

# Frontiers of Research in Intra-industry Trade.

Red.: P.J. Lloyd, Hyun-Hoon Lee.  
New York i in., 2002 Palgrave, MacMillan

Książka „Frontiers of Research in Intra-industry Trade” stanowi zbiór referatów na konferencję, w której komitecie naukowym – poza redaktorami całego opracowania – znaleźli się Markusen (znany m.in. z publikacji nt. firm wielonarodowych) oraz Grubel, będący pionierem badań nad wymianą wewnątrzgałęziową. Gwarancją wysokiej jakości tworzących ją tekstów jest nie tylko skład owego komitetu, lecz także nazwiska autorów, na czele z wybitnymi znawcami handlu wewnątrzgałęziowego (Bernhofen, Greenaway) i innych problemów z zakresu ekonomii międzynarodowej (Jones, Kierzkowski, Venables). Już rozdział 1., autorstwa redaktorów książki, wprowadzający do analizy handlu wewnątrzgałęziowego (równoczesnego eksportu i importu podobnych produktów pochodzących z tej samej branży), zachęca do lektury.

Rozdział 2., przygotowany przez Lloyda, jest znakomitym opisem kontrowersji wokół problemu handlu wewnątrzgałęziowego. W centrum uwagi autora znajdują się spory o sposób agregowania dóbr i definiowania przemysłu (branży) oraz metodę mierzenia intensywności wymiany. Szczególnie interesujący jest fragment dotyczący ostatniej z wymienionych kwestii, z przypisem 3., pokazującym, jak w różnym czasie różni autorzy w różny sposób dochodzili do podobnych wniosków. Autor pisze o trudnościach z określeniem istoty wymiany wewnątrzgałęziowej, jednak nie podaje w wątpliwość sensowności stosowania tego pojęcia (o czym sama myślę dość często).

W rozdziale 3. Schmitt i Zhihao Yu stosują model Dixita–Stiglitz–Krugmana do objaśnienia szybkiego wzrostu światowego handlu produktami prze-

tworzonymi niż światowej produkcji w okresie powojennym. Autorzy twierdzą, że główną przyczyną takiego stanu jest przekształcanie się dóbr niehandlowych (*non-tradable goods*, które – z definicji – nie są przedmiotem wymiany międzynarodowej) w handlowe, m.in. wskutek likwidacji barier handlowych (np. obniżania ceł i kosztów transportu) oraz ekspansji produkcji o rosnących korzyściach skali (w jej przypadku wzrostowi produkcji towarzyszy spadek kosztu jednostkowego). Rozwijaniu wymiany dóbr przetworzonych sprzyja ponadto zwiększenie międzynarodowych rezerw i dochodu realnego wielu krajów (bogatsi nabywcy kupują ich względnie więcej niż dóbr podstawowych, a właśnie te pierwsze często są przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego). Dodatkowym powodem ekspansji handlu mogą być zjawiska związane z obrotem uszlachetniającym i innymi formami międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji. Tym razem chodzi o to, że półprodukty o różnym stopniu przetworzenia wielokrotnie przekraczają granice i każdorazowo są uwzględniane w statystykach handlu.

W rozdziale 4. Bernhofen opisuje wewnątrzgałęziowy handel produktami jednorodnymi. Pokazuje, że różnicowanie produktu nie jest konieczne, by stał się on przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej. Wszystko zależy bowiem od charakteru rynku. Autor nawiązuje więc do idei Brandera (1981), który pokazał, że zmonopolizowane branże wytwarzające w dwóch krajach identyczny produkt chcą po otwarciu gospodarek przejąć część zysków na rynku zagranicznym i wchodzić tam ze swoim produktem.

Rozdział 5., Jonesa, Kierzkowskiego i Leonarda, rozpoczyna się krótkim przeglądem wyników badań nad handlem wewnątrzgałęziowym. Dominującą część rozdziału zajmuje jednak opis wpływu fragmentaryzacji produkcji na rozwój pionowego handlu wewnątrzgałęziowego. Autorzy piszą o podziale procesu produkcji na części (*production blocks*) lokowane w różnych krajach. Fragmentaryzacji produkcji sprzyjają też m.in. deregulacja produkcji oraz międzynarodowa liberalizacja handlu i przepływu kapitału. Fragmentaryzację produkcji umożliwia doskonalenie form transportu i przesyłu informacji oraz spadek ich kosztu (czyli – bardziej ogólnie – spadek kosztów transakcyjnych). Jej skutkiem jest optymalne wykorzystanie przewagi lokalizacji poszczególnych etapów produkcji i obniżenie kosztu przeciętnego. Efektem ubocznym jest jednak powstawanie dodatkowych kosztów związanych z łączeniem poszczególnych etapów w całość za pośrednictwem czynności mających charakter usług (np. transport, koordynacja). Autorzy badają handel wewnątrzgałęziowy związany z fragmentaryzacją produkcji posługując się przykładami branż, których produktami handluje się w ramach NAFTA.

