

# Sprawozdanie z X Konferencji European Trade Study Group

11-13 września 2008 r., Warszawa

## 10th European Trade Study Group Conference Report

11-13 September 2008, Warsaw

*Elżbieta Czarny\**

W dniach 11–13 września 2008 r. odbyła się w Warszawie jubileuszowa, dziesiąta konferencja European Trade Study Group (ETSG). ETSG jest niedochodowym stowarzyszeniem akademickim, zajmującym się badaniem międzynarodowej współpracy gospodarczej. Coroczne konferencje tego stowarzyszenia należą do największych na świecie i są najważniejszym w Europie spotkaniem naukowców zajmujących się ekonomią międzynarodową oraz dziedzinami pokrewnymi. Uczestniczą w nich znakomici ekonomiści z uniwersytetów i ośrodków naukowych oraz instytucji politycznych i gospodarczych nie tylko z Europy (co sugeruje nazwa ETSG), lecz z całego świata. Wielu z nich łączy działalność naukowo-badawczą i dydaktyczną z praktyką, przez co mają wpływ na gospodarkę, tudzież politykę gospodarczą i zagraniczną różnych krajów, a także na działalność organizacji międzynarodowych. Jednocześnie konferencje ETSG są okazją do spotkań światowej czołówki ekonomistów z Princeton, London School of Economics czy Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organisation – WTO) z młodymi naukowcami z mniej znanych ośrodków badawczych.

Organizatorami tegorocznej konferencji European Trade Study Group były: Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. W inauguracji konferencji uczestniczyli rektorzy: Uniwersytetu Warszawskiego, K. Chałasińska-Macukow, oraz Szkoły Głównej Handlowej, A. Budnikowski. Uczest-

ników powitali dziekani: Kolegium Gospodarki Światowej SGH, J. Mazur, oraz Wydziału Nauk Ekonomicznych UW, T. Żylicz. Wykład inauguracyjny wygłosił były rektor Uniwersytetu warszawskiego W. Siwiński.

Warszawska konferencja ETSG była pierwszym z dorocznych spotkań tej grupy uczonych, które odbyło się w nowym kraju członkowskim Unii Europejskiej (wcześniejsze konferencje zorganizowano m.in. w Atenach, Dublinie, Kilonii, Madrycie, Nottingham i Wiedniu). Naukowa część konferencji odbywała się w centrum konferencyjnym Uniwersytetu Warszawskiego w budynku dawnej biblioteki. Uroczyste spotkanie uczestników konferencji odbyło się natomiast w Auli Spadochronowej Szkoły Głównej Handlowej.

W tegorocznej konferencji ETSG wzięło udział ponad 300 osób. Najliczniejsza była reprezentacja uczelni i ośrodków badawczych z Europy Zachodniej. Wielu uczonych przyjechało też ze Stanów Zjednoczonych, Japonii oraz Korei Południowej. W warszawskiej konferencji uczestniczyli m.in. tak znakomici specjaliści z dziedziny ekonomii międzynarodowej, jak: R.W. Jones (doktor *honoris causa* SGH), M. Brühlhart, M. Cabral, R. Falvey, J. Markusen, P. Neary oraz R. Riezman.

Na tegorocznej konferencji ETSG zaprezentowano 271 referatów. Cztery przedstawiono na sesjach plenarnych, a pozostałych 267 na sesjach równoległych. Odbyły się też trzy sesje plenarne poświęcone problematyce wykraczającej poza badania handlu międzynarodowego. Na jednej z nich zaprezentowano najnowszy raport Światowej Organizacji Handlu. Na kolejnej wrę-

\* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych; e-mail: [eczarny@onet.pl](mailto:eczarny@onet.pl)

czono nagrody młodym ekonomistom specjalizującym się w problematyce międzynarodowej. Na ostatniej sesji specjalnej podsumowano dziesięć dotychczasowych spotkań ETSG.

Warszawska konferencja służyła również aktywizacji polskich środowisk akademickich zajmujących się ekonomią międzynarodową. Zaprezentowano na niej 14 referatów pracowników naukowych z polskich uczelni i ośrodków badawczych. Dominująca większość prac pochodziła z Uniwersytetu Warszawskiego i Szkoły Głównej Handlowej. Było też kilka referatów autorstwa pracowników gdańskich uczelni. W przygotowaniu aż 13 opracowań uczestniczyli młodzi pracownicy nauki (mający co najwyżej stopień doktora). Sześć referatów było ich samodzielnymi opracowaniami, a w przypadku dalszych siedmiu byli współautorami. Liczny udział młodych pracowników naukowych polskich uczelni świadczy o tym, że nie odstają oni poziomem wiedzy i umiejętności od zagranicznych rówieśników, także z Europy Zachodniej czy Stanów Zjednoczonych, uważanych za liderów w dziedzinie badań ekonomicznych. Uwagę zwraca jednak silne skoncentrowanie polskich uczestników w kilku zaledwie ośrodkach badawczych. Jest ono tym bardziej zastanawiające, że w bieżącym roku konferencja ETSG odbywała się w Polsce, a więc udział w niej wymagał poniesienia niższego kosztu niż w latach poprzednich, zwłaszcza że polscy uczestnicy zostali zwolnieni z opłaty konferencyjnej. Szkoda, że większość polskich uczelni oraz wydziałów ekonomicznych nie skorzystała z tak dogodnej okazji do zaprezentowania dokonań swoich pracowników naukowych na forum międzynarodowym i nawiązania bezpośrednich kontaktów z uznanymi autorytetami z zakresu ekonomii międzynarodowej.

