

Od handlu między państwami do handlu na poziomie przedsiębiorstw

Wstęp

Dokonujący się obecnie postęp w dziedzinie teorii handlu międzynarodowego prowadzi do analizy wymiany międzynarodowej w ujęciu typowo mikroekonomicznym. O ile teorie tradycyjne zajmowały się handlem na poziomie państw, o tyle nowa teoria handlu (ang. *New Trade Theory* – *NTT*) przybliżyła rozważania teoretyczne do realiów gospodarczych, gdyż rozpatrywała wymianę w ujęciu sektorowym. Charakterystyczne dla *NTT* założenie symetryczności przedsiębiorstw skutkowało badaniem tzw. firmy reprezentatywnej¹. Takie podejście abstrahuje jednak od zróżnicowania występującego wewnątrz samego sektora, co z kolei zostało przełamane przez najnowsze nurty teorii handlu, odnoszące się do poszczególnych firm i produktów. Innymi słowy, od pewnego czasu dokonuje się ewolucja sukcesywnie sprowadzająca teorię do poziomu przedsiębiorstwa.

W niniejszym artykule zaprezentowano najnowsze nurty teorii handlu międzynarodowego. Punktem wyjścia uczyniono krótką charakterystykę wcześniejszych rozważań teoretycznych. Następnie omówiono trzy dynamicznie rozwijające się obecnie nurty: (1) tzw. nową, nową teorię handlu (ang. *New, New Trade Theory* – *NNTT*) rozpatrującą zróżnicowanie przedsiębiorstw, (2) nurt zakładający wieloproduktowość przedsiębiorstw oraz (3) nurt związany w niepełnymi kontraktami. W dalszej kolejności dokonano oceny tychże nurtów. Całość wieńczy podsumowanie.

Dotychczasowe ujęcie teoretyczne handlu międzynarodowego

Tradycyjne teorie handlu wyjaśniały wymianę przewagami komparatywnymi poszczególnych krajów, wynikającymi bądź z różnic technologicznych (ricardiańska przewaga komparatywna), bądź z różnic we względnym wyposażeniu

* Autor jest doktorantem w Katedrze Wymiany Międzynarodowej na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego, e-mail: serwachtomasz@gmail.com. Artykuł wpłynął do redakcji w styczniu 2011 r.

¹ Charakterystyczne dla *NTT* było przyjmowanie założenia o identyczności funkcji kosztów analizowanych przedsiębiorstw oraz o takich samych warunkach popytowych dla każdej firmy. W rezultacie przedsiębiorstwa zachowywały się tak samo, co oznacza, iż można było sprowadzić analizę do rozważania decyzji jednego (reprezentatywnego) podmiotu.

w czynniki produkcji (przewaga komparatywna w ujęciu teorii Heckschera-Ohlina). Przyjęte w tych teoriach założenia o konkurencji doskonałej i stałych korzyściach skali pozwalały abstrahować od roli przedsiębiorstw w samej wymianie. Można nawet stwierdzić, że w teoriach tradycyjnych wymiana ma *de facto* charakter między państwowy.

Teorie tradycyjne nie tylko nie pozwalały uchwycić istotnej roli firm w handlu (który wszakże odbywa się między przedsiębiorstwami), ale także okazywały się niezdolne do wyjaśniania wielu zjawisk zachodzących w obszarze międzynarodowej wymiany towarowej – m.in. dominacji handlu między krajami rozwiniętymi oraz znacznego udziału w nim handlu wewnątrzgałęziowego. Dopiero rozwój modeli konkurencji monopolistycznej w drugiej połowie lat 70. XX wieku, związany przede wszystkim z nazwiskami Spence'a, Dixita, Stiglitz i Lancastera, przyniósł teoretykom handlu instrumentarium niezbędne do ukazania zachowania przedsiębiorstw w warunkach niedoskonałej konkurencji, co skutkowało powstaniem *NTT*².

Krugman [1979] wykazał, że wewnętrzne korzyści skali przy możliwości różnicowania produktów oraz cechujące konsumentów zamiłowanie do różnorodności (ang. *love of variety*) stanowią samoistne wyjaśnienie wymiany handlowej. Istotną cechą kolejnej jego pracy [Krugman, 1980] jest wykorzystanie funkcji o stałej elastyczności substytucji (ang. *constant elasticity of substitution* – *CES*) do modelowania preferencji konsumentów. Z kolei kolejny model Krugmana [1981] jest syntezą teorii Heckschera-Ohlina i *NTT*, co pozwala określić wpływ wymiany (zarówno międzygałęziowej, jak i wewnątrzgałęziowej) na dobrobyt czynnika rzadkiego i obfitego.

Przełomowa monografia Helpmana i Krugmana [1985] zawiera szerokie omówienie handlu w warunkach konkurencji niedoskonałej. W szczególności występuje w niej model wyjaśniający handel grupami produktów poprzez odwołanie się do teorii Heckschera-Ohlina, tj. zróżnicowaną w skali międzynarodowej obfitością czynników produkcji, a handel konkretnymi wariantami dobra zróżnicowanego poprzez eksploatację korzyści skali. Choć znaczenie owej monografii wynika z wielu różnych powodów, warto wspomnieć o tym, że Helpman i Krugman dokonują analizy przy uwzględnieniu dwóch systemów preferencji konsumentów – umiłowania różnorodności (podejście Spence'a-Dixita-Stiglitz) oraz idealnej odmiany (ang. *ideal variety*, podejście Lancastera)³.

Choć prace z nurtu *NTT* pozwoliły znaleźć teoretyczne uzasadnienie zjawisk niewytłumaczalnych na gruncie teorii tradycyjnych, jak również stanowiły krok w kierunku przejścia od handlu na poziomie państw do handlu na poziomie firm, to jednak ich wartość poznawcza jest ograniczona. W rzeczy samej założenie o symetryczności firm, skazujące badacza na analizowanie przed-

² Bardziej dogłębne omówienie prac zaliczanych do *NTT* znajduje się m.in. w książce Cieślaka [2000].

³ Podejście Spence'a-Dixita-Stiglitz opiera się na stwierdzeniu, iż konsument wybiera wiele odmian dobra zróżnicowanego, co oznacza, iż różnorodność jest wartością samą w sobie. Z kolei podejście Lancastera opiera się na przekonaniu, iż konsument preferuje jedną odmianę dobra zróżnicowanego – posiada idealny wariant (*ideal variety*) owego dobra.

siębiorstwa reprezentatywnego, nie pozwala wyjaśnić odmienności zachowań przedsiębiorstw w branży. Innymi słowy, *NTT* wyjaśnia zjawiska na poziomie sektorowym, lecz nie pozwala analizować postępowania konkretnego przedsiębiorstwa, posiadającego swoją specyfikę, a więc różniącego się od konkurentów.

Najnowsze nurty teorii handlu międzynarodowego

Dokonujący się obecnie w obszarze teorii wymiany międzynarodowej postęp związany jest z próbą uchwycenia decyzji samych przedsiębiorstw dotyczących wyjścia poza rynek krajowy, wprowadzenia na rynek nowego wariantu dobra, jak i wyboru struktury organizacyjnej. Dynamicznie rozwijające się w ostatnich latach kierunki próbują uzasadnić teoretycznie owe procesy⁴. Punktem wyjścia dla dalszych rozważań jest *NNTT*, gdyż podstawowy model tego nurtu – model Melitza [2003] – jest wykorzystywany nie tylko do analizy decyzji heterogenicznych, tj. zróżnicowanych pod względem produktywności, firm o wejściu na dany rynek lub wyjściu z niego, ale także analizy zmian asortymentu produkcji, czy też zaangażowania w integrację wertykalną⁵ lub współpracę z niezależnym dostawcą półproduktów. Choć obecnie dochodzi do syntezy wszystkich poniżej zaprezentowanych nurtów, każdy z nich początkowo zajmował się poszukiwaniem odpowiedzi na inne pytania. *NNTT* próbuje przede wszystkim określić motywy i skutki odmiennych decyzji heterogenicznych firm (dlaczego tylko niektóre eksportują? dlaczego większość koncentruje się na rynku krajowym? dlaczego dochodzi do wyjścia niektórych podmiotów z rynku?). Powiązany z *NNTT* nurt analizujący firmy wieloproduktowe obejmuje z kolei prace wyjaśniające, m.in. wpływ handlu na liczbę wytwarzanych przez firmy produktów. Natomiast nurt związany z niepełnymi kontraktami zajmuje się w szczególności określeniem, czy dojdzie do międzynarodowej fragmentyzacji produkcji, a jeśli tak, to czy owa produkcja podjęta zostanie przez podmiot powiązany z danym przedsiębiorstwem czy też przez niezależnego producenta.

