalnych. Dzięki dumpingowi mają szansę rozwinąć działalność gospodarczą lub wzmocnić uzyskaną już na rynku pozycję. Rozpoczęcie bądź kontynuacja produkcji po mniejszych niż dotychczasowe kosztach niewątpliwie wpływa na ich rynkową konkurencyjność. Z drugiej jednak strony istnieje niebezpieczeństwo, że dumping okaże się polityką krótkookresową i nieoczekiwany wzrost cen surowców, dotychczas nabywanych po sztucznie obniżonych cenach, znacznie ograniczy rentowność tych przedsiębiorstw.

Dumping wywiera ujemny wpływ na producentów oferujących dobra podobne lub substytucyjne, którzy mogą mieć znaczne trudności z konkutowaniem cenowym. Jeżeli istnieją przypuszczenia, że dumping będzie miał charakter trwały lub przynajmniej długookresowy, straty, jakie z tego tytułu poniosą producenci, mogą znacznie przewyższyć korzyści uzyskane przez konsumentów. Z punktu widzenia wytwórców lokalnych, którzy nie są w stanie ani obniżyć kosztów produkcji, ani podjąć walki konkurencyjnej, bardziej zyskowne może okazać się rozpoczęcie innej działalności gospodarczej i całkowite wycofanie kapitału z dotychczasowej branży. Trudno jednak jednoznacznie określić, czy stosowany przez zagranicznych przedsiębiorców dumping ma charakter permanentny, dlatego lokalni producenci rzadko decydują się na tak radykalne rozstrzygnięcie.

¹ G. Bhagwati, R. E. Hudec, *Fair Trade and Harmonisation. Prerequisites for Free Trade?*, The MIT Press, Cambridge 1996, vol. 2, s. 378.

² Użyteczność krańcowa konsumenta to krańcowa korzyść konsumenta z tytułu nabycia ostatniej jednostki towaru.

Zdaniem Viner'a dumping trwały nie wywiera szkodliwego wpływu na kraj importu, nie ma bowiem znaczenia, czy eksport towarów po niskich cenach wynika z naturalnej możliwości taniej produkcji za granicą, czy też jest rezultatem stosowania dumpingu. Z punktu widzenia kraju importującego, nieistotna jest również kwestia, czy dyskryminacja cenowa jest efektem działalności przedsiębiorstwa mającego pozycję monopolistyczną na rynku kraju eksportu. Ważne jest natomiast, że zyski osiągnięte przez konsumentów (w efekcie obniżonych cen) mogą okazać się większe niż straty, jakie ponoszą producenci dóbr konkurencyjnych. Według Viner'a jedynie dumping okresowy, trwający kilka miesięcy lub nawet lat, wywiera negatywny wpływ na lokalnych wytwórców towarów podobnych i na dobrobyt kraju importu, może on bowiem doprowadzić do takiej alokacji zasobów, która w momencie zaprzestania stosowania polityki niskich cen okaże się niewłaściwa³. Odmienne zdanie ma Marceau⁴ konstatując, że dumping tymczasowy ułatwia jedynie wyłączenie z rynku nieefektywnych producentów. Nie wpływa negatywnie na dobrobyt kraju importującego, a wręcz przeciwnie – decyduje o jego wzroście, ponieważ uprawianie dumpingu eliminuje mniej wydajnych przedsiębiorców.

Poza tym Marceau i Viner stwierdzają, że stosowanie dumpingu może okazać się działaniem pobudzającym konkurencję, a nie ją ograniczającym. Dzieje się tak wówczas, gdy polityka niskich cen w imporcie osłabia pozycję dominującą jednego bądź kilku przedsiębiorstw. Redukcja poziomu ich siły rynkowej może zachęcić inne firmy do zaangażowania swoich środków w rozwój danej gałęzi gospodarki. W miejsce monopolu lub kartelu mogą więc powstać warunki sprzyjające rozwojowi konkurencji. Inna korzystna sytuacja może wystąpić wówczas, gdy w kraju importu nie produkuje się dóbr będących przedmiotem dumpingu. Niskie ceny stanowią zachętę do wypróbowania dobra i nie są zagrożeniem dla lokalnych wytwórców.

Ocena skutków stosowania dumpingu dokonana przez pryzmat konsekwencji, jakie odczuwają konsumenci i producenci w kraju importującym, zależy przede wszystkim od motywów działania przedsiębiorstwa praktykującego dyskryminacyjne różnicowanie cen. Ustanowienie na rynku zagranicznym monopolu będzie niekorzystne zarówno z punktu widzenia producentów dóbr podobnych, broniących się przed wyłączeniem z rynku, jak i konsumentów, którzy zostaną pozbawieni możliwości wyboru między towarami wielu wytwórców. Jedynie w krótkim okresie zyski, jakie uzyskują ci ostatni, mogą okazać się większe niż straty rodzimych producentów.

³ J. Viner, *Dumping: a Problem in International Trade*, The University of Chicago Press, Chicago 1923, s. 140.

⁴ G. Marceau, *Anti-dumping and Anti-trust Issues in Free Trade Areas*, Clarendon Press, Oxford 1994, s. 17.