W rozdziale 6. Amity i Venables badają wpływ odległości między partnerami na intensywność ich wymiany wewnątrzgałęziowej. Temat nie jest nowy. Grubel i Lloyd (1975) pisali o wymianie przygranicznej, Brander i Krugman (1983) pokazywali zaś, jak niezerowy koszt transportu wpływa na rozmiary handlu produktami identycznymi pod względem fizycznym. Amity i Venables wiążą jednak to zagadnienie z modną obecnie wśród badaczy teorią lokalizacji (nową geografią gospodarczą) i zastanawiają się, czy intensywna wymiana wewnątrzgałęziowa prowadzona przez kraje sąsiedzkie jest заслуżą niskich kosztów transportu, czy raczej podobieństwa preferencji ich mieszkańców (jak u Lindera, 1961).

Rozdział 7. jest kilkunastym chyba znanym mi tekstem Brühlharta na temat krańcowego handlu wewnątrzgałęziowego i podstawą do stworzenia kolejnego miernika takiego handlu. Autor argumentuje, że zmiany w strukturze handlu są niedostatecznie uwzględniane w popularnych indeksach wymiany wewnątrzgałęziowej (np. w indeksie Grubela–Lloyda). Uniemożliwia to stwierdzenie, czy struktura gospodarcza kraju zmienia się w kierunku charakterystycznym dla państw uprzemysłowionych (dominacja branż przetwórczych wytwarzających zróżnicowane produkty będące przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego), czy też nie. W odniesieniu do korzyści z handlu wewnątrzgałęziowego Brühlhart pisze o niższym koszcie dostosowania gospodarek do jego prowadzenia niż do udziału w handlu międzygałęziowym. Także to skłania go do przekonywania o wyższości dynamicznych mierników handlu nad tradycyjnymi (statycznymi). Jednak jego argumentacja pomija znane z literatury rozważania o względnie wysokim koszcie dostosowań do prowadzenia pionowego

handlu wewnątrzgałęziowego (zob. np. Czarny, 2002, rozdz. 5), co czyni ją niezbyt przekonującą.

Rozdział 8. odwołuje się do mierzenia handlu wewnątrzgałęziowego pionowego (w którym uczestniczą produkty zróżnicowane jakościowo) oraz poziomego (produkty zróżnicowane pod względem cech pozajakościowych ważnych z punktu widzenia nabywcy). Fontagné i Freudenberg analizują wymianę towarową w Europie w latach 1980–1999. Dowodzą, że handel międzygałęziowy oraz pionowa i pozioma wymiana wewnątrzgałęziowa prowadzone są z zupełnie innych powodów i wywołują odmienne skutki. Ich zdaniem, wbrew opinii wielu teoretyków, w handlu wewnątrzgałęziowym dominuje wymiana pionowa, oparta raczej na różnicach komparatywnych niż na podobieństwie struktur gospodarczych. Tę część pracy uważam za szczególnie interesującą. Jest tak nie tylko dlatego, że zgadzam się z poglądem o konieczności podziału wymiany wewnątrzgałęziowej na mniejsze i precyzyjniej zdefiniowane strumienie.

W rozdziale 9. Hyun–Hoon Lee i Lloyd opisują wewnątrzgałęziowy handel usługami. Ten rozdział zasługuje na szczególnie uważną lekturę, ponieważ usługi były do niedawna uznawane za niehandlowe, a w konsekwencji mało jest prac poświęconych tej problematyce. Autorzy analizują różnice między handlem dobrami i usługami. Pokazują, że brak publikacji na temat tego ostatniego wyniku w znacznej mierze z niedostatku danych statystycznych. Zwracają uwagę na problemy metodologiczne związane z definicją handlu usługami. Wywody autorów dodatkowo uatrakcyjniono przykładami praktycznymi ilustrującymi poszczególne rozumowania.

