

Dissertationes Laudatissimae
Universitas Gedanensis

**Anna
Fornalska-Skurczyńska**

**Determinanty
działalności eksportowej
w świetle najnowszych teorii
handlu międzynarodowego**

**Determinanty
działalności eksportowej
w świetle najnowszych teorii
handlu międzynarodowego**

Dissertationes Laudatissimae
Universitas Gedanensis

**Anna
Fornalska-Skurczyńska**

**Determinanty
działalności eksportowej
w świetle najnowszych teorii
handlu międzynarodowego**

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
Gdańsk 2020

Recenzje
prof. dr hab. Elżbieta Czarny
prof. dr hab. Jan Jakub Michałek

Redakcja wydawnicza
Urszula Sobala

Projekt okładki i stron tytułowych
Karolina Johnson
www.karolined.com

Skład i łamanie
Mariusz Szewczyk

Publikacja sfinansowana ze środków Prorektora ds. Nauki Uniwersytetu Gdańskiego
w ramach konkursu na wyróżniające się prace doktorskie oraz dochodów własnych
Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego

© Copyright by Uniwersytet Gdański
Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-7865-937-2

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel./fax 58 523 11 37, tel. 725 991 206
e-mail: wydawnictwo@ug.edu.pl
www.wyd.ug.edu.pl

Księgarnia internetowa: www.kiw.ug.edu.pl

Druk i oprawa
Zakład Poligrafii Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel. 58 523 14 49; fax 58 551 05 32

Spis treści

Wstęp	7
-----------------	---

Rozdział 1

Determinanty działalności eksportowej w teorii ekonomii międzynarodowej: w poszukiwaniu cech przedsiębiorstwa i heterogeniczności	15
1.1. W kierunku klasycznej doktryny handlu	16
1.2. Standardowy model handlu i teoria obfitości zasobów	21
1.3. Nowa teoria handlu – model Dixita-Stiglitz-Krugmana	33
1.4. Model „nowej nowej” teorii handlu Marca Melitza	36
1.5. Handel międzynarodowy w teorii lokalizacji i nowej geografii ekonomicznej	49
1.6. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a działalność eksportowa	58

Rozdział 2

Determinanty eksportu w świetle dotychczasowych badań empirycznych	63
2.1. Eksport jako działalność „dla wybranych”	63
2.2. Produktywność przedsiębiorstwa oraz zjawisko uczenia się przez eksport	69
2.3. Znaczenie obecności kapitału zagranicznego w strukturze własności firmy dla działalności eksportowej firm	77
2.4. Geografia działalności eksportowej – lokalizacja firm eksportujących	84

Rozdział 3

Determinanty działalności eksportowej firm w Polsce – analiza statystyczna	93
3.1. Założenia badania i charakterystyka próby badawczej	93
3.2. Produktywność, wiek firmy, jej wielkość oraz udział kapitału zagranicznego w strukturze własności	95
3.3. Położenie badanych firm względem wybranych punktów w przestrzeni	101
3.4. Cechy lokalizacji goszczącej	115

Rozdział 4

Analiza ekonometryczna determinant działalności eksportowej przedsiębiorstw w Polsce	123
4.1. Wybór postaci matematycznej modelu	123
4.2. Wybór zmiennych do modelu	128
4.3. Determinanty ekstensywnej marży eksportu – model regresji logistycznej . .	133
4.4. Determinanty intensywnej marży eksportu – model regresji przekrojowej . .	141
Zakończenie	149
Podziękowania	155
Bibliografia	157
Spis tabel	171
Spis rysunków	173

Wstęp

Udział w międzynarodowej wymianie handlowej umożliwia wykorzystywanie posiadanych przewag komparatywnych, zapewnia większą różnorodność dostępnych produktów, a także stwarza możliwość specjalizacji i wzrostu efektywności produkcji. Równocześnie przedsiębiorstwa zmuszone są do poszukiwania nowych sposobów podnoszenia konkurencyjności w wymagającym otoczeniu międzynarodowym. Eksport w istotny sposób determinuje wzrost gospodarczy, wpływa na stan bilansu płatniczego, a jego wartość odniesiona do produktu krajowego brutto (PKB) dostarcza informacji o stopniu umiędzynarodowienia gospodarki. Jednak z całej populacji przedsiębiorstw jedynie nieliczne stają się eksporterami. Ekspansja eksportowa wiąże się bowiem z kosztami wejścia na rynki zagraniczne, wynikającymi na ogół z wyższych kosztów transportu, a także z konieczności posiadania specjalistycznej wiedzy i umiejętności chociażby z zakresu strategii wchodzenia na rynki zagraniczne, marketingu międzynarodowego, rozliczeń międzynarodowych czy też identyfikacji ryzyka i sposobów jego redukcji. Te koszty wyjaśniają, przynajmniej częściowo, dlaczego tak niewiele firm podejmuje działalność eksportową. Jedynie niektóre z nich są w stanie wspomniane koszty ponieść i jest to tytułowych „kilkoro szczęśliwców” (ang. *the happy few*) z badania EFIM¹ przeprowadzonego w 2007 r. przez Thierry’ego Mayera