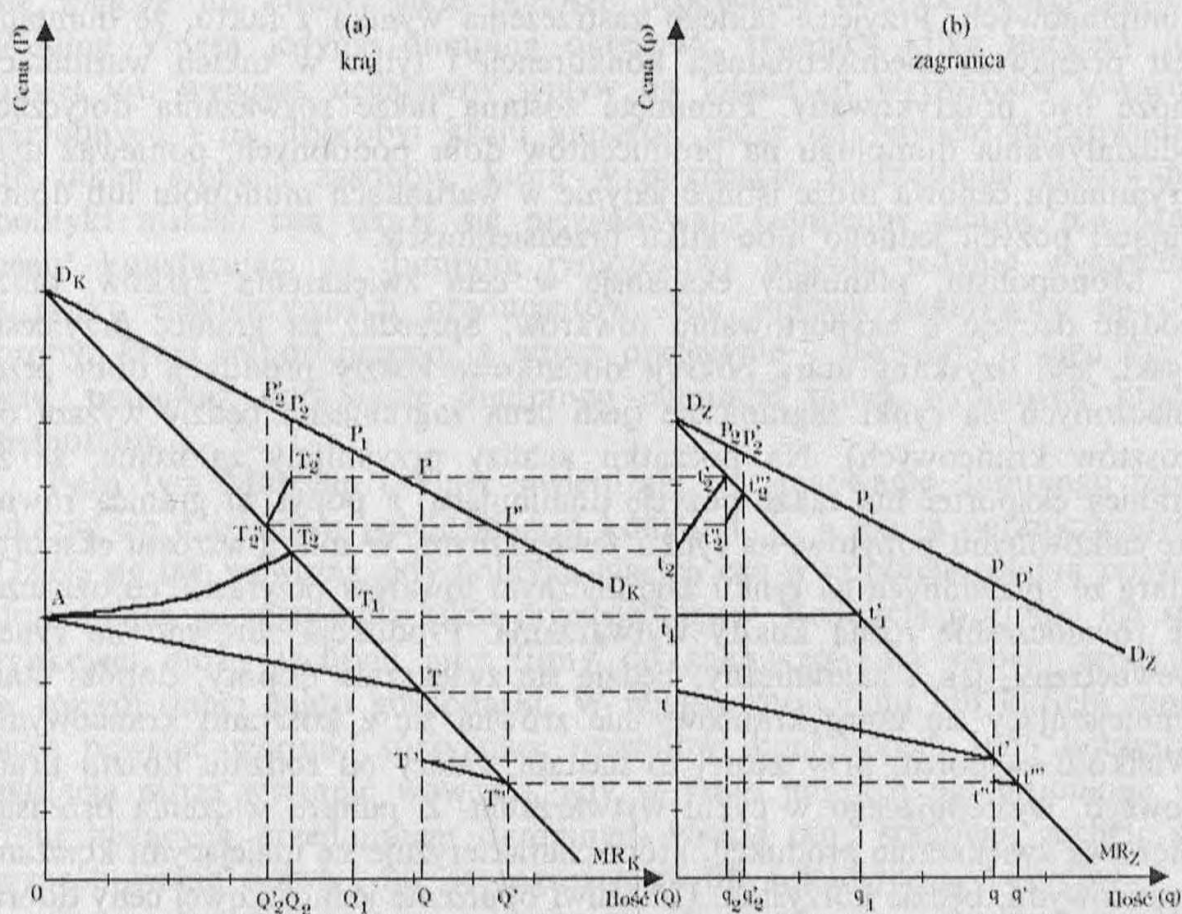
SKUTKI DLA KRAJU EKSPORTUJĄCEGO

Wpływ dumpingu na kraj eksportujący nie jest jednoznaczny. Poniższe rozważania dotyczyć będą próby jego oceny z uwagi na cenę krajową oraz wielkość sprzedaży na rynku eksportera. Należy jednak podkreślić, że przy badaniu wpływu dumpingu na cenę wewnętrzną kraju eksportującego, porównanie nie będzie uwzględniało jej poziomu w warunkach wolnej konkurencji, lecz cenę monopolistyczną ukształtowaną przed i po zastosowaniu strategii dumpingowych. Przyjęcie takiego zastrzeżenia wynika z faktu, że dumping jest przejawem niedoskonałości konkurencji i tylko w takich warunkach może być praktykowany. Pominięte zostaną także rozważania dotyczące oddziaływania dumpingu na producentów dóbr podobnych, ponieważ dyskryminacja cenowa może istnieć jedynie w warunkach monopolu lub dominującej pozycji jednego albo kilku przedsiębiorstw.

Monopolista, planujący ekspansję w celu zwiększenia zysków, może podjąć decyzję o eksportowaniu towarów. Sprzedaż za granicę przyniesie zyski, jeśli uzyskany utarg pokryje dodatkowe koszty produkcji dóbr przeznaczonych na rynki zagraniczne (jeśli cena zagraniczna będzie wyższa od kosztów krańcowych). Na początku analizy przyjmijmy założenie, że za granicą eksporter ma także pozycję dominującą, a popyt za granicą równa się całkowitemu popytowi na rynku zewnętrznym. W miarę wzrostu eksportu utarg ze sprzedanych na rynku zagranicznym towarów przyrasta, co oznacza, że równocześnie rosną koszty wytwarzania. Produkcja zarówno na rynek wewnętrzny, jak i zagraniczny, będzie się zwiększała dopóty, dopóki stale zmniejszający się utarg krańcowy nie zrówna się z kosztami krańcowymi. Wielkość eksportu, przy której to nastąpi, zależy od rodzaju kosztu krańcowego, występującego w cyklu wytwarzania. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa zwiększanie produkcji, która charakteryzuje się malejącymi kosztami krańcowymi, będzie korzystne. Umożliwi obniżenie jednostkowej ceny dobra, sprzedaż większej ilości towarów, rozszerzenie rynków zbytu w kraju i za granicą, a co się z tym wiąże, dalszą znaczną obniżkę kosztów. Przedsiębiorstwo osiąga więc rosnące przychody ze skali produkcji, ponieważ długookresowe koszty przeciętne spadają wraz z przyrostem produkcji. Ich zmniejszanie wskutek powiększania sprzedaży w kraju lub za granicą i ponowny wzrost sprzedaży na rynku wewnętrznym bądź zewnętrznym, będzie trwało tak długo, aż koszty krańcowe i utarg krańcowy w kraju oraz utarg krańcowy za granicą zrównają się ze sobą.

W przypadku stałych kosztów krańcowych zwiększanie produkcji odbywa się przy jednakowych przyrostach kosztów, dlatego eksport nie powoduje ich zmniejszenia. Niezmiennosc kosztów ogranicza więc możliwości powiększenia zbytu na rynku krajowym, który byłby związany z obniżeniem ceny.

Oznacza to, że ustalona przez monopol cena nie ulegnie zmianie wskutek stosowania dumpingu. Analogicznie w sytuacji rosnących kosztów krańcowych, cena krajowa może ulec podwyższeniu w wyniku zwiększania produkcji. Wzrost sprzedaży zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym wiąże się z występowaniem niekorzyści ze skali produkcji, ponieważ długookresowe koszty przeciętne rosną wraz ze zwiększaniem produkcji. Opisany wpływ dumpingu na cenę w kraju eksportu przedstawia rys. 1.