Rozdział 10., Greenawaya i Milnera, nawiązuje do modelu Chamberlina – Heckschera – Ohlina, w którym o dwustronnym handlu decydują zarówno korzyści komparatywne, jak i rosnące korzyści skali produkcji oraz zamiłowanie konsumentów do różnorodności nabywanych dóbr. Jest to połączenie tradycyjnej wizji handlu, zgodnie z którą kraje powinny specjalizować się w produkcji dóbr wytwarzanych względnie tanio z powodu przewag komparatywnych, z nowym podejściem do wymiany traktującym niedoskonałości konkurencji jako przyczynę prowadzenia handlu. Autorzy zgadzają się z Fontagné i Freudenbergiem, że w handlu wewnątrzgałęziowym dominuje wymiana pionowa (szczególnie ta, która polega na międzynarodowej wymianie półproduktów i wyrobów finalnych). Piszą, że wobec tego koszty dostosowania gospodarek do prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego nie są tak niskie, jak twierdzą teoretycy, ograniczający je do wewnątrzgałęziowego przestawiania się z produkcji jednej odmiany na wytwarzanie innej bez potrzeby m.in. przekwalifikowania pracowników.

Bardzo interesujący rozdział 11, autorstwa Markusena i Maskusa, traktuje o związku handlu wewnątrzga-

łęziowego i zagranicznych inwestycji bezpośrednich (FDI). Zazwyczaj w literaturze te ostatnie wiąże się z przepływem kapitału, nie zaś z prowadzeniem handlu. Tutaj autorzy nawiązują do dyskusji o tym, czy przepływy kapitału zastępują handel, czy też są wobec niego komplementarne (zob. Mundell, 1957). W tym kontekście szczególnie polecam analizę handlu wewnątrz firm wielonarodowych.

Również rozdział 12. (autorstwa Ekholm) jest poświęcony zależnościom między wewnątrzgałęziowymi inwestycjami bezpośrednimi oraz handlem wewnątrzgałęziowym. Posługując się przykładem Szwecji, autorka pokazuje, że różnice w wyposażeniu krajów w kapitał negatywnie wpływają zarówno na wewnątrzgałęziowe wzajemne FDI, jak i na taki dwustronny handel (podobna zależność dotyczy wyposażenia w kapitał ludzki).

W rozdziale 13. Fukasaku i Kimura przedstawiają empiryczną analizę wewnątrzgałęziowego handlu prowadzonego w ramach firm wielonarodowych. Posługują się danymi dotyczącymi USA i Japonii, co jest – moim zdaniem – uprawnione. Oba kraje należą bowiem do Triady, z której pochodzi przytłaczająca większość FDI. Zdaniem autorów, intensywność handlu wewnątrz firm zależy od cech branży i tworzących ją przedsiębiorstw. Wewnątrzgałęziowy handel w ramach firmy ma najczęściej charakter wymiany pionowej i stanowi międzynarodową wymianę półproduktów o różnym stopniu przetworzenia oraz dóbr finalnych.

Kończący książkę rozdział 14., autorstwa Grubela, stanowi nowe spojrzenie na handel wewnątrzgałęziowy. Jego przedmiotem jest bowiem wymiana aktywów. Takie zakończenie książki przekonuje Czytelnika, że badanie handlu wewnątrzgałęziowego ma przyszłość. Pojawiają się nowe aspekty analizy tej, należącej do kanonu ekonomii międzynarodowej, problematyki.

Uważam, że ta książka jest pasjonująca. Powinni po nią sięgnąć wszyscy, którzy zajmują się badaniem współczesnego handlu międzynarodowego. Zainteresuje ona zarówno teoretyków, jak i prowadzących analizy empiryczne, ponieważ pokazuje obecny stan badań nad handlem wewnątrzgałęziowym, stanowiącym ważną część wymiany. Lektura tego opracowania utwierdza mnie w przekonaniu, że pojęcie „handel wewnątrzgałęziowy” jest bardzo pojemne i konieczna jest dezagregacja jego strumieni. W przeciwnym razie trudno jest bowiem określić, zarówno teoretycznie, jak i empirycznie, jakie czynniki decydują o jego rozwoju. Dotychczasowe modele stanowią raczej studia przypadków niż jednolite podejście teoretyczne. W konsekwencji, niemożliwe są predykcje dotyczące perspektywy prowadzenia takiej wymiany oraz jej wpływu na dobrobyt jej uczestników. Rodzi to niebezpieczeństwo, że badania, choć liczne, wcale nie doprowadzą do lepszego zrozumienia rzeczywistej gospodarki.

rec. Elżbieta Czarny

## Bibliografia

1. J. Brander (1981): *Intra-Industry Trade in Identical Commodities*. "Journal of International Economics", vol. 11, s. 2-14.
2. J. Brander, P. Krugman (1983): *A reciprocal dumping model of international trade*. "Journal of International Economics", vol. 15, nr 3-4, s. 313-321.
3. E. Czarny (2002): *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*. Warszawa Oficyna Wydawnicza SGH.
4. H.G. Grubel, P.J. Lloyd (1975): *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*. Londyn Macmillan.
5. R. Mundell (1957): *International Trade and Factor Mobility*. "American Economic Review", vol. 47, s. 321-335.