¹ EFIM (ang. *European Firms and International Markets*) to obszar badań przeprowadzonych w ramach inicjatywy CEPR (ang. *Centre for Economic Policy Research*), skupiającej ponad tysiąc naukowców, oraz think tanku Breugel z siedzibą w Brukseli.

i Gianmarca I.P. Ottaviana². Paul Krugman już ponad dwadzieścia lat temu podkreślał, że grupa eksporterów jest nieliczna. Jego zdaniem wynika to z faktu, że to import jest zasadniczym celem handlu, a eksport jedynie ciężarem potrzebnym do pokrycia wydatków na import³. Ze względu na liczne trudności związane z działalnością eksportową, umiejętność wejścia i utrzymania się na rynkach zagranicznych, bardziej wymagających od rynków rodzimych, potwierdza realny potencjał konkurencyjny firmy. Michael E. Porter [1990] zauważa, że konkurencyjność krajów (ang. *nations*) oparta jest na zdolności poszczególnych gałęzi przemysłu do poprawy i wprowadzania innowacji. Konkurencyjność krajów jest więc *de facto* sumą konkurencyjności ich firm. Działalność eksportowa przedsiębiorstw stanowi przedmiot licznych analiz zarówno na gruncie teoretycznym, jak i empirycznym. Wobec wciąż rosnącej konkurencji na rynku światowym wskazuje się na potrzebę prowadzenia przemyślanej polityki gospodarczej i podejmowania działań zmierzających do trwałego zwiększenia eksportu i tym samym pobudzenia wzrostu gospodarczego. Dlatego tak ważna jest identyfikacja czynników (determinant) mających wpływ na decyzje przedsiębiorstw o podjęciu działalności eksportowej. Znajomość tych determinant daje bowiem możliwość długofalowego i skutecznego kreowania polityki gospodarczej.

W niniejszej pracy szczególną uwagę poświęca się najnowszym teoriom handlu międzynarodowego silnie eksponującym heterogeniczność, czyli zróżnicowanie przedsiębiorstw. Model teoretyczny, opracowany przez Marca Melitza [2003], zapoczątkował nowy nurt w teorii i badaniach empirycznych z zakresu międzynarodowej wymiany handlowej, tzw. „nową nową” teorię handlu. Przełomową zmianą niesioną przez ten model jest przyjęcie odmiennej perspektywy w pojmowaniu zjawiska wymiany międzynarodowej. Dotychczas postrzegana była przez pryzmat krajów i sektorów, obecnie analizowana jest przede wszystkim przez pryzmat podstawowego uczestnika tej wymiany – firmy.

Ilekcroć mowa jest o teoriach handlu, autorka ma na myśli teorie handlu międzynarodowego. W przypadku odwołania się do innej grupy teorii zostanie

² To pierwsze tak przekrojowe badanie wykorzystujące mikro dane, czyli dane jednostkowe, dotyczące firm europejskich, konkurujących na rynku międzynarodowym. Potwierdziło ono niski odsetek firm podejmujących działalność eksportową.

³ „(...) imports, not exports, are the purpose of trade. That is, what a country gains from trade is the ability to import things it wants. Exports are not an objective in and of themselves: the need to export is a burden that a country must bear because its import suppliers are crass enough to demand payment” [Krugman 1993, s. 24].

to wyraźnie zaznaczone. Pojęcia teorii handlu międzynarodowego oraz teorii międzynarodowej wymiany handlowej stosowane są zamiennie. Pod pojęciami „eksport”, „import” oraz „międzynarodowa wymiana handlowa” w niniejszej pracy rozumie się wszelką wymianę handlową związaną z przekroczeniem granicy państwa, w tym również wewnętrzną wymianę handlową, przy pełnej świadomości szczególnego charakteru wymiany handlowej w ramach rynku wewnętrznego Unii Europejskiej (UE). Pomimo wyraźnej różnicy w znaczeniu słów „firma”⁴ oraz „przedsiębiorstwo”, w szczególności dla przedstawicieli nauk prawnych, w literaturze często traktuje się je jako tożsame. Również w niniejszej pracy określenia te będą stosowane zamiennie, co jest zasadne z punktu widzenia języka ekonomicznego i przyjęte w tekstach naukowych zarówno zagranicznych, jak i polskich [Melitz 2003; Mayer i Ottaviano 2008; Hagemejer 2006; Cieślak, J.J. Michałek i A. Michałek 2012]. W przypadku użycia słowa firma w ujęciu prawnym, zostanie to wyraźnie zaznaczone. Z uwagi na zakres poruszanych zagadnień zdecydowana większość wykorzystanych źródeł jest anglojęzyczna. Z jednej strony zapewnia to rzetelny przegląd najnowszych wyników badań, z drugiej powoduje trudności z tłumaczeniem wybranych pojęć, które często w tekstach w języku polskim nie są przez autorów tłumaczone. Z uwagi na brak uznanych polskich odpowiedników niektórych pojęć, dla porządku, w nawiasach podawane będzie ich oryginalne brzmienie.