Rys. 1. Wpływ dumpingu na cenę w kraju eksportu

Źródło: J. W. Massalski, *Problemy eksportu polskiego węgla (dumping)*, Drukarnia Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 1936, s. 25

Wykres (a) przedstawia sytuację na rynku wewnętrznym kraju eksportującego, natomiast (b) na rynku zagranicznym. Krzywe DD_K oraz DD_Z oznaczają popyt odpowiednio w kraju i za granicą. MR_K i MR_Z przedstawiają krzywe utargu krańcowego. Optymalna cena monopolistyczna w kraju wynosi QP , a ilość oferowanych towarów OQ . Malejące, stałe i rosnące koszty krańcowe przedstawiają znajdujące się na wykresie (a) odpowiednie krzywe AT , AT_1 i AT_2 . Przeniesienie punktu T na rysunek (b) do punktu t pozwoli na dalsze naszkicowanie krzywej kosztów krańcowych aż do przecięcia się

jej z krzywą utargu krańcowego na rynku zagranicznym, co nastąpi w punkcie t' . Obniżone koszty krańcowe z punktu t' można wyznaczyć na wykresie (a) w punkcie T' i poprowadzić kolejną obniżoną krzywą kosztów krańcowych do punktu przecięcia z krzywą utargu krańcowego T'' . Wskutek eksportu, koszty krańcowe zmniejszają się, co redukuje cenę krajową do poziomu $Q'P'$ i powoduje zwiększenie ilości oferowanego dobra do $0Q'$. To umożliwia dalsze zmniejszanie kosztów krańcowych. Obrazem punktu T'' na wykresie (b) jest punkt t'' , od którego ponownie można zacząć szkicowanie kolejnej krzywej kosztów. Jej przecięcie z MR_z w punkcie t''' pokazuje rozszerzenie eksportu z $0q$ do $0q'$. Rezultatem tego będzie kolejna obniżka kosztów krańcowych, co umożliwi dalsze zmniejszenie ceny. Równowaga zostanie osiągnięta, gdy koszty krańcowe oraz utargi krańcowe w kraju eksportu i importu zrównają się ze sobą. Analogiczne rozważania można przeprowadzić dla dwóch pozostałych rodzajów kosztów krańcowych AT_1 i AT_2 . Okaże się wówczas, że obniżka cen na rynku krajowym może nastąpić jedynie w przypadku, gdy koszty krańcowe maleją.

W dotychczasowych rozważaniach przyjęto, że przedsiębiorstwo dominuje zarówno na rynku zagranicznym, jak i krajowym. Obecnie zakładamy, że jego siła zostaje ograniczona tylko do rynku lokalnego, za granicą zaś, gdzie istnieje silna konkurencja, musi dostosować się do jej warunków. Eksporter jest więc tylko jednym z wielu przedsiębiorców, a jego udział w całkowitym wolumenie przywozu towaru jest na tyle niewielki, że nie wywiera wpływu na kształtowanie się ceny. Jeśli przedsiębiorca działa w gałęzi doskonale konkurencyjnej, wówczas bez względu na to, ile firma sprzedaje, zawsze uzyskuje dokładnie cenę rynkową. Popyt na towary eksportera mogłaby graficznie przedstawić krzywa pozioma, równoległa do osi rzędnych.

Jeśli produkty wytwarzane są przy malejących kosztach krańcowych, oznacza to, że nie zrównają się one nigdy z ceną, a różnica pomiędzy nimi będzie stale wzrastać. Wobec dalszej szansy zbytu firma powiększy swoją produkcję do maksimum, a rozwój przedsiębiorstwa ograniczony będzie jedynie możliwościami technicznymi. Dumping spowoduje więc dalszą obniżkę kosztów krańcowych oraz eksploatację firmy do granic jej możliwości. Spadek cen pozwoli na zwiększenie sprzedaży na rynku krajowym. Ze względu na fakt, iż cena krajowa jest wyższa niż za granicą, zyski monopolisty będą większe niż w wyniku eksportu na warunkach dumpingu. Przyjmując taki punkt widzenia, racjonalnie działający przedsiębiorca będzie sprzedawał swoje produkty jedynie na rynku krajowym, przy założeniu, że popyt na jego towary nie będzie się zmniejszał.

Sytuacja będzie podobna, jeśli monopolista wytwarza towary przy proporcjonalnych kosztach krańcowych, niezmienna cena nie zrówna się bowiem nigdy z kosztem krańcowym. W wyniku wzrostu eksportu suma zysków będzie stale się zwiększać. Koszt krańcowy nie ulegnie zmianie, dlatego cena

krajowa pozostanie na ustalonym poziomie. Inna jest sytuacja jeśli przedsiębiorca wytwarza produkty przy rosnących kosztach krańcowych. W tym przypadku będą one dążyły do zrównania z ceną. Analogicznie jak w poprzednich przykładach, zyski z eksportu będą stale wzrastać, proporcjonalnie do zwiększania sprzedaży za granicę. Rozszerzanie produkcji na eksport spowoduje jednak wzrost kosztu krańcowego do ilości, przy której zwiększający się koszt krańcowy zrówna się z ceną, zysk będzie ciągle wzrastał i przy tym wolumenie obrotu stanie się największy. Niemniej od tego punktu będzie stale maleć. Zwiększenie kosztu krańcowego wywoła wyższą cenę monopolistycznej na rynku krajowym. Wskutek eksportu odchyli się ona od swojego optimum, co może spowodować ograniczenie zbytu w kraju.