⁴ Należy podkreślić, iż w polskiej literaturze przedmiotu w zasadzie nie porusza się tematu najnowszych nurtów teorii handlu. Do wyjątków należą prace Hagemejera [2006] oraz Mińskiej-Struzik [2006]. Hagemejer [2006] syntetycznie omawia ewolucję teorii handlu oraz przedstawia dwa pionierskie modele *NNTT* [Melitz, 2003], [BEJK, 2003]. Niemniej jednak praca ta ma charakter empiryczny i dotyczy decyzji eksportowych polskich firm. Z kolei Mińska-Struzik [2006] porusza zagadnienie produkcji międzynarodowej, głównie w oparciu o standardowe teorie handlu (model Ricardo, teoria Heckschera-Ohlina, *NTT*). Autorka w niewielkim jednak stopniu odnosi się do najnowszych nurtów – przede wszystkim przedstawia dane empiryczne potwierdzające wnioski płynące z teorii handlu w warunkach niepełnych kontraktów.

⁵ Integracja wertykalna polega na łączeniu w ramach jednego przedsiębiorstwa różnych etapów procesu produkcji, dystrybucji, sprzedaży itd. W omawianym w dalszej kolejności nurcie związanym z niepełnymi kontraktami analizuje się w szczególności specyficzny przypadek integracji wertykalnej, tj. integrację odwrotną (*backward integration*), która polega na kontroli podmiotów wytwarzających wkłady do produkcji dobra finalnego (surowce, półprodukty, komponenty).

Heterogeniczność firm

Z racji przyjętych założeń, *NTT* opiera się na analizie przedsiębiorstwa reprezentatywnego, abstrahując od wewnątrzsektorowego zróżnicowania, stąd dość oczywistym rozwinięciem tego nurtu teoretycznego jest nabierająca znaczenia *NNTT*, która uwzględnia różnice między firmami. Pionierską pracą jest tu model Melitza [2003], który z kolei jest rozszerzeniem modelu Krugmana [1980], uwzględniającym jednak zróżnicowanie produktywności między przedsiębiorstwami oraz wprowadzającym do analizy koszty utopione, wynikające z podjęcia eksportu⁶. W modelu Melitza zyskowność przedsiębiorstw zależy od ich produktywności, traktowanej jako zmienna egzogeniczna. Po poniesieniu kosztów wejścia na rynek krajowy firma losuje poziom produktywności z pewnego rozkładu prawdopodobieństwa. W sektorze zdefiniowany zostaje próg produktywności, ustalony dla zysku zerowego – przedsiębiorstwa, których efektywność jest niższa od owego progu, nie są w stanie osiągać nieujemnego wyniku finansowego, stąd wycofują się z rynku. Wejście na rynek eksportowy wymaga sprostanania dodatkowym wymaganiom, co oznacza, że tylko najbardziej efektywne przedsiębiorstwa są w stanie wyjść poza rynek krajowy. Handel prowadzi do ekspansji eksporterów, korzystających z efektów skali produkcji, jak również napływu nowych firm z uwagi na możliwości, jakie daje wymiana handlowa. W rezultacie dochodzi do rywalizacji o stałe zasoby pracy⁷, co winduje płace realne, podnosząc próg dla działalności krajowej i wypychając z rynku najmniej produktywne przedsiębiorstwa.

Melitz i Ottaviano [2008] budują model, który przewiduje podobne procesy, tj. realokację zysków i udziałów w rynku na korzyść najbardziej efektywnych podmiotów, a także proces samoselekcji, choć sposób powstawania owych zjawisk jest inny. Ich uzasadnieniem nie jest zabieganie o siłę roboczą, a wzrost konkurencji w wyniku importu, co wydaje się bardziej intuicyjnym wyjaśnieniem samoselekcji przedsiębiorstw i darwinistycznego rozwoju sektora⁸. Takie podejście wymagało odejścia od modelowania preferencji konsumenta za pomocą funkcji *CES* w celu endogenizacji narzutu na koszty krańcowe⁹. Melitz i Ottaviano wskazują, że napływ konkurencji importowej powoduje pre-

⁶ Mogą to być m.in. koszty utworzenia sieci dystrybucji, koszty marketingu (poinformowania konsumentów o produkcie), koszty adaptacji produktu do wymogów (np. technicznych, informacyjnych) kraju, będącego rynkiem zbytu.

⁷ Założeniem modelowym jest nieelastyczna podaż pracy.

⁸ Pojęcie darwinistycznego rozwoju sektora jest w kontekście *NNTT* w pełni uzasadnione. Najnowsze modele handlu wskazują bowiem na rozwój (w wyniku liberalizacji wymiany) przedsiębiorstw najsilniejszych (najbardziej produktywnych) oraz upadek firm najsłabszych (najmniej produktywnych).

⁹ Wykorzystywanie funkcji *CES* do modelowania preferencji konsumenta skutkuje stałością narzutu na koszt krańcowy. Funkcja ta pozwala bowiem uzyskać stałą elastyczność cenową popytu, od której uzależniony jest narzut ustalany przez przedsiębiorstwo maksymalizujące zysk. Melitz i Ottaviano w celu zagwarantowania zmienności marż modelują preferencje konsumenta za pomocą kwadratowej funkcji quasi-liniowej (ang. *quadratic quasi-linear utility function*), która umożliwia uzyskanie zmiennej elastyczności cenowej popytu. Takie podejście

sję cenową, której sprostać mogą jedynie przedsiębiorstwa o odpowiednim poziomie produktywności, tj. o odpowiednio niskich kosztach.

Chaney [2005] rozwija model Melitza [2003], koncentrując się na krótkookresowych efektach wymiany handlowej. Wyjaśnia on zjawisko gwałtownego skoku produktywności w następstwie liberalizacji handlu, które określa mianem przestrzelenia produktywności (ang. *productivity overshooting*). Jeśli w następstwie otwarcia gospodarki występuje znaczna liczba firm, konkurencja w branży będzie niezwykle zaciekła. Przy założeniu asymetrii między wejściem a wyjściem z sektora¹⁰ krótkookresowa reakcja najmniej wydajnych przedsiębiorstw będzie gwałtowna i spowoduje wzrost przeciętnej produktywności w sektorze¹¹. Z czasem konkurencja zmniejszy się, co oznacza ponowne wejście na rynek niektórych firm, które czasowo zawiesiły działalność. Dochodzi zatem do spadku przeciętnej produktywności, choć pozostaje ona wyższa w porównaniu ze stanem autarkii.