Celem głównym pracy jest identyfikacja i wielowymiarowa analiza determinant działalności eksportowej firm z perspektywy „nowych nowych” teorii handlu międzynarodowego. W niniejszej pracy determinanty eksportu analizowane są na dwóch płaszczyznach. Pierwsza skupia się na wpływie poszczególnych czynników na liczbę firm eksportujących, czyli *de facto* na skłonności firm do podjęcia działalności eksportowej. Druga płaszczyzna pozwala na identyfikację determinant wartości eksportu w przeliczeniu na firmę, czyli intensywności eksportu. W celu ujednoczenia nazewnictwa i tym samym wyeliminowania wątpliwości w zakresie stosowanej terminologii w pracy stosowane będą pojęcia ekstensywnej marży eksportu (ang. *extensive export margin*), która określa liczbę firm eksportujących, oraz intensywnej marży eksportu (ang. *intensive export margin*), wyrażającej wartość eksportu w przeliczeniu na firmę eksportującą.

⁴ Zgodnie z art. 45⁵ ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn.: Dz. U. z 2018 r., poz. 1025, ze zm.) firmą osoby prawnej jest jej nazwa. Firma zawiera określenie formy prawnej osoby prawnej, które może być podane w skrócie, a ponadto może wskazywać na przedmiot działalności, siedzibę tej osoby oraz inne określenia dowolnie obrane.

Pojęcia te są powszechnie stosowane przez ekonomistów zajmujących się tematyką działalności eksportowej przedsiębiorstw [Besedes i Prusa 2007; Mayer i Ottaviano 2008; Bernard et al. 2012; Chen 2013; Brodzicki i Ciołek 2016; Cieślík, J.J. Michałek i Szczygielski 2016; Fernandes et al. 2018]. Identyfikacja potencjalnych eksporterów oraz czynników wpływających na ekstensywną lub intensywną marżę eksportu zapewnia cenny wgląd w tę wyjątkową grupę firm i stwarza możliwość kompleksowego i skutecznego wspierania eksportu oraz zachęcania firm do wchodzenia na rynki zagraniczne.

Cel główny pracy zostanie osiągnięty poprzez realizację następujących celów szczegółowych:

Cel 1: Przedstawienie ewolucji teorii handlu międzynarodowego – od teorii klasycznych do „nowych nowych” teorii handlu międzynarodowego.

Cel 2: Wskazanie najważniejszych różnic między eksporterami i nieeksporterami w zakresie cech charakteryzujących firmę, w tym jej lokalizacji (powiat i województwo, w którym firma się znajduje), oraz w zakresie dostępności czasowej firm względem wybranych punktów w przestrzeni.

Cel 3: Krytyczna analiza wyników własnych badań empirycznych nad determinantami eksportu, uwzględniającymi heterogeniczność firm.

Prace rozpoczęto od przeprowadzenia studiów literaturowych i usystematyzowania zebranych informacji, mając na uwadze stawiane w pracy cele. Na tym etapie szczególnie nacisk położono na ukazanie ewolucji postrzegania międzynarodowej wymiany handlowej – od perspektywy kraju do perspektywy firmy. W ramach krytycznej analizy literatury wykorzystano krajowe i międzynarodowe źródła z zakresu teorii ekonomii, geografii ekonomicznej, a także mikroekonometrii. Odwołano się też do publikacji opracowywanych przez instytucje otoczenia instytucjonalnego, w tym Światową Organizację Handlu (WTO, ang. *World Trade Organization*) oraz Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Oparto się na książkach oraz artykułach twórców najbardziej uznanych w obszarze handlu międzynarodowego. Odwołano się zarówno do autorów klasycznych (takich jak: Adam Smith, David Ricardo, John S. Mill, Eli Heckscher czy też Bertil Ohlin), jak również autorów współczesnych (takich jak: Roberta Capello, Gita Gopinath, Elhanan Helpman, Paul Krugman, Thierry Mayer, Marc Melitz, Gianmarco I.P. Ottaviano, Kenneth Rogoff i wielu innych). Wykorzystano także prace polskich badaczy, m.in.: Tomasza Brodzickiego, Andrzeja Cieślíka, Doroty Ciołek, Elżbiety Czarny, Mariana Gorynii, Jana Hagemejera, Tomasza Komornickiego, Jana J. Michałka i Stanisława Umińskiego.

Na podstawie krytycznej analizy literatury przedmiotu sformułowano sześć hipotez badawczych. Każda z nich przedstawiona jest w dwóch wariantach, a i b, odnoszących się odpowiednio do ekstensywnej i intensywnej marży eksportu. Weryfikacja tak podzielonych hipotez umożliwia całościowe spojrzenie na czynniki determinujące działalność eksportową przedsiębiorstw w Polsce.

Hipoteza 1a: Produktywność przedsiębiorstwa wpływa dodatnio na ekstensywną marżę eksportu.

Hipoteza 1b: Produktywność przedsiębiorstwa wpływa dodatnio na intensywną marżę eksportu.

Hipoteza 2a: Wraz ze wzrostem wielkości firmy wzrasta ekstensywna marża eksportu.

Hipoteza 2b: Wraz ze wzrostem wielkości firmy wzrasta intensywna marża eksportu.

Hipoteza 3a: Krótki czas dojazdu z firm do określonych punktów infrastruktury powoduje wzrost ekstensywnej marży eksportu.

Hipoteza 3b: Krótki czas dojazdu z firm do określonych punktów infrastruktury powoduje wzrost intensywnej marży eksportu.