Ostatecznie można skonstatować, że dumping może mieć pozytywne skutki także dla kraju eksportującego, ponieważ przy malejących kosztach krańcowych prawdopodobieństwo obniżki ceny oferowanych przez przedsiębiorstwo towarów wydaje się znaczne. Jednak o wyborze strategii cenowej polityki eksportowej decydują również inne czynniki, a jednym z nich jest unikanie obniżania cen w kraju z obawy przed tzw. zepsuciem rynku. Monopolista ograniczy wówczas produkcję, a ceny pozostawi na niezmienionym poziomie. Z drugiej jednak strony, może podnieść ceny w kraju z zamiarem zrekompensowania części strat, jakie ponosi w związku z dumpingową sprzedażą za granicą. Mając pozycję dominującą, decyduje o polityce cenowej na rynku wewnętrznym, maksymalizując w ten sposób swoje zyski. Analogiczne zachowanie można zaobserwować, gdy monopolista, wykorzystując w pełni swoje możliwości produkcyjne, zamierza w przyszłości rozwijać działalność także za granicą. Aby sprostać konkurencji i przekonać potencjalnych konsumentów do zakupu swoich dóbr, może wykorzystać swą pozycję dominującą w kraju, podwyższając ceny do poziomu, który całkowicie lub częściowo wynagrodzi straty poniesione za granicą. Eksport dóbr może doprowadzić do zmniejszenia podaży i jednoczesnego zwiększania cen na rynku wewnętrznym. Siła monopolu może być więc wykorzystana do ograniczania ilości oferowanych produktów i stworzenia w ten sposób sztucznego niedoboru produkowanych towarów, umożliwiającego podwyższenie ceny.

Różnicowanie ceny krajowej i zagranicznej przyczynia się również do pogarszania się sytuacji producentów, którzy wykorzystują oferowane w kraju towary, sprzedawane za granicą po cenach dumpingowych, jako surowce bądź półprodukty do wytworzenia swoich dóbr. Ponoszą oni straty, kupując niezbędne komponenty po sztucznie zawyżonych cenach. Podraża to koszty ich produkcji, czego rezultatem są wyższe ceny towarów na rynku krajowym. Poza tym przedsiębiorcy, zaopatrujący się w surowce na rynku wewnętrznym, mają ograniczoną możliwość rozwoju swojej działalności za granicą. Wynika

to z faktu, że ceny towarów, powiększone o koszty transportu czy dystrybucji, sprawiają, że stają się one niekonkurencyjne wobec produktów innych zagranicznych dostawców. Ich działalność na rynku krajowym czy zagranicznym może doprowadzić do marginalizacji funkcjonowania lokalnych przedsiębiorców. Bariera kosztów, towarzysząca procesowi produkcji, może ograniczyć ich rentowność i negatywnie wpłynąć na dalszy rozwój.

Według Brander i Krugmana⁵ uprawianie dumpingu może mieć pozytywne skutki dla rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego między dwoma krajami. Stworzony przez nich teoretyczny model „wzajemnego dumpingu”⁶ pokazuje, że wymiana handlowa jest rezultatem strategicznego zachowania firm oligopolistycznych dokonujących dyskryminacji cenowej opartej na odczuwalnych różnicach w elastyczności popytu na oddzielnych rynkach. Warto przyrzeć się bliżej opisanym przez Brander i Krugmana skutkom stosowania dumpingu, tym bardziej że stworzony przez nich model jest najczęściej cytowanym w literaturze przedmiotu⁷ przykładem oligopolistycznego podejścia do wymiany handlowej. Ze względu jednak na złożoność rozważań zostanie zaprezentowana jego uproszczona wersja⁸.

W modelu przyjęto, że istnieją dwie identyczne firmy (krajowa i zagraniczna), które wytwarzają homogeniczny towar. W stanie autarkii produkcja owego dobra jest w każdym państwie zmonopolizowana. Aby ją rozpocząć, trzeba dokonać inwestycji początkowej (koszt stały F ; $F > 0$). Wytworzenie każdej jednostki dobra wymaga poniesienia dodatkowego kosztu (koszt krańcowy c , $c > 0$), a dostarczanie towaru na rynek zagraniczny wymaga poniesienia kosztu transportu (g). Jeśli przyjąć, że x jest wielkością dostaw w kraju, x^* za granicę, a funkcja kosztu całkowitego jest liniowa, to ma ona postać:

$$Cx = F + cx + (c + g)x^*$$

⁵ J. Brander, P. Krugman, *A Reciprocal Dumping Model of International Trade*, „Journal of International Economics” 1981, vol. 15, No 3–4, s. 313–321.

⁶ Przedstawiony model jest zmodyfikowaną wersją modelu Brander z 1981 r., dodatkowo uwzględniającą niezerowy koszt transportu pomiędzy krajami. Por. J. Brander, *Intra-Industry Trade in Identical Commodities*, „Journal of International Economics” 1981, vol. 11, s. 2–14.

⁷ Został on szczegółowo omówiony w polskiej literaturze przez E. Czarny i A. Rusinowską czy A. Cieślaka. E. Czarny, A. Rusinowska, *Handel wewnątrzgałęziowy na rynkach oligopolistycznych*, Instytut Ekonometrii SGH, Warszawa 2001, s. 16–26; A. Cieślak, *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, PWN, Warszawa 2000, s. 24–25.

⁸ Wersję uproszczoną zaprezentowano za J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002, s. 292–296.

Analogicznie wygląda funkcja kosztów firmy zagranicznej:

$$C_y^* = F + cy^* + (c + g)y,$$

gdzie y jest wielkością dostaw na rynek zagraniczny, a y^* na rynek krajowy.

Popyt wewnętrzny w kraju opisuje liniowa odwrotna funkcja popytu:

$$p = a - b(x + y),$$

gdzie a i b stanowią dodatnie parametry.

Analogiczny jest również popyt za granicą:

$$p^* = a - b(x^* + y^*).$$

W stanie autarkii na rynku każdego kraju występuje tylko jeden producent⁹ i wzajemny handel nie istnieje, stąd $x^* = y = 0$. Utarg całkowity na rynku krajowym (TR_x) wynosi:

$$TR_x = px = [a - b(x)]x$$

Na rynku wewnętrznym monopolista dąży do osiągnięcia maksymalnego zysku, dlatego wybór wielkości produkcji jest wyznaczony przez zrównanie się krańcowego przychodu (MR) z krańcowym kosztem (MC). Zatem:

$$MR_x = \frac{\partial TR}{\partial x} = a - 2bx = MC_x = c \Rightarrow a - 2bx = c \Rightarrow x = \frac{a - c}{2b}$$

Z tego wynika, że monopolista w kraju sprzedaje swoje produkty po cenie:

$$p = a - b(x + y) = a - b \cdot \frac{a - c}{2},$$

lub

$$p = c + \frac{a - c}{2}.$$

⁹ Monopolista wpływa na cenę swojego produktu i w konsekwencji napotyka opadającą linię popytu na swój produkt, o czym świadczy znak „-” przed parametrem b we wzorze funkcji popytu.