Innym rozwinięciem modelu Melitza jest praca Chaneya [2008], w której autor analizuje wpływ barier handlowych na intensywny i ekstensywny kraniec handlu międzynarodowego¹². Zależność między elastycznością substytucji, wskazującą stopień różnicowania dóbr, a reakcją zachodzącą w obszarze krańca intensywnego jest dodatnia. Wysoki poziom różnicowania produktów (niska elastyczność substytucji) skutkuje niską wrażliwością na wysokość barier handlowych. Z kolei zależność między elastycznością substytucji a reakcją krańca ekstensywnego jest odwrotnie proporcjonalna. Przy wysokim różnicowaniu dóbr (niewielka elastyczność substytucji), mało produktywne przedsiębiorstwa są w stanie zdobyć duży udział w rynku, czego konsekwencją jest możliwość rozpoczęcia działalności eksportowej. W przypadku dużej substytucyjności dóbr mało efektywni producenci nie mogą natomiast wykorzystywać korzyści skali i nie mogą podejmować eksportu. W istocie, napływ zagranicznych konkurentów może wówczas zmusić niektórych mało produktywnych eksporterów do koncentracji jedynie na rynku krajowym. Zatem wysoka elastyczność substy-

pozwała na analizę prokonkurencyjnego efektu liberalizacji handlu, gdyż w jej wyniku dochodzi do zwiększenia presji na spadek narzutu.

¹⁰ Zakłada się swobodę wejścia i powolne wyjście z sektora. Logika jest tu następująca. O ile brak barier wejścia oznacza możliwość wejścia na rynek nowych podmiotów, o tyle wyjście z sektora następuje powoli z uwagi na poniesione już koszty. Przedsiębiorstwo wychodzi definitywnie z rynku jedynie wówczas, gdy nie istnieje szansa na odzyskanie owych kosztów.

¹¹ Omawiana gwałtowność reakcji przedsiębiorstw na liberalizację handlu wynika nie tylko z zakończenia działalności przez najmniej wydajne firmy, ale także z ograniczenia produkcji lub czasowego wstrzymania działalności przez część mało produktywnych podmiotów.

¹² Zmiany odbywające się na krańcu intensywnym obejmują dostosowania zachodzące w ramach istniejącego już kontaktu handlowego (głównie zmiany ceny i wolumenu dokonywanej przez eksportera sprzedaży na rynku zagranicznym). Z kolei te, które dotyczą krańca ekstensywnego, obejmują zmiany w obrębie liczby kontaktów handlowych (np. liczba eksporterów, liczba produktów, będących przedmiotem handlu, liczba zaopatrywanych rynków zagranicznych). Przykładem dostosowania w ramach krańca ekstensywnego jest zatem pojawienie się nowych eksporterów.

tucji prowadzi do zmniejszenia liczby kontaktów handlowych (w następstwie liberalizacji), podczas gdy niska – do ich zwiększenia.

Model Melitza [2003] stał się także podstawą dla innych rozważań, często wybiegających poza sferę wymiany towarowej. Helpman, Melitz i Yeaple [2004] analizują wpływ produktywności na możliwość wyjścia przedsiębiorstwa poza rynek krajowy, uwzględniając eksport i horyzontalne BIZ¹³. Ekspansja zagraniczna jest możliwa tylko w przypadku najbardziej efektywnych przedsiębiorstw, przy czym wymogi stawiane eksporterom są niższe niż wymogi związane z BIZ. W rezultacie spośród przedsiębiorstw internacjonalizujących działalność jedynie niewielka część będzie to czyniła w drodze inwestycji, zwłaszcza w warunkach znacznych korzyści skali.

Praca Melitza pozwala także na analizę dynamiki makroekonomicznej w kontekście międzynarodowym, dając uzasadnienie efektu Harroda-Balassy-Samuelsona tłumaczącego odstępstwa rynkowego kursu walutowego od kursu wyznaczonego przez parytet siły nabywczej [zob. Ghironi, Melitz, 2005]. Jest to o tyle istotne, iż tradycyjna analiza owego efektu opiera się na rozróżnieniu sektora handlowego i niehandlowego, podczas gdy dane empiryczne oraz teoretyczne prace z nurtu *NNTT* przewidują, że bardziej poprawnym jest mówić o firmie handlowej i niehandlowej.

Inną klasę modeli stanowi model Bernarda, Eatona, Jensena i Kortuma [2003, odtąd BEJK]. Model ten jest w istocie bliski teorii ricardiańskiej, gdyż uwzględnia międzynarodowe różnice technologiczne¹⁴. Niemniej jednak Bernard *et al.* wprowadzają do analizy także heterogeniczność firm, jak i niedoskonałą konkurencję na rynku dobra jednorodnego w drodze rywalizacji zgodnej z modelem Bertranda. W modelu BEJK firmy rywalizują o zaopatrywanie konkretnego rynku, uwzględniając koszty handlu i ustalając narzut na koszt krańcowy, który jest ograniczany przez wysokość kosztów drugiego z najbardziej efektywnych producentów. Konsumenci zaś wybierają najtańszego dostawcę dobra spośród wielu firm niezależnie od kraju ich pochodzenia. Model BEJK, choć bazujący na podejściu odmiennym niż stosowane przez Melitza, również wyjaśnia realokacje odbywające się w ramach sektora.

Zarówno model Melitza [2003], jak i model BEJK [2003] zakładają egzogeniczne zróżnicowanie przedsiębiorstw, co może być testowane empirycznie przy wykorzystaniu wartości *TFP* (ang. *total factor productivity*). Odmienne podejście zastosował Yeaple'a [2005]. W jego modelu poszczególne firmy są identyczne pod względem *TFP*, a heterogeniczność wynika z jakości zatrudnianej siły roboczej. Yeaple zakłada występowanie dwóch sektorów: wytwarzającego dobro

¹³ Horyzontalna BIZ oznacza podjęcie przez inwestora takiej samej działalności w kraju goszczącym, jak w kraju macierzystym. W przeciwieństwie do wertykalnej BIZ, która jest jedną z firm integracji wertykalnej, nie dochodzi w tym przypadku do międzynarodowej fragmentacji produkcji – horyzontalna BIZ jest jedynie odwzorowaniem działalności prowadzonej w kraju pochodzenia inwestora.

¹⁴ Ścisłej rzecz ujmując, model BEJK bazuje na pracy Eatona i Kortuma [2002], stanowiącej rozszerzenie koncepcji ricardiańskiej na wiele krajów i wiele dóbr.

homogeniczne (Y) i wytwarzającego dobro zróżnicowane (X)¹⁵. Producenci dobra X dokonują wyboru jednej z dwóch technologii: charakteryzującej się wysokimi kosztami stałymi i niskimi kosztami zmiennymi (wysoka technologia wymagająca wykwalifikowanej siły roboczej) oraz niskimi kosztami stałymi i wysokimi kosztami zmiennymi (niska technologia wykorzystująca siłę roboczą o średnich kwalifikacjach). Technologia produkcji dobra Y jest jedna i wymaga niewykwalifikowanej siły roboczej. Yeaple zakłada także, że handel podejmują firmy o wysokiej technologii, co jest potwierdzone empirycznie. W wyniku wymiany dochodzi do wzrostu popytu na pracowników wykwalifikowanych, co skutkuje wzrostem ich płac. Yeaple – podobnie jak Melitz i BEJK – przedstawia wewnątrzsektorową realokację i wyjście z rynku firm mniej produktywnych (część wytwórców dobra X stosujących niską technologię).

Modele zakładające heterogeniczność przedsiębiorstw stanowią naturalne rozszerzenie *NTT*, pozwalając na bardziej dogłębną analizę handlu i jego efektów oraz dając podstawy mikroekonomiczne procesów rozpatrywanych w skali makro. Tablica 1 obrazuje, w jaki sposób *NNTT* rozwija poprzednie koncepcje.