Hipoteza 4a: Charakterystyka ekonomiczna lokalizacji goszczącej firmy istotnie wpływa na ekstensywną marżę eksportu firm w Polsce.

Hipoteza 4b: Charakterystyka ekonomiczna lokalizacji goszczącej firmy istotnie wpływa na intensywną marżę eksportu firm w Polsce.

Hipoteza 5a: Zwiększenie udziału kapitału zagranicznego w strukturze własności firmy wpływa dodatnio na ekstensywną marżę eksportu.

Hipoteza 5b: Zwiększenie udziału kapitału zagranicznego w strukturze własności firmy wpływa dodatnio na intensywną marżę eksportu.

Hipoteza 6a: Ekstensywna marża eksportu firm z dłuższym stażem działalności jest wyższa niż w przypadku przedsiębiorstw z krótszym stażem działalności.

Hipoteza 6b: Intensywna marża eksportu firm z dłuższym stażem działalności jest wyższa niż w przypadku przedsiębiorstw z krótszym stażem działalności.

Dane wykorzystane w badaniu mają charakter obserwacyjny i pochodzą z czterech źródeł: z badania ankietowego realizowanego w ramach projektu Narodowego Centrum Nauki (NCN) „Analiza wymiany zagranicznej Polski w świetle nowych teorii handlu. Implikacje dla polityki gospodarczej w czasie kryzysu”; z baz InfoCredit, instytucji gromadzącej, przetwarzającej oraz udostępniającej informacje gospodarcze i sprawozdania finansowe podmiotów polskich i zagranicznych; z Banku Danych Lokalnych (BDL) prowadzonego przez Główny

Urząd Statystyczny (GUS); z danych kartograficznych samodzielnie uzyskanych przy wykorzystaniu systemu Google Maps. Zestawienie tych zbiorów informacji stwarza możliwość wielowątkowej analizy zależności między działalnością eksportową firm a szerokim katalogiem zmiennych, zidentyfikowanych jako potencjalne determinanty eksportu. Przeprowadzone w pracy badania wpisują się w nowy nurt analiz międzynarodowej wymiany handlowej, opartych na danych o niskim stopniu agregacji (ang. *firm-level data*). Z uwagi na ograniczoną dostępność tego typu danych odnotowuje się lukę badawczą, szczególnie w zakresie badań nad przedsiębiorstwami w Polsce.

Ważnym elementem przeprowadzonych rozważań jest zagadnienie przestrzennego rozmieszczenia działalności firm. Koncepcja lokalizacji jest obecna w teorii handlu międzynarodowego, jednak w analizie determinant działalności eksportowej na poziomie firmy znaczenie lokalizacji traktowane jest bardzo ogólnie. Podobnie jak w badaniach związku między zjawiskiem aglomeracji i eksportem charakterystyka regionu goszczącego często jest pomijana. Wypełnienie tej luki poznawczej stanowi jeden z celów badania w niniejszej pracy, w ramach którego podjęto próbę połączenia determinant na poziomie przedsiębiorstwa z cechami lokalizacji goszczącej eksporterów. Dane teled adresowe z badania ankietowego stworzyły możliwość samodzielnego pozyskania bardzo szczegółowych informacji o dostępności czasowej każdej z firm do wybranych punktów infrastruktury. Na ogół dane gromadzone dla wielu obiektów (firm) pozyskiwane są przy użyciu metody triangulacji, pozwalającej na przybliżenie odległości między dwoma punktami. Niekiedy wylicza się też odległość w linii prostej, która nie uwzględnia realnego (drogowego) dystansu dzielącego dwa punkty w przestrzeni. Dlatego też zaletą opracowanej na potrzeby pracy metody jest dokładność wyliczenia zarówno odległości drogowych, jak i dostępności czasowych między badanymi firmami a wskazanymi punktami. Pozwala to na uwzględnienie w analizach czynników lokalizacyjnych i zbadanie ich wpływu na ekstensywną i intensywną marżę eksportu.

Układ pracy podporządkowano postawionym celom badawczym. Praca składa się z czterech rozdziałów i obejmuje zarówno część teoretyczną, jak i własne badania empiryczne. Celem pierwszego rozdziału jest przedstawienie ewolucji teorii handlu międzynarodowego od teorii klasycznych, do najnowszych teorii handlu międzynarodowego. Inaczej mówiąc, zilustrowanie przejścia od teorii przyjmujących upraszczające założenie o firmie reprezentatywnej do teorii uwzględniających różnicowanie przedsiębiorstw, czyli ich heterogeniczność.