Oznacza to, że firma ma zyski nadzwyczajne, ponieważ cena przewyższa koszt marginalny¹⁰ (marża monopolistyczna wynosi $\frac{a-c}{2}$). Identyfikacyjnie wygląda sytuacja na rynku zagranicznym.

Po otwarciu gospodarki monopolista zamierza dostarczać produkt za granicę, ponieważ obowiązuje tam cena monopolowa przynosząca zysk dodatni jednemu, lokalnemu producentowi danego towaru. Jak długo cena na rynku zagranicznym przewyższa krańcowy koszt produkcji firmy krajowej, tak długo przedsiębiorstwo ma motywację do oferowania towaru za granicę. Analogicznie jest w przypadku drugiego monopolisty.

Brander i Krugman zakładają, że producenci działają zgodnie z modelem Cournota. Każdy z nich zmienia więc wielkość swoich dostaw, zakładając, że jego decyzje produkcyjne nie wywołują reakcji w dostawach konkurenta. Osiąganie równowagi rynkowej między dwoma firmami odbywa się na drodze kolejnych iteracji. Najpierw przedsiębiorca krajowy zakłada wielkość swojego kosztu krańcowego i prowadzi grę Cournota, przyjmując pewną wielkość dostaw firmy zagranicznej, następnie sumuje wybrany poziom dostaw i na tej podstawie ponownie wylicza swój koszt krańcowy. Taki szacunek kosztu stanowi podstawę do określenia wielkości dostaw. Procedurę powtarza się aż do osiągnięcia równowagi między przedsiębiorstwami na obu rynkach.

Spróbujemy teraz określić równowagę produkcyjną obu firm na rynku krajowym. Warunek maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa krajowego oznacza, że:

$$MR_x = a - b(2x + y) = MCx = c \Rightarrow a - b(2x + y) = c,$$

co określa funkcję reakcji firmy krajowej (x), która przedstawia ilości produktu maksymalizujące zysk firmy krajowej na krajowym rynku przy danej produkcji firmy zagranicznej na ten sam rynek:

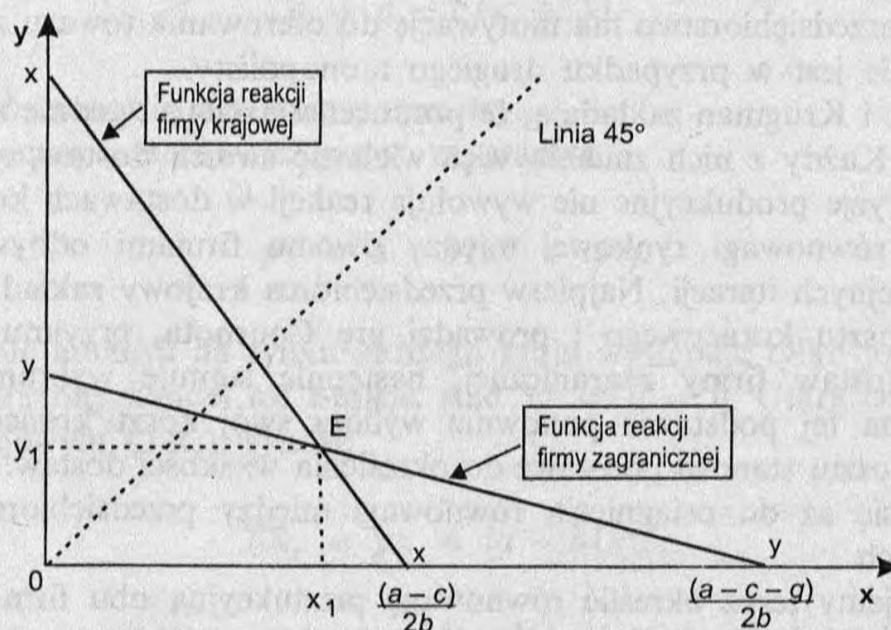
$$x = \frac{1}{2b}(a-c) - \frac{y}{2} \text{ lub: } y = \frac{a-c}{b} - 2x.$$

¹⁰ Zgodnie z teorią ekonomii, przychód krańcowy monopolisty (i każdej firmy działającej w warunkach niedoskonałej konkurencji, czyli przy opadającej krzywej popytu) jest niższy od rynkowej ceny jego produktu. Dzieje się tak dlatego, że wzrost produkcji zmienia wielkość przychodu pod wpływem dwóch czynników. Pierwszym jest wzrost przychodu dzięki sprzedaży większej liczby jednostek, drugim – jego spadek w następstwie obniżenia się ceny wszystkich sprzedawanych sztuk towaru. Por. E. Czarny, A. Rusinowska, *Handel wewnątrzgałęziowy...*, s. 7.

Z kolei dążenie do maksymalizacji zysku firmy zagranicznej na obu rynkach pozwala sformułować warunek:

$$MR_y = a - b(x + 2y) = MC_y = c + g \Rightarrow y = \frac{1}{2b}(a - c - g) - \frac{x}{2},$$

co jest funkcją reakcji firmy zagranicznej (y) na rynku krajowym.