Tablica 1

Teorie handlu i ich zdolność do wyjaśniania zjawisk związanych z handlem

Teoria	Tradycyjne teorie	NTT	Model zintegrowany (MZ)	Heterogeniczność firm	MZ z heterogenicznością
Autorzy	Ricardo [1817], Heckscher [1919], Ohlin [1933]	Krugman [1980]	Helpman, Krugman [1985]	Melitz [2003], BEJK [2003]	Bernard, Redding, Schott [2007]
Handel					
Międzygałęziowy	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak
Wewnątrzgałęziowy	Nie	Tak	Tak	Tak	Tak
Eksporterzy i nieeksporterzy w sektorze	Nie	Nie	Nie	Tak	Tak
Handel i produktywność					
Wyższa wydajność eksporterów w sektorze	Nie	Nie	Nie	Tak	Tak

¹⁵ Wprowadzenie do analizy sektora wytwarzającego dobro jednorodne pozwala na znaczne uproszczenie analizy. Po pierwsze, uproszczone zostaje wyznaczanie stawek płac. Po drugie, sektor dobra jednorodnego pozwala na zapewnienie równowagi na abstrahowanie od wielu dostosowań zachodzących pod wpływem liberalizacji handlu. Przykładowo, W modelu Yeaple'a pracownicy „uwolnieni” w wyniku wyjścia z rynku najmniej produktywnych podmiotów z sektora produkującego dobro X znajdują zatrudnienie w sektorze dobra jednorodnego.

cd. tablicy1

Teoria	Tradycyjne teorie	NTT	Model zintegrowany (MZ)	Heterogeniczność firm	MZ z heterogenicznością
Wzrost przeciętnej produktywności w sektorze	Nie	Nie	Nie	Tak	Tak
Handel i rynek pracy					
Międzysektorowe zmiany netto w zatrudnieniu	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak
Kreacja i destrukcja miejsc pracy w sektorze	Nie	Nie	Nie	Tak	Tak
Zmiany relatywnego wynagrodzenia czynników	Tak	Nie	Tak	Nie	Tak

Źródło: Bernard, Jensen, Redding, Schott [2007, s. 19]

Warto zauważyć, że rozwój teorii handlu międzynarodowego nie przekreśliła poprzednich koncepcji. Można się o tym przekonać studiując model Bernarda, Reddinga, Schotta [2007], którzy podobnie jak Helpman i Krugman [1985] integrują w ramach jednego modelu wcześniejsze dokonania teoretyczne. Okazuje się, że handel międzygałęziowy może być wyjaśniany np. różnicami we względnym wyposażeniu w czynniki produkcji, handel wewnątrzgałęziowy – eksploatacją korzyści skali przy zgłaszającym przez konsumentów umiłowaniu różnorodności, a samoselekcja firm – różnicami produktywności.

Przedsiębiorstwa wieloproduktowe

Kolejnym rozszerzeniem dotychczasowych teorii handlu jest analiza firm wieloproduktowych (ang. *multiproduct firms*). Chociaż pierwszy model odchodzący od założenia o firmie jednoproduktowej powstał już w latach 80., to jednak wymiana prowadzona przez przedsiębiorstwa wieloproduktowe dopiero w ostatnich latach zyskała szersze zainteresowanie jako przedmiot badań¹⁶.

Jednym z kierunków badań nad przedsiębiorstwami wieloproduktowymi jest analiza dostosowań zachodzących na krańcu ekstensywnym¹⁷. Bernard, Redding i Schott [2006b] zwracają uwagę na istotną rolę tego typu adaptacji przedsiębiorstwa do nowych warunków konkurencji. Ich model rozszerza pracę Melitza [2003], wprowadzając doń nie tylko możliwość produkcji więcej niż jednego

¹⁶ Przegląd modeli handlu z uwzględnieniem przedsiębiorstw wytwarzających więcej niż jeden produkt (w tym model Helpmana) zaprezentowali Feenstra i Ma [2007, s. 1-4].

¹⁷ W przypadku odrzucenia założenia o wytwarzaniu przez przedsiębiorstwo jednego produktu chodzi o dostosowania polegające na zmianie liczby dóbr oferowanych na rynkach zagranicznych.

dobra, ale także heterogeniczność dwojakiego rodzaju: firmy różnią się pod względem zdolności (ang. *ability*), a wewnątrz przedsiębiorstwa występuje zróżnicowanie pod względem produktywności w wytwarzaniu poszczególnych produktów (ang. *expertise*)¹⁸. Co więcej, każda firma charakteryzuje się tym, że jest szczególnie produktywna w wytwarzaniu jednego dobra (ang. *core competence*), podczas gdy efektywność w obszarze pozostałych jest niższa. W warunkach handlu dochodzi do racjonalizacji działalności przedsiębiorstwa, co polega na skupieniu uwagi na swoim rdzeniu kompetencyjnym (*core competence*) oraz porzuceniu wytwarzania produktów, w których przedsiębiorstwo jest mniej produktywnie.

Brambilla [2006] zwraca uwagę na fakt, że o wprowadzeniu na rynek nowego produktu decydują w dużej mierze możliwości technologiczne firm. Firmy mające przewagę w obszarze R&D (część kosztów stałych) lub kosztów zmiennych są w większym stopniu predestynowane do rozszerzenia asortymentu niż ich konkurenci. Brambilla wskazuje, że z wielu powodów to przedsiębiorstwa wielonarodowe (ang. *multinationals*) mają takie przewagi i korzystają z nich, rozszerzając asortyment produktów. Dzieje się tak z uwagi na rozłożenie kosztów R&D lub kosztów licencji na wiele krajów, w których działa takie przedsiębiorstwo, jak również z uwagi na *learning-by-doing*¹⁹. W modelu tym uwzględniono różne rozumienie heterogeniczności: przedsiębiorstwa różnią się pod względem wysokości kosztów krańcowych (jak u Melitza) oraz wysokością kosztów stałych (w omawianej pracy niższe koszty tego typu charakteryzują firmy wielonarodowe).

Powyżej przedstawione prace abstrahują jednak od wzajemnych zależności między poszczególnymi wariantami dobra zróżnicowanego wytwarzanymi przez daną firmę. Subtelność tych zależności powoduje, że istotnym problemem jest określenie optymalnego asortymentu przedsiębiorstwa wieloproduktowego. Poszukiwanie optymalnej liczby wariantów dobra zróżnicowanego produkowanych w określonej firmie stanowi kolejny obszar badań. Przykładem jest praca Feenstry i Ma [2007]. Ich analiza koncentruje się na porównaniu autarkii ze stanem gospodarki otwartej, przy czym prowadzą oni badania teoretyczne dwojakiego rodzaju – z wykorzystaniem ram modeli Krugmana [1979, 1980] dla firm o identycznych kosztach, jak również z uwzględnieniem heterogeniczności na bazie modelu Melitza [2003]. Przedsiębiorstwa wybierają liczbę wariantów dobra zróżnicowanego, uwzględniając nie tylko zyski ze sprzedaży kolejnego wariantu, ale także efekt kanibalizacji, polegający na tym, iż wprowadzenie

¹⁸ Dokładniej rzecz ujmując, zdolności charakteryzują całe przedsiębiorstwo, podczas gdy poziom *expertise* cechuje produkcję danego dobra w ramach przedsiębiorstwa. Produktywność w obszarze określonego produktu zależy zatem od obu tych czynników. Należy zaznaczyć, że w nowszej wersji tej pracy [Bernard, Redding, Scott, 2010] autorzy przyjmują popytową interpretację parametru przypisanego do konkretnego dobra – jest to bowiem siła preferencji konsumentów względem tego dobra.

¹⁹ Przedsiębiorstwa wielonarodowe z uwagi na fragmentację produkcji pomiędzy wieloma krajami mają znaczne możliwości uczenia się poprzez działanie (ang. *learning-by-doing*). W rezultacie mogą być one bardziej konkurencyjne kosztowo od wielu firm działających na obszarze jednego kraju.

nowego dobra skutkuje odebraniem popytu na dobra już wytwarzane przez firmę. Feenstra i Ma sugerują, że duże firmy silniej odczuwają efekt kanibalizacji. W rzeczy samej ekonomiści ci zakładają, że zależność między udziałem w rynku (wielkość firmy) a liczbą produkowanych wariantów może być przedstawiona w kształcie odwróconej litery U, tj. najmniejszą wrażliwość na kanibalizację wykazują firmy o średnim udziale w rynku.