Za początek najnowszych teorii handlu międzynarodowego uwzględniających heterogeniczność firm, uznaje się opracowany przez M. Melitza [2003] model teoretyczny, na bazie którego zrodziła się „nowa nowa” teoria handlu. Autor jako pierwszy odszedł od założenia o przedsiębiorstwie reprezentatywnym. To właśnie model M. Melitza stanowi punkt wyjścia do dalszych rozważań. W rozdziale 1 omówiono i oceniono najważniejsze teorie z obszaru handlu międzynarodowego. W pracy uwagę poświęcono tym koncepcjom teoretycznym, w których można, często nie *explicite*, odnaleźć odniesienia do indywidualnych cech przedsiębiorstwa i jego otoczenia, determinujących działalność eksportową. Równocześnie poszukiwano zagadnień związanych z produktywnością firmy, będącą centralnym elementem najnowszych teorii handlu międzynarodowego. Omówiono pojęcie handlu międzynarodowego w rozumieniu klasycznej myśli ekonomicznej, przeanalizowano teorię obfitości zasobów, a także współczesne teorie międzynarodowej wymiany handlowej, w tym model Dixita-Stiglitz-Krugmana (DSK). Ponadto zasygnalizowane zostały koncepcje w istotny sposób przyczyniające się do rozwoju światowego dorobku teoretycznego handlu międzynarodowego. Ważny element dociekań stanowiły rozważania nad relacją między zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi (ZIB) a działalnością eksportową oraz nad zagadnieniem lokalizacji działalności gospodarczej. W przeglądzie ujęto również założenia nowej oraz „nowej nowej” geografii ekonomicznej (NGE i NNGE).

W rozdziale 2 dokonano przeglądu badań prowadzonych nad determinantami eksportu, uwzględniających heterogeniczność firm. Omówiono elementy takie jak: produktywność, znaczenie obecności kapitału zagranicznego w strukturze własności firmy, wiek i wielkość firm eksportujących, lokalizację oraz innowacyjność. Należy podkreślić, że o ile zagadnienia te są szeroko omawiane w literaturze zagranicznej, w polskich badaniach pojawiają się rzadziej, przede wszystkim z uwagi na wspomnianą niską dostępność danych jednostkowych dotyczących przedsiębiorstw i wysoki koszt ich pozyskania.

Kolejny rozdział otwiera empiryczną część pracy, która obejmuje własne badanie przeprowadzone na reprezentatywnej grupie 708 polskich przedsiębiorstw, w tym 497 eksporterach i 211 nieeksporterach. W rozdziale tym dokonano opisu statystycznego badanej próby oraz wskazano najważniejsze różnice pomiędzy eksporterami i nieeksporterami. Opisano statystycznie cechy takie jak: produktywność, wiek firmy, jej wielkość oraz udział kapitału zagranicznego w strukturze własności, dostępność czasową badanych firm od wybranych punktów w przestrzeni i cechy lokalizacji goszczącej. W tym celu wykorzystano

analizy statystyczne, przede wszystkim elementy statystyki opisowej oraz testy statystyczne na istotność różnic w próbach niezależnych.

Rozdział 4 poświęcono weryfikacji ekonometrycznej stawianych hipotez. Do badania wpływu poszczególnych zmiennych na ekstensywną marżę eksportu wykorzystano model regresji logistycznej, który pozwolił na modelowanie dychotomicznej zmiennej *eksporter*. Model regresji przekrojowej umożliwił natomiast analizę wpływu zmiennych objaśniających na intensywną marżę eksportu i modelowanie zmiennej *ln_wartość_eksportu*. Następnie przedstawiono dyskusję uzyskanych wyników z dotychczasowymi wynikami badań empirycznych, co ułatwiło sformułowanie najważniejszych wniosków.

Rozdział 1

Determinanty działalności eksportowej w teorii ekonomii międzynarodowej: w poszukiwaniu cech przedsiębiorstwa i heterogeniczności

W rozdziale tym dokonano selektywnego przeglądu literatury z obszaru teorii wyjaśniających handel międzynarodowy. Ujęto przede wszystkim te teorie, które są kluczowe z punktu widzenia celów pracy oraz poruszanej problematyki empirycznej. Ukazano ewolucję teorii od najstarszych do „nowych nowych” teorii handlu międzynarodowego, akcentując zarazem te z nich, których przedmiotem zainteresowania jest firma lub też te, które mogą być przydatne do analiz zachowania firm w obszarze handlu międzynarodowego. Zdecydowanie najwięcej odniesień do czynników warunkujących aktywność eksportową przedsiębiorstw odnaleźć można w dorobku ekonomistów XX i XXI w. Dlatego też przegląd tych teorii został przedstawiony najszerzej. Gdyby jednak całkowicie pominąć teorie wcześniejsze, choć mniej przydatne dla rozważań dotyczących determinant podejmowania eksportu, przedstawiony obraz byłby niepełny. Trudno jest bowiem omawiać poszczególne teorie w oderwaniu od ich korzeni, teorii klasycznych czy też przedklasycznych rozważań ekonomistów, którym nie można odmówić istotnego wkładu w rozwój współczesnej myśli ekonomicznej.