Rys. 2. Równowaga dostaw na rynku krajowym

Źródło: J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002, s. 294

W punkcie przecięcia obu funkcji zostaje określona równowaga (widać to wyraźnie na rys. 2.). Współrzędne punktu E przedstawiają optymalne wielkości produkcji każdej z firm na rynek krajowy przy założeniu stałych dostaw konkurenta na ten rynek. Współrzędne punktu E można wyliczyć porównując funkcje reakcji firmy krajowej i zagranicznej. Stąd:

$$x_1 = \frac{1}{3b}(a - c + g),$$

$$y_1 = \frac{1}{3b}(a - c - 2g).$$

Gdyby nie było kosztów transportu ($g = 0$), to punkt E znajdowałby się na prostej 45° i obaj producenci mieliby taki sam udział w rynku krajowym. Z powodu tych kosztów każda z firm ma mniejszy udział w rynku za-

granicznym niż krajowym i odczuwa różnicę w elastyczności popytu między krajami. Obecność kosztów transportu podnosi krańcowy koszt eksportu w porównaniu z analogicznym kosztem produkcji na potrzeby rynku wewnętrznego. Konsekwencją jest spadek produkcji na eksport, podniesienie ceny uzyskiwanej na rynku zagranicznym i osiąganego tam przychodu krańcowego. Zmniejszenie sprzedaży za granicą skłania firmę do dostarczania większej ilości produktu na rynek wewnętrzny. Handel międzynarodowy jest możliwy dopóty, dopóki marża monopolistyczna przekracza jednostkowe koszty transportu ($a - c/2 > g$). Mamy wówczas do czynienia z występowaniem handlu wewnątrzgałęziowego takimi samymi produktami (wzajemny dumping). Jeżeli te koszty przekroczą marżę, handel stanie się niemożliwy. Oznacza to, że każda firma skłonna jest sprzedawać swój towar za granicę, jeśli narzut na koszt krańcowy jest niższy niż w przypadku sprzedaży na rynku krajowym, absorbując w ten sposób koszty transportu.

Otwarcie gospodarki ma diametralnie różne konsekwencje dla konsumentów i producentów. Ci pierwsi niewątpliwie korzystają, ponieważ handel przyczynia się do zwiększenia renty konsumenta wskutek obniżki ceny dobra na rynku krajowym, co wynika ze wzmożonej konkurencji. Można to wykazać poprzez porównanie poziomu cen na rynku krajowym w warunkach autarkii i wolnego handlu. Aby go policzyć, podstawiamy x_1 i y_1 do równania odwróconej funkcji popytu i otrzymujemy cenę w warunkach wolnego handlu i wzajemnego dumpingu:

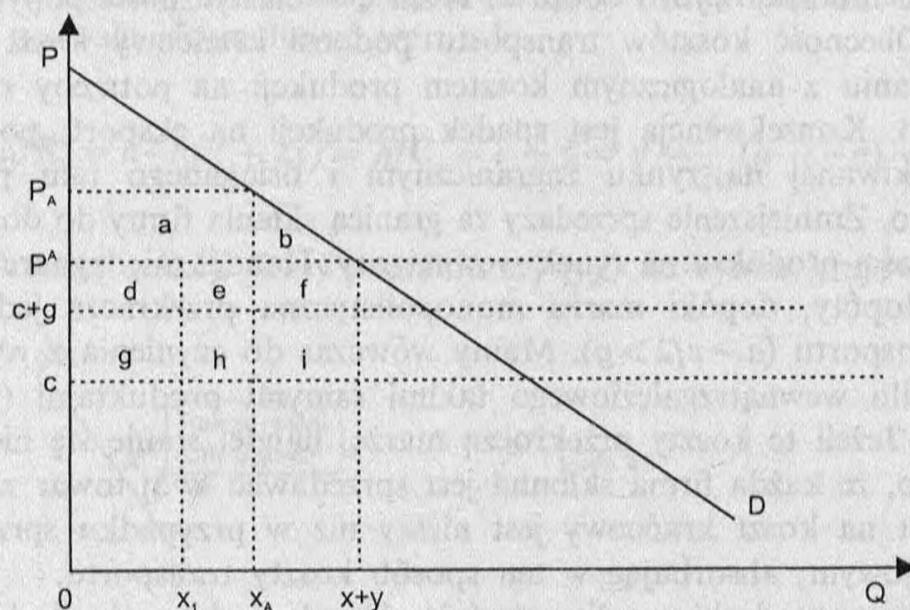
$$p' = \frac{1}{3}(a + 2c + g).$$

Różnica pomiędzy nią i ceną autarkiczną jest równa:

$$p' - p = -\frac{1}{6}(a - c - 2g) < 0, \text{ ponieważ } (a - c/2 > g).$$

Oznacza to, że każda firma sprzedaje swoje produkty po niższej cenie na rynku zagranicznym niż krajowym, a różnica cen równa jest kosztom transportu. Ponadto, w wyniku stosowania wzajemnego dumpingu i wzrostu konkurencji, marża monopolistyczna obniżyła się z $(a - c)/2$ do $(a - c + g)/3$.

Trudno jest natomiast jednoznacznie ocenić wpływ wzajemnego dumpingu na producentów. Z jednej strony obniża się bowiem jednostkowa marża monopolistyczna, ale z drugiej rośnie wielkość produkcji. Równie niejednoznaczny jest wpływ wymiany dla dobrobytu, który zależy od porównania skutków ponoszenia kosztów transportu i korzyści odnoszonych przez konsumentów dzięki zaostreniu konkurencji lub lepszemu wykorzystaniu przez firmy rosnących korzyści skali. Zmiany dobrobytowe przedstawia rys. 3.



Rys. 3. Zmiany dobrobytowe w modelu Brandera-Krugmana

Źródło: J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002, s. 296

Na rys. 3 pokazano sytuację na rynku krajowym, gdzie D oznacza krzywą popytu, c koszt marginalny, a g koszty transportu. W gospodarce zamkniętej firma dostarcza x_A danego dobra po cenie P_A . Jednostkowa marża monopolistyczna wynosi wówczas:

$$P_A - c = (a - c)/2,$$

a nadwyżka producenta równa się sumie pól $(a + d + e + g + h)$.

Z drugiej jednak strony, w warunkach wymiany, łączne dostawy na rynek krajowy firmy krajowej i zagranicznej wynoszą odpowiednio x i y . Z uwagi na zwiększoną konkurencję, produkty sprzedawane są po niższej cenie p' . W efekcie renta konsumenta zwiększa się o pole $a + b$. Natomiast renta producenta krajowego, wskutek ograniczenia dostaw towaru o wielkość $x_1 x_A$, zmniejsza się o pole $e + h$. Z drugiej strony jednak następuje wzrost renty producenta krajowego na rynku zagranicznym o pole $e + f$, w wyniku eksportu o wielkość $[(x + y) - x_1]$ po cenie przewyższającej koszty produkcji i transportu ($p' > c + g$).

Zmiana dobrobytowa netto dla gospodarki krajowej jest równa:

$$(a + b) - (a + e + h) + (e + f) = b + f - h.$$

Trudno jednak jednoznacznie określić, czy jest to wartość dodatnia.