Jak wspomniano, praca Feenstry i Ma [2007] podzielona jest na dwie części. W części wykorzystującej prace Krugmana wykazano, iż handel międzynarodowy prowadzi do wzrostu dobrobytu z uwagi na spadek marż i zwiększenie się liczby wariantów dobra zróżnicowanego dostępnymi konsumentom. Wzrost różnorodności wynika z pojawienia się odmian pochodzących z importu (ich liczba rekompensuje negatywne oddziaływanie efektu selekcji – tj. wyjścia z rynku niektórych podmiotów – na dobrobyt) oraz zwiększenie liczby wariantów wytwarzanych przez każdą z firm pozostałych na rynku. Z kolei w części nawiązującej do modelu Melitza [2003] autorzy wskazują, że firmy bardziej produktywne (mające zatem większy udział w rynku) są mniej skłonne do zwiększenia asortymentu. Następstwa handlu są – przy uwzględnieniu heterogeniczności firm wieloproduktowych – takie same, jak w modelu Melitza [2003], tj. opuszczenie rynku przez najmniej produktywnych producentów oraz ekspansja firm najbardziej wydajnych. Przy endogenicznych marżach dochodzi także do spadku cen²⁰. Pozostałe korzyści z handlu, wynikające ze wzrostu liczby wariantów dobra dostępnych do konsumpcji, są analogiczne jak przy zastosowaniu ram modeli Krugmana.

Efekt kanibalizacji uwzględniają także Eckel i Neary [2006], którzy analizują wewnątrzfirmowe dostosowania zachodzące w wyniku liberalizacji handlu. W ich modelu firmy mają możliwość produkowania więcej niż jednego dobra, przy czym w wytwarzaniu jednego z nich firma jest szczególnie efektywna – produkcja tego dobra stanowi dla przedsiębiorstwa rdzeń kompetencyjny (ang. *core competence*). Eckel i Neary wskazują na odmienność reakcji firm wieloproduktowych i jednoproduktowych. Te pierwsze reagują na pojawienie się nowych konkurentów zagranicznych raczej poprzez zmiany wielkości asortymentu niż zmiany wielkości produkcji.

Niepełne kontrakty

Kolejnym obszarem badawczym rozwijającym się niezwykle dynamicznie w ostatnich latach jest handel międzynarodowy przy uwzględnieniu niepełnych kontraktów (ang. *incomplete contracts*). Termin „niepełny kontrakt” oznacza umowę, w której nie określono konsekwencji każdej przyszłej sytuacji. Niepełność kontraktów przy braku możliwości odwołania się do oceny podmiotu trzeciego m.in. powoduje, że strony transakcji dokonują inwestycji uwzględ-

²⁰ W modelu Feenstry i Ma [2007] występuje zmienna elastyczność cenowa popyt, która pozwala na uzyskanie zmiennego narzutu na koszt krańcowy. Innymi słowy, występuje endogenizacja owego narzutu, gdyż nie zależy on jedynie od parametrów modelu.

niając konieczność negocjowania podziału potencjalnych zysków w przyszłości. Taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku działalności międzynarodowej, gdyż egzekwowalność kontraktów może być ograniczona poprzez czynniki instytucjonalne, a nawet językowe. W omawianym nurcie nacisk położony jest zwłaszcza na określenie, kiedy ma miejsce tzw. integracja wertykalna, a kiedy nawiązanie współpracy z niezależnym dostawcą. Innymi słowy, teorie handlu w warunkach niepełnych kontraktów służą określeniu granic przedsiębiorstwa (ang. *boundaries of the firm*).

Antras [2005] wykazuje, że w świecie niepełnych kontraktów może wystąpić międzynarodowy cykl życia produktu, czyli zjawisko wprowadzone do kanonu ekonomii w latach 60. przez Vernona. W odróżnieniu od wielu prac, model Antrasa przewiduje, że cykl nie jest napędzany przez imitatorów, a przez świadome decyzje twórców innowacyjnych produktów o przeniesieniu produkcji do krajów o niższych kosztach wytwarzania. Antras zakłada istnienie dwóch krajów o różnych kosztach wytwarzania z uwagi na różnice w poziomie rozwoju gospodarczym (Północ i Południe). Północ ma przewagę komparatywną w tworzeniu innowacji, stąd przyjmuje się, że centrum badawcze (ang. *research center*), będące twórcą innowacji, zawsze zlokalizowane jest właśnie w tym kraju²¹. Działalność produkcyjna może być natomiast podjęta bądź w jednym, bądź w drugim państwie. Do wytworzenia dobra finalnego potrzebne są dwa półprodukty – zaawansowany technologicznie (ang. *high-tech input*) oraz o niskiej technologii (ang. *low-tech input*) – przy czym oba muszą cechować się wysoką jakością. Co oczywiste, wytwarzaniem półproduktu zaawansowanego technologicznie zajmuje się centrum badawcze. W ten sposób półprodukt zaawansowany technologicznie w tym kontekście obejmuje różnorodne aktywności centrum badawczego.

Brak możliwości wyegzekwowania odpowiedniej jakości półproduktu o niskiej technologii, będąca konsekwencją niedoskonałości kontraktów, prowadzi do międzynarodowego cyklu życia produktu. Wynika to z faktu, że dopiero po wystandaryzowaniu produktu korzyść z podjęcia produkcji w kraju o niższych kosztach dominuje nad problemami związanymi z zapewnianiem odpowiedniej jakości półproduktów wytwarzanych w takim państwie. W przypadku braku tego typu problemów kontraktowych Północ i Południe mogłyby wyspecjalizować się zgodnie ze swymi przewagami komparatywnymi (odpowiednio: kreowanie innowacji i działalność produkcyjna). Cykl życia produktu wynika ze standaryzacji produktu, modelowanej jako relatywne zwiększenie znaczenia niskotechnologicznego półproduktu w wytwarzaniu dobra finalnego²². Gdy pro-

²¹ Należy zaznaczyć, że Antras bardzo szeroko pojmuje zakres zadań centrum badawczego. Choć głównie zajmuje się ono procesem rozwoju produktu, to odpowiada również m.in. za marketing i reklamę. Innymi słowy, określenie „centrum badawcze” jest jedynie uproszczoną nazwą podmiotu prowadzącego działania wymagające wykwalifikowanej siły roboczej, w przeciwieństwie do podmiotu produkcyjnego (ang. *manufacturing plant*), którego działalność wymaga zaangażowania siły roboczej o niższych kwalifikacjach.

²² Antras modeluje produkcję, wykorzystując funkcję Cobba-Douglasa, gdzie odpowiednie wykładniki sumują się do jedności.

dukt jest wystandaryzowany przesunięcie produkcji do kraju o niskich kosztach wytwarzania staje się działaniem racjonalnym, przy czym kwestią wymagającą rozstrzygnięcia jest określenie, czy działalność produkcyjna zostanie podjęta w ramach istniejącej już organizacji czy też zostanie przekazana w ręce niezależnego podmiotu. W przypadku dóbr wysoce wystandaryzowanych produkcję podejmie niezależny wytwórca z Południa. Z kolei dobra średnio wystandaryzowane mogą być wytwarzane przez filię z Południa – dobra te są wystarczająco standardowe, by przeniesienie produkcji do kraju o niskich kosztach pracy było istotną oszczędnością, lecz niewystarczająco standardowe, by możliwe było powierzenie produkcji podmiotowi niezależnemu²³.