1.1. W kierunku klasycznej doktryny handlu

Już starożytni Grecy twierdzili, że struktury społeczne można analizować w sposób podobny do badania procesów fizycznych. Nie analizowano wprawdzie gospodarki *per se*, ale sam fakt badania zjawisk społecznych stworzył podwaliny dla pracy późniejszych uczonych. Wcześni myśliciele przedklasycyjni postrzegali działalność gospodarczą przez pryzmat jej konsekwencji dla jakości, uczciwości oraz sprawiedliwości życia, w przeciwieństwie do ekonomistów nowoczesnych zainteresowanych przede wszystkim efektywną alokacją zasobów. Ricardus de Media Villa (Richard of Middleton), myśliciel i ekonomista drugiej połowy XIII w., tworzący pod wpływem Tomasza z Akwinu i Arystotelesa, w swoich rozważaniach odnosił się m.in. do wymiany handlowej między krajami. Jego zdaniem handel jest naturalnym efektem nierównomiernego wyposażenia krajów przez naturę w dobra pod względem rodzaju, ilości i jakości. Jeden kraj uzupełnia braki, podczas gdy drugi wyzbywa się posiadanych nadmiarów [Beer 2013, s. 39–41]. Należy jednak pamiętać, że handel rozumiany był wówczas jako sytuacja, w której obie strony zyskują. Potępiano handel dla celów zarobkowych, który uważany był za niehonorowy i był karany. Rozważania R. de Media Villi można przenieść na płaszczyznę przedsiębiorstwa oraz jego lokalizacji. Sformułowanie „obdarzenie krajów dobrami” można rozumieć jako zasoby, którymi dysponują przedsiębiorcy, co jest silnie związane z ich mniej lub bardziej korzystną lokalizacją.

Na uwagę zasługuje również doktryna merkantylizmu⁵, przede wszystkim dlatego, że pomimo iż odnosi się do całej gospodarki, to oparta jest na dorobku stworzonym z perspektywy kupca-przedsiębiorcy. Z tego jednak względu współcześnie dość sceptycznie ocenia się wysnuwane przez merkantylistów wnioski. Sceptycyzm ten wynika również z trudności uogólnienia dorobku wielu autorów tego okresu (każdy człowiek był ekonomistą dla samego siebie). Można jednak wskazać pewne cechy wspólne poglądów merkantylistów [Landreth i Colander 2005, s. 57–59]. Merkantylści postulowali zwiększenie produkcji, redukcję konsumpcji, zachęcali do eksportu i równoczesnego ograniczania importu, tak ażeby państwo utrzymywało dodatni bilans handlowy. Przewaga eksportu nad importem

⁵ Merkantylizmem określa się 250-letni okres w ekonomii przedklasycznej, trwający od początku XVI w. Myśl ekonomiczną tej epoki tworzyli kupcy handlowi, omawiając istotne dla siebie bieżące kwestie polityki gospodarczej i promując pomysły dla siebie rozwiązania.

pozwalala na gromadzenie kruszców, które utożsamiane były z bogactwem narodu. Zabieganie o bogactwo było więc *de facto* grą o sumie zerowej – wzbogacanie się jednego kraju odbywało się kosztem innego. Współcześnie źródeł bogactwa nie upatruje się w zasobach metali szlachetnych, tym niemniej dążenie do dodatniego bilansu handlowego jest często formułowanym postulatem. W Europie początek usystematyzowanej analizy handlu międzynarodowego datuje się na drugą połowę XVIII w., kiedy to w 1776 r. A. Smith opublikował *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*⁶. Warto podkreślić, że myśli zawarte w jego pracy rozwijane były przez ponad dwa stulecia [Landreth i Colander 2005, s. 43–47]. Adam Smith [2007] sformułował teorię kosztów absolutnych, zgodnie z którą, korzyści z handlu międzynarodowego wynikają z bezwzględnych różnic w kosztach wytwarzania między poszczególnymi krajami, przy czym koszty te mierzone są nakładami pracy. Wykorzystywany przez A. Smitha model teoretyczny to model typu $2x2x1$, w którym zakłada się, że gospodarka składa się z dwóch handlujących ze sobą krajów, różniących się technologią, produkujących dwa jednorodne dobra, dysponujących jednym mobilnym i jednorodnym w obrębie kraju i niemobilnym w skali międzynarodowej czynnikiem produkcji – pracą. W modelu nie występują koszty transportu ani koszty transakcyjne w handlu, a przychody są stałe niezależnie od skali produkcji (stałe korzyści skali, CRS, ang. *constant returns to scale*). Zasoby pracy oraz jej wydajność nie zmieniają się w czasie. Brak jest ograniczeń w handlu międzynarodowym, a na wszystkich rynkach panuje konkurencja doskonała. Adam Smith analizował wymianę handlową między krajami, zakładając, że angażują się one w wymianę jedynie w sytuacji, gdy odnoszą obopólne korzyści. Podważył zatem jedno z głównych założeń merkantylistów, twierdząc, że handel międzynarodowy jest grą o sumie niezerowej i że źródła bogactwa państw nie należy poszukiwać w zasobach kruszców. Wynikające ze specjalizacji międzynarodowej ukształtowanie się międzynarodowego podziału pracy, skutkuje bardziej efektywną alokacją zasobów pracy, zgodnie z układem przewag absolutnych. Wyraźne odniesienia do wydajności (produktywności) pracy można odnaleźć również w innych teoriach, rozszerzających i uogólniających koncepcję A. Smitha, np. w teorii przewagi

⁶ Bogactwo narodu (dochód narodowy) w rozumieniu A. Smitha wynika przede wszystkim ze specjalizacji oraz z handlu, a także z produktywności (wydajności) pracy. Praca traktowana jest jako miernik wartości, a ostateczna cena dobra zależy od liczby roboczogodzin niezbędnych do jego produkcji. Kluczowa rola pracy w tworzeniu bogactwa narodu prowadzi rozważania A. Smitha do teorii wartości opartej na pracy.