Gdyby koszt transportu był zerowy, to wystąpiłby wyłącznie dodatni efekt wzmacniający konkurencję i jednocześnie wzrost dobrobytu byłby wyraźny ($b + f + i$). Jeśli jednak koszt transportu okazałby się zbyt wysoki i przewyższał jednostkową marżę monopolistyczną, to wzajemny handel nie byłby opłacalny. Poza tym, pomimo strat związanych z transportem tego samego dobra w obu kierunkach, wzajemny handel może korzystnie wpływać na poziom dobrobytu narodowego, koszty transportu są bowiem kompensowane wzrostem konkurencji na rynkach narodowych.

W przypadku występowania monopolizacji produkcji, dodatnich efektów skali oraz niskich kosztów transportu, wzajemny dumping zwiększa konkurencję na rynku międzynarodowym i jest zachętą do rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego.

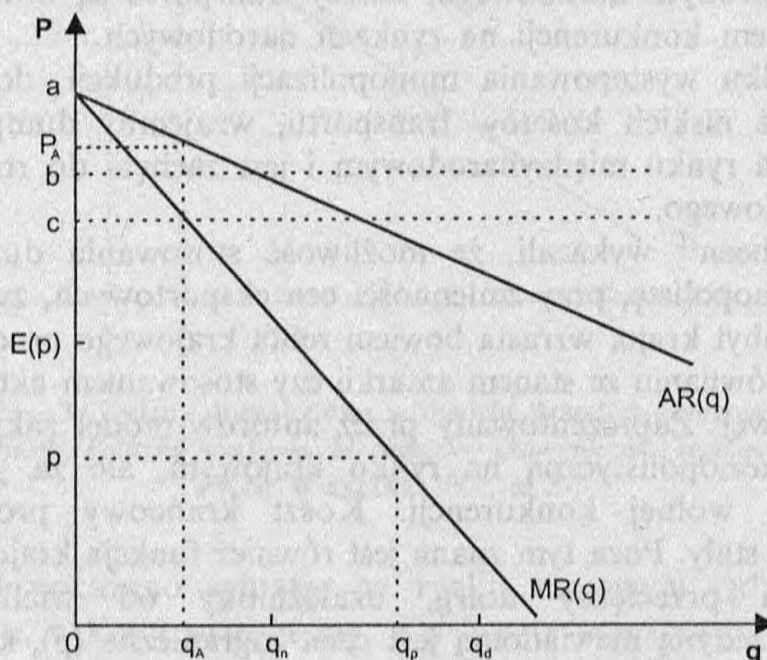
Lahiri i Sheen¹¹ wykazali, że możliwość stosowania dumpingu przez krajowego monopolistę, przy zmienności cen eksportowych, zwiększa jednoznacznie dobrobyt kraju, wzrasta bowiem renta krajowego producenta i konsumenta w porównaniu ze stanem autarkii czy stosowaniem aktywnej polityki antydumpingowej. Zaprezentowany przez autorów model zakłada, że firma ma pozycję monopolistyczną na rynku krajowym, ale za granicą działa w warunkach wolnej konkurencji. Koszt krańcowy produkcji firmy ($MC = c$) jest stały. Poza tym znana jest również funkcja krajowego popytu, która określa przeciętny utarg, uzależniony od wielkości dostaw ($D = AR(q)$). Jedyną niewiadomą jest cena zagraniczna (p), która może się kształtować na różnym poziomie, m. in. w zależności od wahań kursowych czy zmian dochodu kraju importera. Aby ją określić, autorzy modelu przyjmują, że rozkład ceny ($F(p)$) jest rozkładem jednostajnym w przedziale $[0; b]$. Oczekiwana cena spełnia warunek: $E(p) < c < b$, czyli jest niższa od kosztu marginalnego. Funkcja popytu ma zaś charakter liniowy, co oznacza, że $AR(q) = \alpha - \beta \cdot q$; $\alpha > \beta$, gdzie a i b są parametrami przyjmującymi wartości dodatnie.

Na początku przedsiębiorca ustala taki poziom produkcji q , który maksymalizuje jego oczekiwane zyski. Warto podkreślić, że decyzja ta podejmowana jest *ex ante* bez znajomości cen zagranicznych i nie może być zmieniona *ex post*. Następnie przedsiębiorca rozdziela wolumen produkcji na rynek krajowy (q_p) i za granicę ($q - q_p$) w ten sposób, aby zrównać przychód krańcowy ze sprzedaży krajowej ($MR(q_p)$) i zagranicznej (p). Oczekiwane zyski (renta producenta) ze sprzedaży na obu rynkach wynoszą:

$$PS^d = F[MR(q)]AR(q) \cdot q + \int_{MR(q)}^b [AR(q_p)q_p + p(q - q_p)]dF(p) - cq^{xii}.$$

¹¹ S. Lahiri, J. Sheen, *On Optimal Dumping*, „The Economic Journal” 1990, vol. 100; model przedstawiony jest również w pracy J. Michałek, *Polityka handlowa...*, s. 289–291.

Według Lahiri i Sheena, maksymalizacja zysków następuje po zrównaniu pochodnej funkcji (MR) do kosztu krańcowego c . To pozwala na wyznaczenie całkowitej produkcji monopolisty określonej *ex ante*. Kolejne obliczenia pokazują, że wielkość produkcji przy możliwości stosowania dumpingu jest większa od hipotetycznej produkcji w warunkach autarkii¹². Odzwierciedla to rys. 4.



Rys. 4. Dumping i równowaga w modelu Lahiri i Sheena

Źródło: S. Lahiri, J. Sheen, *On Optimal Dumping*, „The Economic Journal” 1990, vol. 100, s. 129

Na rys. 4. P_A oznacza poziom ceny równowagi w warunkach autarkii, gdy koszt krańcowy jest równy krajowemu utargowi krańcowemu, a $E(p)$ przykładową oczekiwaną ceną światową. Jeśli wielkość produkcji przy możliwości stosowania dumpingu na rynku zagranicznym (q_d) jest większa od produkcji w warunkach autarkii (q_A), to $q_d > q_A$.