W literaturze wskazuje się także na związek między czynnikochłonnością dóbr podlegających wymianie międzynarodowej a strukturą organizacyjną firm. Jak zauważa Antras [2003], przy założeniu niepełnych kontraktów nieposiadający dużej siły przetargowej dostawca dóbr pośrednich może nie czynić inwestycji wystarczających do zapewnienia odpowiedniej jakości tychże dóbr²⁴. W takiej sytuacji producent dobra finalnego wspomaga dostawcę przy dokonywaniu tych inwestycji (ang. *investment-sharing*). Przy znacznym zaangażowaniu w ten proces łatwiejsze dla producenta dobra finalnego będzie zaangażowanie się w integrację wertykalną niż dalsze korzystanie z podwykonawstwa. Antras zakłada, że łatwiej jest dzielić się inwestycjami w kapitał niż w siłę roboczą. Oznacza to, iż do integracji wertykalnej predestynowane są przede wszystkim firmy z sektorów obficie wykorzystujących kapitał.

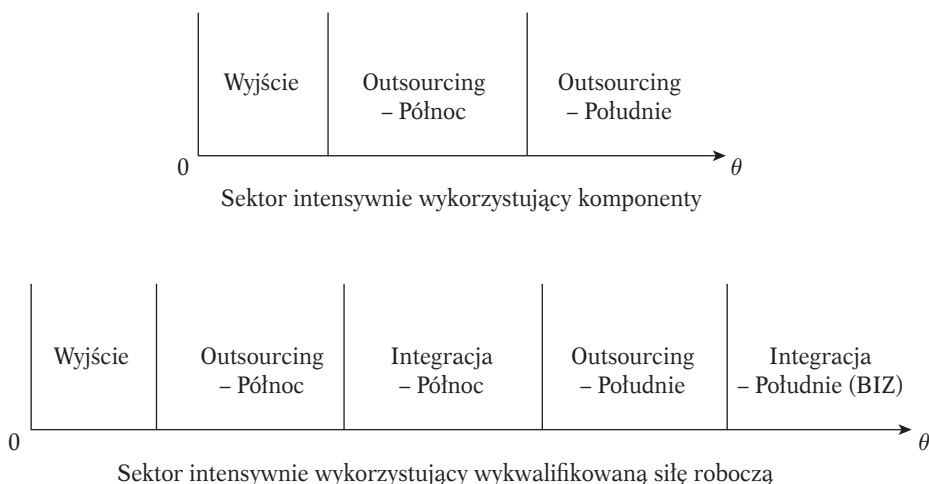
Przegląd wcześniej omówionych nurtów teoretycznych prowadzi do konkluzji, że jednym z motorów postępu w obszarze ekonomiki handlu międzynarodowego jest model Melitza [2003], który okazał się niezwykle podatny na różnorodne modyfikacje i zastosowania. Model ten dostarcza ram do analiz także teoretykom handlu w warunkach niepełnych kontraktów. Antras i Helpman [2004] skonstruowali model stanowiący pomost pomiędzy analizą struktury organizacyjnej powiązań międzynarodowych a analizą handlu w warunkach heterogeniczności przedsiębiorstw. Model ten stanowi zatem syntezę prac Antrasa [2005] i Melitza [2003]. Niekonkurencyjne, mało efektywne przedsiębiorstwa zmuszone są do wyjścia z rynku, podczas gdy pozostałe w większości skupiają się na rynku krajowym (Północ), a tylko nieliczne dokonują ekspansji zagranicznej, wkraczając na rynek drugiego kraju (Południe). W sektorach

²³ Należy mieć na uwadze, że Antras dopuszcza możliwość niewystępowania integracji wertykalnej, stąd omówiona sytuacja nie jest jedyną dopuszczalną na gruncie teorii, a jest jedynie tą, która najpełniej obrazuje zależność struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa od stopnia standaryzacji dobra. Zob. Antras [2005, s. 1065].

²⁴ Antras w swych pracach uwzględnia problem wstrzymania (ang. *holdup*) polegający na pojawieniu się sytuacji patowej w związku z obawą stron przed nadmiernym wzrostem siły przetargowej partnera. W modelach Antrasa często występuje zjawisko podwójnego wstrzymania (ang. *double-sided holdup*) – obie strony obawiają się, że zbyt duże zaangażowanie w inwestycje przypisane danemu kontraktowi będzie wykorzystywane przez partnera do zdobycia większej siły przetargowej. Skoro podmiot A poczynił kosztowne inwestycje, będzie on poddany presji, by dany kontrakt wykonać, co może wykorzystywać podmiot B.

dóbr intensywnie wykorzystujących półprodukty (ang. *component-intensive sectors*) nie występuje integracja wertykalna, a jedynie *outsourcing*, przy czym tylko garstka przedsiębiorstw z Północy nawiązuje kontakty z producentami z Południa. Z kolei w sektorach znacznie uzależnionych od usług świadczonych przez centralę firmy (ang. *headquarter-intensive sectors*) najbardziej produktywna przedsiębiorstwa angażują się w działalność zagraniczną, przy czym bezpośrednie inwestycje zagraniczne są podejmowane jedynie przez absolutną czołówkę (pod względem efektywności) firm²⁵. Schemat 1 obrazuje formy organizacyjne przedsiębiorstw²⁶.

Schemat 1. Decyzje firm uwarunkowane poziomem produktywności i charakterystyką sektora



Źródło: Antras, Helpman [2004, s. 565]

Brak integracji wertykalnej w sektorze intensywnie wykorzystującym komponenty wynika z faktu, że sektor ten wytwarza dobra relatywnie standardowe,

²⁵ Zatem podobnie jak w przypadku modelu Helpmana, Melitza i Yeaple'a [2004] bezpośrednie inwestycje zagraniczne są domeną firm o najwyższej produktywności, przy czym Antras i Helpman analizują inwestycje wertykalne, a Helpman, Melitz i Yeaple – inwestycje horyzontalne.

²⁶ Antras i Helpman wskazują na możliwość zaistnienia innych sytuacji niż wskazana, która – choć najpełniej obrazuje powiązania między produktywnością, ekspansją zagraniczną a strukturą organizacyjną firm – ma jedynie charakter odniesienia. W przypadku sektorów intensywnie wykorzystujących komponenty możliwe jest, że firmy najmniej produktywnie opuszczają rynek, a pozostałe korzystają z *outsourcingu* świadczonego przez firmy z Południa, co ma miejsce, gdy stałe koszty organizacyjne są zbliżone pomiędzy oboma krajami (zob. [Antras, Helpman, 2004, s. 566]). Analogicznie w przypadku sektorów wykorzystujących obficie wykwalifikowaną siłę roboczą niektóre formy organizacji przedstawione na powyższym schemacie mogą nie wystąpić (zob. [Antras, Helpman, 2004, s. 567-568]).

co oznacza brak potrzeby kontroli procesu produkcyjnego w celu egzekwowania odpowiedniej jakości półproduktów. Z kolei w sektorze intensywnie korzystającym z wykwalifikowanej siły roboczej integracja ma miejsce, przy czym jedynie wysoce produktywne podmioty mogą pozwolić sobie na dokonanie BIZ. Jest to spowodowane możliwością poniesienia przez takie firmy znacznych kosztów inwestycji.

Ocena najnowszych nurtów teoretycznych

Najnowsze nurty teorii handlu międzynarodowego pozwalają na analizę wymiany międzynarodowej opartą na przesłankach mikroekonomicznych. Stanowi to istotne *novum*, gdyż do tej pory teorie handlu pomijały zachowania przedsiębiorstw lub – jak to miało miejsce w przypadku *NTT* – czyniły to w stopniu niewystarczającym. Najnowsze nurty teoretyczne akcentują tymczasem znaczenie zróżnicowanych przedsiębiorstw w kształtowaniu wielkości i struktury strumieni handlu. Oznacza to, że najnowsze modele są bardziej zbliżone do rzeczywistości gospodarczej niż poprzednie koncepcje, choć – jak wykazano – nie należy postrzegać zaprezentowanego dorobku teoretycznego jako próby zakwestionowania wcześniejszych rozważań.