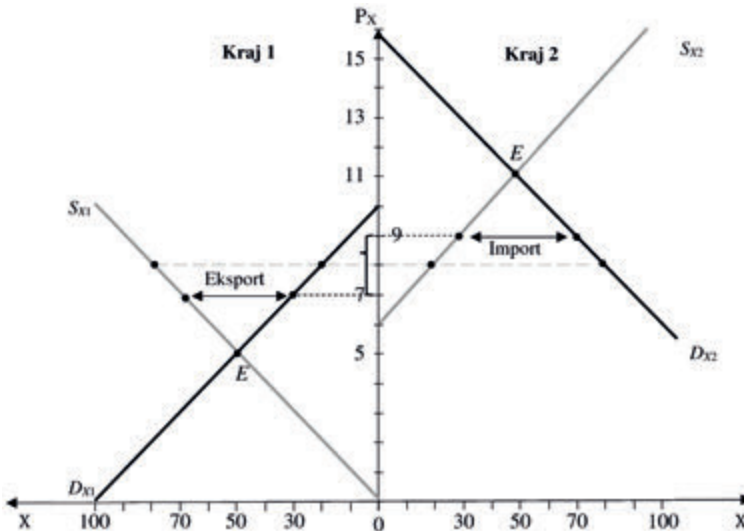
komparatywnej przypisywanej D. Ricardo⁷. Podstawowe przesłanie modelu D. Ricardo, będącego modelem typu $2 \times 2 \times 1$, to wymiana handlowa dwoma produktami pomiędzy dwoma krajami w warunkach konkurencji doskonałej, przy tylko jednym niemobilnym, homogenicznym, jednakowym w obrębie kraju, czynniku produkcji – pracy [J.J. Michałek 2014, s. 387–390]. Źródłem przewagi komparatywnej jest różnica w poziomie zaawansowania technologii, modelowanej jako różnica w wielkości produkcji przypadającej na jednostkę pracy. Produktywność pracy jest stała. Model ten sprawdza się jedynie przy bardzo uproszczonych założeniach ($2 \times 2 \times 1$), a w przypadku urealnienia założeń i wzięcia pod uwagę barier w handlu większej liczby krajów lub produktów – model zawodzi. Model D. Ricardo traktować można jako specyficzne uogólnienie modelu A. Smitha, ponieważ przewagę absolutną postrzegać można jako skrajny przypadek przewagi o charakterze komparatywnym. O ile D. Ricardo wyraźnie podkreśla, że różnice technologiczne mogą być źródłem przewagi komparatywnej, to proponowany przez niego model jest zbyt prosty, by mógł być użyty do analizy wpływu technologii na przepływy handlowe [WTO 2008a, s. 31–34]. Przewaga komparatywna występuje w sytuacji, gdy przewaga absolutna jest największa, czyli gdy strata absolutna jest najmniejsza. Klasyczne teorie handlu wyjaśniają prowadzenie międzynarodowej wymiany handlowej występowaniem przewag między krajami, a kierunki i przyczyny wymiany międzynarodowej, tłumacząc z podażowego punktu widzenia. Teoria kosztów absolutnych A. Smitha wyjaśnia handel międzynarodowy bezwzględnie, a D. Ricardo względnie przewagą, wynikającą z różnic w produktywności jedyne go czynnika produkcji – pracy. Przeciwnie do merkantylistów A. Smitha oraz D. Ricardo wskazywali, że handel w warunkach wolnego rynku, poprzez poprawę alokacji zasobów, pozwala na zwiększanie efektywności produkcji i konsumpcji w skali globalnej [Sen 2010, s. 2]. Z punktu widzenia niniejszej pracy można się zastanowić, czy efektywności produkcji w skali globalnej nie można by potraktować jako sumy efektywności produkcji poszczególnych podmiotów – przedsiębiorstw.

⁷ Dla porządku należy zaznaczyć, że istnieją argumenty przemawiające za tym, że to Robert Torrens jest jej autorem, główne założenia teorii sformułował bowiem znacznie wcześniej niż D. Ricardo. Względne różnice kosztów R. Torrens omawiał w swoich dziełach: *The Economists Refuted* (1808) oraz *An Essay on the External Corn Trade* (1815) [Gandolfo 2013, s. 11 i nn.]. W niektórych opracowaniach do teorii kosztów komparatywnych autorzy odnoszą się nawet jako do teorii Torrensa-Ricardo [Maneschi 1998, s. 51; Gandolfo 2013, s. 11 i nn.], co świadczy o uznaniu wkładu R. Torrensa w jej rozwój. W polskiej literaturze fakt, że to R. Torrens mógł być pionierem w zakresie teorii kosztów względnych, przytaczany jest dość rzadko [Czarny 2002, s. 13; Misala 2005, s. 52].