Autorzy dokonują również porównania renty konsumenta krajowego osiąganej w warunkach autarkii i stosowania dumpingu. Wykorzystując złożone formuły matematyczne, dochodzą do wniosku, że wskutek możliwości sprzedaży po cenach dumpingowych wzrasta także renta konsumenta. Dzieje się tak, ponieważ wzrost wolumenu produkcji (w porównaniu z autarkią), w sytuacji gdy cena światowa jest zbyt niska w stosunku do kosztów, sprawia, że cała podaż jest kierowana na rynek krajowy, co prowadzi do obniżenia ceny i zwiększenia renty konsumenta krajowego.

¹² Pierwszy wyraz oznacza przychód krajowy po cenie z przedziału $[0; MR(q)]$, drugi przychody ze sprzedaży przy cenie z przedziału $[MR(q); b]$, trzeci zaś koszty produkcji.

PODSUMOWANIE

Oddziaływanie dumpingu na kraj importujący wywołuje różne skutki w zależności od rodzaju i związanego z nim motywu działania przedsiębiorcy. Z punktu widzenia konsumentów, każdorazowe obniżanie cen przynosi korzyści. Również producenci wykorzystujący towary sprzedawane po cenach dumpingowych w celach zaopatrzeniowych mają możliwość rozwinięcia działalności gospodarczej lub wzmocnienia posiadanej pozycji rynkowej. Powinni jednak z uwagą obserwować politykę cenową eksportera, która może okazać się strategią krótkookresową. Nieoczekiwany wzrost ceny surowców nabywanych dotychczas znacznie taniej, może bowiem spowodować znaczne pogorszenie się ich rentowności.

Dumping wywiera ujemny wpływ na producentów w kraju importu, oferujących dobra podobne lub substytucyjne. Lokalne przedsiębiorstwa mogą mieć znaczne trudności z konkutowaniem cenowo z nowymi rywalami, szczególnie wówczas, gdy istnieją przypuszczenia, że dumping będzie miał charakter długookresowy. Straty, jakie z tego tytułu poniosą producenci, mogą znacznie przewyższyć korzyści uzyskane przez konsumentów. Z punktu widzenia wytwórców lokalnych, którzy nie są w stanie ani obniżyć kosztów produkcji, ani podjąć walki konkurencyjnej, bardziej zyskowne może okazać się rozpoczęcie innej działalności gospodarczej i całkowite wycofanie kapitału z dotychczasowej branży. Trudno jednak jednoznacznie określić, czy stosowany przez zagranicznych przedsiębiorców dumping ma charakter permanentny, dlatego lokalni producenci rzadko decydują się na tak radykalne rozstrzygnięcie.

Stosowanie dumpingu może mieć jednak i pozytywne skutki, szczególnie wówczas, gdy okazuje się działaniem pobudzającym konkurencję w kraju importu oraz gdy polityka niskich cen eksportowych ogranicza pozycję dominującą jednego lub kilku przedsiębiorstw. Redukcja poziomu ich rynkowej siły może być bodźcem dla innych firm do angażowania się w rozwój danej gałęzi gospodarki. W wyniku dumpingu mogą pojawić się więc warunki sprzyjające rozwojowi konkurencji.

Uprawianie dumpingu może mieć także pozytywne skutki dla rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego między dwoma krajami. Model „wzajemnego dumpingu” pokazuje, że wymiana handlowa jest rezultatem strategicznego zachowania firm oligopolistycznych próbujących stosować dyskryminację cenową na oddzielnych rynkach, opartą na odczuwalnych różnicach w elastyczności popytu. W przypadku występowania monopolizacji produkcji, dodatnich efektów skali oraz niskich kosztów transportu, wzajemny dumping zwiększa konkurencję na rynku międzynarodowym i jest zachętą do rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego.

Inne teoretyczne modele pokazują, że możliwość stosowania dumpingu przez krajowego monopolistę, przy zmienności cen eksportowych, zwiększa jednoznacznie dobrobyt kraju, wzrasta bowiem renta krajowego producenta i konsumenta w porównaniu ze stanem autarkii czy stosowaniem aktywnej polityki antydumpingowej. Warto więc zauważyć, że „antykoncepcyjność” dumpingu w rzeczywistości jest problemem bardzo dyskusyjnym. Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy powinno się jej przeciwstawiać. Z pewnością pewne formy dyskryminacji, jak np. strategia cen agresywnych, nie służą umacnianiu warunków konkurencji, a wręcz przeciwnie, znacznie ją ograniczają. Jednak przypadki sporadycznego obniżania ceny nie wywołują gwałtownych zmian w strukturze konkurencji, a mogą się jedynie przyczynić do pobudzenia „zdrowego” współzawodnictwa.

BIBLIOGRAFIA

- Bhagwati G., Hudec R. E., *Fair Trade and Harmonisation. Prerequisites for Free Trade?*, The MIT Press, Cambridge 1996.
- Brander J., *Intra-Industry Trade in Identical Commodities*, „Journal of International Economics” 1981, vol. 11.
- Cieślak A., *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, PWN, Warszawa 2000.
- Czarny E., Rusinowska A., *Handel wewnątrzgałęziowy na rynkach oligopolistycznych*, Warszawa 2000.
- Marceau G., *Anti-dumping and Anti-trust Issues in Free Trade Areas*, Clarendon Press, Oxford 1994.
- Michalek J., *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002.
- Viner J., *Dumping: a Problem in International Trade*, The University of Chicago Press, Chicago 1923.

Anetta Kuna-Marszałek

ECONOMIC EFFECTS OF DUMPING

Dumping is a part of a pricing strategy that is driven by market structures, business cycles or the characteristics of products that are manufactured. It is rarely an anti-competitive practice because most forms of dumping have a clear strategic dimension and are generally common and beneficial, not only to consumers or an exporting company but also to any economy where domestic price systems are distorted. However, in practice it is underselling that importing-competing firms consider unfair, which reflects their inability or unwillingness to meet the price set by a foreign competitor. Does dumping have any adverse effects? What are the main economic outcomes of this kind of competition? Can dumping be beneficial to the economy of any importing country? The aim of this article is an attempt to answer these questions and present a brief summary of the economic effects of dumping regarding an importing and exporting country economy.