Najnowsze nurty teoretyczne mają także istotne implikacje dla polityki gospodarczej. Dla przykładu, podkreślenie znaczenia stałych kosztów rozpoczęcia działalności międzynarodowej może stanowić wskazówkę dla podmiotów kształtujących politykę handlową. O ile postępująca na forum WTO – a wcześniej GATT – liberalizacja handlu zaowocowała znacznym zmniejszeniem ceł, stanowiących istotny element zmiennych kosztów handlu, o tyle stałe koszty wejścia na rynek zagraniczny w dalszym ciągu są barierą dla wielu firm. Działania służące popieraniu handlu powinny być zatem związane z niwelowaniem tychże kosztów stałych.

Omawiane nurty koncentrują uwagę na związkach zachodzących między produktywnością a działalnością międzynarodową. W rezultacie możliwa jest bardziej dogłębna ocena wpływu handlu na rozwój gospodarczy, który stanowi wszakże najważniejszy cel polityki gospodarczej poszczególnych krajów. Poza wykazaniem, iż w wyniku samoselekcji dochodzi do wzrostu przeciętnej produktywności w sektorze, najnowsze nurty pozwalają wskazać kanały, za pośrednictwem których handel skutkuje wzrostem produktywności przedsiębiorstw. Przykładami mogą być dokonywana przez przedsiębiorstwa wieloproduktowe racjonalizacja produkcji (tj. koncentracja na wytwarzaniu produktów bliskich swojemu rdzeniowi kompetencyjnemu) czy też wybór bardziej zaawansowanej technologii (zob. [Yeaple, 2005]).

Należy jednak zauważyć, że wobec najnowszych nurtów teoretycznych można sformułować kilka zastrzeżeń. Pierwszym z nich jest zarzut, iż relatywnie mało uwagi poświęca się w tych teoriach czynnikom popytowym. W szczególności preferencje konsumentów modelowane są poprzez wykorzystanie podejścia Dixita-Stiglitz, co oznacza występowanie reprezentatywnego

konsumenta²⁷. Liberalizacja wymiany może jednak w różnym stopniu wpływać na sytuację poszczególnych konsumentów. W przypadku uwzględnienia podejścia Lancastera, zakładającego występowanie preferowanej przez konsumenta odmiany dobra zróżnicowanego, dla części konsumentów wymiana handlowa może oznaczać zmniejszenie dobrobytu w wyniku wyjścia z rynku podmiotów wytwarzających najbardziej pożądane przez nich odmiany. Z drugiej strony, w wyniku importu część konsumentów może zaopatrywać się w dobra zbliżone do preferowanych odmian. Formalna analiza handlu przy założeniu systemów preferencji innych niż zamiłowanie do różnorodności nie została jednak jak dotąd przeprowadzona.

Wątpliwości budzi także pomijanie faktu, iż produktywność danego przedsiębiorstwa jest wypadkową czynników przypisanych danemu podmiotowi i jakości czynników produkcji. W modelu Melitza [2003] i BEJK [2003] przedsiębiorstwa są zróżnicowane pod względem *TFP*, podczas gdy siła robocza jest jednorodna. Modele zakładające występowanie firm wieloproduktowych rozpatrują produktywność przedsiębiorstw jako wynik współdziałania parametrów ogólnofirmowych i związanych z wytwarzaniem danego produktu, pozostawiając pracę jako czynnik homogeniczny. Z kolei Yeaple [2005] analizuje funkcjonowanie *ex-ante* jednakowych firm, które korzystają z pracy zróżnicowanych pod względem produktywności pracowników. Współdziałanie czynników przypisanych firmie i przypisanych czynnikom produkcji nie jest jednak przedmiotem badań teoretycznych, co znacznie ogranicza analizę związków zachodzących między produktywnością i handlem.

Kolejne zastrzeżenia budzi fakt, iż zdecydowana większość modeli zaliczanych do wymienionych nurtów opiera się na założeniu konkurencji monopolistycznej, co oznacza brak analizy strategicznych interakcji. Innymi słowy, nie uwzględnia się wpływu decyzji jednego przedsiębiorstwa na decyzje podejmowane przez inne firmy. Tymczasem w krajach rozwiniętych większość handlu jest generowana przez niewielką liczbę przedsiębiorstw, co prowadzi do wniosku, że bardziej zasadne byłoby modelowanie wymiany jako odbywającej się w warunkach konkurencji oligopolistycznej. Jak zauważa Neary [2009, s. 7], jedną z kluczowych przyczyn małej popularności modeli handlu przy założeniu oligopolu jest to, że modele te na ogół nie pozwalają na analizę procesów wejścia i wyjścia – zazwyczaj zakłada się w nich stałą liczbę firm. Uwzględnienie procesów wejścia i wyjścia w modelach handlu w warunkach

²⁷ Umiłowanie różnorodności może dotyczyć każdego konsumenta lub zbiorowości traktowanej jako agregat. W pierwszym przypadku każdy konsument nabywa wiele odmian dobra zróżnicowanego. Zakładając, że wszyscy konsumenci postępują tak samo, możliwe jest sprowadzenie analizy do rozpatrywania zachowania typowej (reprezentatywnej) jednostki. W drugiej sytuacji możliwe jest, iż każdy konsument posiada ulubiony wariant dobra zróżnicowanego (ang. *ideal variety*). Jeśli poszczególni konsumenci wybierają odmienne warianty, zamiłowanie do różnorodności będzie charakteryzowało daną zbiorowość, którą można modelować jak jednego (zbiorowego) konsumenta preferującego różnorodność.

oligopolu pozwoliłoby zatem na bardziej zbliżoną do realiów gospodarczych analizę wymiany międzynarodowej²⁸.

Następną kontrowersyjną cechą zaprezentowanych modeli jest stałość struktury rynkowej. Z uwagi na występowanie efektu selekcji, tj. wyjścia z rynku podmiotów najmniej produktywnych, można spodziewać się, że przy wysokich kosztach importu może dojść do spadku liczby firm zaopatrujących dany rynek²⁹. W szczególnych okolicznościach możliwe jest takie osłabienie konkurencji na rynku krajowym, że zasadne byłoby uwzględnienie przejścia od konkurencji monopolistycznej do oligopolu. Taka analiza wymaga jednak uprzedniego rozwinięcia teorii handlu w warunkach konkurencji oligopolistycznej.

Podsumowanie

Powyższy przegląd najnowszej literatury teoretycznej dotyczącej handlu międzynarodowego pozwala na wysunięcie kilku istotnych wniosków. Po pierwsze, teoria handlu została w ostatnich latach wyraźnie sprowadzona na poziom podmiotów dokonujących wymiany, pozwalając na wszechstronną analizę motywów decyzji firm o wyjściu poza rynek krajowy, dokonywania zmian w asortymencie produkcji, jak również wyboru struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa. Po drugie, pomimo różnorodności podejść teoretycznych oraz analizowanych aspektów wymiany międzynarodowej przedstawione nurty wzajemnie się przenikają, a głównym łącznikiem jest się analiza różnic pod względem produktywności. Po trzecie, z racji przejrzystości najczęściej rozwijanym i rozszerzanym modelem handlu jest praca Melitza [2003], który kontynuuje dorobek *NTT*, uwzględniając heterogeniczność przedsiębiorstw. Model ten dostarczył instrumentarium także badaczom handlu firm wieloproduktowych, jak i handlu w warunkach niepełnych kontraktów.