Gottfried Haberler [1933] zaproponował specyficzne rozwinięcie klasycznej teorii kosztów względnych – teorię kosztów alternatywnych. Zgodnie z nią handel międzynarodowy jest wynikiem zróżnicowania kosztów alternatywnych w poszczególnych krajach. Zdaniem G. Haberlera kraj może wytwarzać różne ilości produktów w wielu kombinacjach, a nie skupiać się na produkcji jednego dobra. W swoich rozważaniach przyjmuje on uproszczony model handlu międzynarodowego w warunkach wolnej konkurencji, uwzględniając dwa kraje i dwa towary, i z pominięciem kosztów transportu. Zgodnie z teorią kosztów alternatywnych koszt jednego dobra wyrazić można jako ilość drugiego dobra, z jakiej należy zrezygnować na rzecz wyprodukowania dodatkowej jednostki dobra pierwszego. Zdaniem G. Haberlera kraj powinien się specjalizować w produkcji dobra, w wytwarzaniu którego odnotowuje relatywnie niższe koszty alternatywne, czyli innymi słowy: posiada przewagę komparatywną w jego produkcji. Warto również zwrócić uwagę na podejście G. Haberlera do czynników wytwórczych. W zaproponowanym przez niego modelu nie istnieje uniwersalny (homogeniczny) czynnik wytwórczy w postaci pracy. Praca nie jest jedynym czynnikiem wytwórczym. Czynniki wytwórcze, według G. Haberlera, należy bowiem postrzegać jako zróżnicowane (heterogeniczne). Oznacza to, że każda świadczona jednostka pracy różni się poziomem wykształcenia (a tym samym produktywnością), posiadana ziemia jakością, a wykorzystywane maszyny – stopniem zaawansowania. Różnorodność czynników wspomniana przez G. Haberlera dotyczy czynników, „których technicznie nie da się sprowadzić do jednego wspólnego mianownika (...), ale których zastosowanie powoduje powstawanie kosztów – kosztów rozumianych jako alternatywne” [Haberler 1933, s. 132–133]. W teorii tej odniesiono się wprawdzie do handlu między krajami, jednak czynniki, których „nie da się sprowadzić do wspólnego mianownika”, różnicują między sobą nie tylko kraje, ale też poszczególne regiony oraz zlokalizowane w nich przedsiębiorstwa (według produktywności pracy, poziomu technologii). Do tej właśnie heterogeniczności nawiązują najnowsze teorie z zakresu wymiany międzynarodowej, czyli tzw. „nowe nowe” teorie handlu.

John S. Mill to jeden z myślicieli neoklasycznych, który w 1848 r. w *Zasadach ekonomii politycznej* wprowadził zagadnienie popytu do rozważań o wymianie handlowej, nieuwzględniane w teorii kosztów komparatywnych. Jego zdaniem kraj powinien dążyć do równowagi między eksportem a importem. Równocześnie zwrócił uwagę na koszty transportu, które w istotny sposób wpływają na warunki wymiany [Mill 1885, s. 438 i nn.]. Koszty transportu bezpośrednio

wpływają na handel międzynarodowy przede wszystkim dlatego, że znajdują swoje odzwierciedlenie w cenie dóbr oferowanych na rynkach zagranicznych. Po drugie, ich wysokość wpływa na lokalizację produkcji i przemysłu ogółem. Wymiana handlowa dojdzie do skutku, jeśli różnica cen danego dobra w dwóch krajach przekracza koszty transportu tego dobra między nimi [Salvatore 2012, s. 95–97]. Na rysunku 1 zaprezentowano równowagę cząstkową w analizie kosztów transportu. Na osi odciętych oznaczona jest ilość dobra X w kraju 1 i kraju 2, na wspólnej osi rzędnych natomiast cena dobra X (P_x).



Rysunek 1. Równowaga cząstkowa z uwzględnieniem kosztów transportu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Salvatore 2012, s. 96].

W przypadku kraju 1 ilość dobra wzrasta przy przesuwaniu się od wspólnego początku współrzędnych w lewo po osi x , w przypadku kraju 2 w prawo. W warunkach równowagi wielkość konsumpcji i cena dobra wyznaczona jest w kraju 1 i kraju 2 przez punkt przecięcia krzywych podaży i popytu, czyli punkty E .

W sytuacji, gdy kraje ze sobą nie handlują, kraj 1 produkuje i konsumuje 50 jednostek dobra X po cenie 5 jednostek każda, podczas gdy kraj 2 – 50 jednostek po cenie 11 jednostek każda. Otwarcie na międzynarodową wymianę handlową spowoduje, że kraj 1 rozpocznie eksport dobra X do kraju 2. W warunkach wolnego handlu, bez uwzględnienia kosztów transportu, różnica między wartością

Seria wydawnicza *Dissertationes Laudatissimae Universitas Gedanensis* została utworzona w celu wspierania osiągnięć młodych naukowców, nowo wypromowanych doktorów Uniwersytetu Gdańskiego. Składają się na nią prace doktorskie wyróżnione przez władze dziekańskie i rektorskie Uniwersytetu Gdańskiego. W ramach serii ukazują się książki z bardzo różnych dziedzin i o różnej tematyce, a łączy je wszystkie fakt, że autor każdej z nich jest laureatem Konkursu Prorektora ds. Nauki Uniwersytetu Gdańskiego na dofinansowanie wydania wyróżniających się prac doktorskich w Wydawnictwie Uniwersytetu Gdańskiego. Seria ta jest zatem wyrazem wsparcia młodych naukowców, a także docenienia często bardzo ciekawych badań prowadzonych przez nich na etapie drogi do uzyskania stopnia doktora nauk.