Przedstawione nurty teoretyczne pozwalają na analizę wymiany opartą na przesłankach mikroekonomicznych, co z kolei ma istotne implikacje dla polityki gospodarczej. Niemniej jednak przedstawione prace teoretyczne mogą budzić pewne kontrowersje. W szczególności niewielka liczba podmiotów zaangażo-

²⁸ Neary [2009, s. 12-18] dostarcza wskazówek co do możliwości modelowania oligopolu przy założeniu swobody wejścia. Jednym z takich sposobów jest podzielenie danego sektora na subsektory różniące się wielkością kosztów stałych – subsektory o niskich kosztach stałych mogłyby być modelowane jako monopolistycznie konkurencyjne, podczas gdy te o wysokich kosztach tego typu jako oligopolistyczne. Inną możliwością jest uwzględnienie tzw. oligopolu naturalnego, w którym formalnie występuje swoboda wejścia, lecz działania przedsiębiorstw (np. inwestycje w poprawę jakości wytwarzanych produktów) skutkują powstaniem znacznych barier dla potencjalnych wchodzących. Neary wskazuje także możliwość modelowania poprzez uwzględnienie podziału na firmy typowe i ponadprzeciętne (ang. *superstar firms*). Te pierwsze uwikłane byłyby w konkurencję monopolistyczną, podczas gdy te zachowania tych drugich mogłyby być modelowane jako konkurencja oligopolistyczna.

²⁹ Baldwin i Forslid [2006] wykazują, że liberalizacja handlu może prowadzić do spadku zróżnicowania produktów dostępnych do konsumpcji w danym kraju, jeśli ponoszone przez podmioty zagraniczne stałe koszty eksportu (z punktu widzenia rozpatrywanego kraju jest to import) są wysokie.

wanych w działalność międzynarodową sugeruje wykorzystanie koncepcji oligopolu, a nie konkurencji monopolistycznej do modelowania struktury rynku. Zaprezentowane prace teoretyczne nie pozwalają zatem na analizę strategicznych interakcji, tj. wpływu decyzji jednego podmiotu na zachowania konkurentów.

Należy zastrzec, że postęp w dziedzinie teorii handlu międzynarodowego dokonuje się obecnie niezwykle szybko, a mnogość modeli powoduje, że nie jest możliwe zaprezentowanie wielu istotnych prac, stąd powyższy przegląd ma za cel jedynie przybliżenie czytelnikowi najważniejszych publikacji.

Bibliografia

- Antras P., [2003], *Trade, Contracts, and Trade Structure*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 118, Nr 4, s. 1375-1418.
- Antras P., [2005], *Incomplete Contracts and the Product Cycle*, „American Economic Review”, Vol. 95, Nr 4, s. 1054-1073.
- Antras P., Helpman E., [2004], *Global Sourcing*, „Journal of Political Economy”, Vol. 112, Nr 3, s. 552-580.
- Antras P., Rossi-Hansberg E., [2009], *Organizations and Trade*, „Annual Review of Economics”, Vol. 1, s. 43-64.
- Baldwin R.E., Forslid R., [2006], *Trade Liberalization with Heterogeneous Firms*, NBER Working Paper Nr 12192, Cambridge.
- Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B., Kortum S., [2003], *Plants and Productivity in International Trade*, „American Economic Review”, Vol. 93, Nr 4, s. 1268-1290.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., Schott P.K., [2007], *Firms in International Trade*, NBER Working Paper Nr 13054, Cambridge.
- Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K., [2006a], *Multi-Product Firms and Product Switching*, NBER Working Paper Nr 12293, Cambridge.
- Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K., [2006b], *Multi-Product Firms and Trade Liberalization*, NBER Working Paper Nr 12782, Cambridge.
- Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K., [2010], *Multi-Product Firms and Trade Liberalization*, <http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/andrew.bernard/> (data dostępu: 28 października 2010 r.).
- Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K., [2007], *Comparative Advantage and Heterogeneous Firms*, „Review of Economic Studies”, Vol. 74, s. 31-66.
- Brambilla I., [2006], *Multinationals, Technology, and the Introduction of Varieties of Goods*, NBER Working Paper Nr 12217, Cambridge.
- Chaney T., [2005], *Productivity Overshooting: The Dynamic Impact of Trade Opening with Heterogeneous Firms*, NBER Working Paper, draft, Cambridge.
- Chaney T., [2008], *Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade*, „American Economic Review”, Vol. 98, Nr 4, s. 1707-1721.
- Cieślak A., [2000], *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Eaton J., Kortum S., [2002], *Technology, Geography, and Trade*, „Econometrica”, Vol. 70, Nr 5, s. 1741-1779.
- Eckel C., Neary J.P., [2006], *Multi-product Firms and Flexible Manufacturing in the Global Economy*, University of Oxford Department of Economics Discussion Paper Nr 292, Oxford.
- Feenstra R.C., [2004], *Advanced International Trade. Theory and Evidence*, Princeton University Press, Princeton.

- Feenstra R.C., [2005], *Program Report: International Trade and Investment*, NBER Reporter, Spring, Cambridge.
- Feenstra R.C., Ma H., [2007], *Optimal Choice of Product Scope for Multiproduct Firms under Monopolistic Competition*, NBER Working Paper Nr 13703, Cambridge.
- Ghironi F., Melitz M., [2005], *International Trade and Macroeconomic Dynamics with Heterogeneous Firms*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 120, August, s. 865-915.
- Hagemeyer J., [2006], *Czynniki wpływające na decyzję przedsiębiorstw o eksporcie. Analiza danych mikroekonomicznych*, „Bank i Kredyt”, Vol. 37, Nr 7, s. 30-43.
- Helpman E., Krugman P.R., [1985], *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and International Economy*, The MIT Press, Cambridge.
- Helpman E., Melitz M., Yeaple S.R., [2004], *Export Versus FDI with Heterogeneous Firms*, „American Economic Review”, Vol. 94, Nr 1, s. 300-316.
- Krugman P.R., [1979], *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, „Journal of International Economics”, Nr 9, s. 469-479.
- Krugman P.R., [1980], *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*, „American Economic Review”, Vol. 70, Nr 5, s. 950-959.
- Krugman P.R., [1981], *Intra-industry Specialization and the Gains from Trade*, „Journal of Political Economy”, Vol. 89, Nr 5, s. 959-973.
- Melitz M., [2003], *The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, „Econometrica”, Vol. 71, Nr 6, s. 1695-1725.
- Melitz M., [forthcoming], *International Trade and Heterogeneous Firms*, „New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Edition.
- Melitz M., Ottaviano G., [2008], *Market Size, Trade, and Productivity*, „Review of Economic Studies”, Vol. 75, s. 295-316.
- Mińska-Struzik E., [2006], *Produkcja międzynarodowa w świetle współczesnej teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Neary J.P., [2009], *Two and a Half Theories of Trade*, Frank D. Graham Memorial Lecture, Princeton University.
- Yeaple S.R., [2005], *A simple model of firm heterogeneity, international trade, and wages*, „Journal of International Economics”, Vol. 65, s. 1-20.

FROM TRADE BETWEEN COUNTRIES TO TRADE BETWEEN BUSINESSES

Summary

The article focuses on the latest trends in the theory of international trade, which, according to the author, are relatively little known in Poland. Serwach sets out to show that the theoretical analysis of trade has evolved over the years toward purely microeconomic considerations. Referring to specific research reports, the paper describes the main directions of theoretical research today: a new theory of trade that takes into account the diversification of companies, a theory of trade conducted by multiproduct companies, and the so-called incomplete contract theory. Serwach shows that these new trends overlap and complement previously existing theories.

The overview of the latest theories of international trade presented in the article prompts several conclusions. One of these is that many theoreticians focus on the relationship between a company's productivity and its decision to go international with its business.

The trends discussed in the article involve the problem of the significant role of fixed costs in shaping trade flows, the author says. Although the latest ideas make it possible to offer a theoretical explanation of many empirical phenomena in the trade of goods, Serwach says, these concepts have some limitations. These include the lack of in-depth modeling of demand and a tendency to ignore strategic interactions between firms.

Keywords: international trade, heterogeneity of firms, productivity, incomplete contract theory