Zdecydowana większość referatów przedstawionych na tegorocznej konferencji ETSG – zarówno teoretycznych, jak i zawierających badania empiryczne – opierała się na modelach ekonomicznych. Silne sformalizowanie badań jest bowiem od lat cechą głównego nurtu ekonomii. Coraz częściej mówi się wręcz o jej nadmiernym zmatematyzowaniu. Z jednej strony czyni to badania ekonomiczne coraz bardziej zamkniętymi, z drugiej naraża je na zarzut oderwania od rzeczywistości gospodarczej. Takie zarzuty kieruje się zwłaszcza pod adresem teorii opartych na licznych i rygorystycznych założeniach<sup>1</sup>. Trudno jednak negować zalety dyscypliny formalnej będącej pochodną ujęć modelowych. Formalizacja badań nie pozwala wszak na mnożenie dygresji i wątków pobocznych, dość częstych w bardziej publicystycznej formie przekazu. Szkoda by też było rezygnować z wykorzystania olbrzymiego postępu technicznego w informatyce, który pozwala przeprowadzać testy empiryczne nawet z wielką liczbą obserwacji. Komputeryzacja nie tylko zwiększyła techniczne możliwości obliczeniowe, lecz także obniżyła koszt uzyskiwania in-

formacji dzięki dostępności internetowych baz danych (inna sprawa, że także dziś badacze słusznie skarżą się na niedostatek danych, zwłaszcza o wysokim stopniu dezagregacji, i ich nieprzystawalność do zmiennych modelowych).

Nie jest możliwa prezentacja wszystkich referatów przyjętych na tegoroczną konferencję ETSG. Zdecydowaną większość z nich przedstawiano na sesjach równoległych, nie dało się więc usłyszeć wszystkich wystąpień. Równocześnie dość zawodne bywa czytanie elektronicznych wersji referatów (dostępnych na stronie internetowej ETSG <http://www.etsg.org> wraz z opracowaniami z poprzednich konferencji oraz bieżącymi informacjami komitetu naukowego ETSG). Wersje elektroniczne często są bowiem odmienne pod względem merytorycznym od przedstawianych na konferencji, gdyż wielu autorów do ostatniej chwili pracuje nad wstępnymi wersjami prac. Dla wielu jest to zresztą główny argument przeciwko publikowaniu referatów w formie książkowej przed konferencjami (dalszym powodem bywa chęć uwzględnienia uwag zainspirowanych dyskusją na forum konferencji lub w kuluarach).

Trudno nawet wymienić wszystkie wątki dyskusji lub wskazać te, które dominowały w tegorocznych prezentacjach. W tej wielkiej liczbie przedstawionych prac znalazły się bowiem analizy łączące różnorodną problematykę. Mnogość wątków była tym większa, że tradycją konferencji jest interdyscyplinarność podejmowanych na nich kwestii. Badania ekonomiczne są często uzupełniane analizami socjologicznymi, politycznymi i prawniczymi.

Nie da się zatem wskazać rozłącznych zbiorów zagadnień będących tematem konferencji. Żaden podział, nawet ten, który stał się podstawą wyodrębnienia sesji równoległych, nie jest ani jedyny możliwy, ani najlepszy. Poniżej przedstawiam więc subiektywny wybór wątków i poglądów, które najbardziej utkwily mi w pamięci.

W trakcie sesji plenarnych L. Tajoli przedstawiła świat jako sieć powiązań handlowych. P. Antràs omówił teorię wpływu zagranicy na wyniki wyborów politycznych dokonywanych w kraju. H. Raff analizował handel prowadzony przez detalistów oferujących zróżnicowane warunki sprzedaży na rynku międzynarodowym, H. Breilich mówił zaś o handlu usługami, które do niedawna były dobrami niehandlowymi (czyli niebędącymi przedmiotem handlu z zagranicą). Dwa ostatnie wystąpienia dotyczyły podobnej problematyki, w obu przypadkach chodziło bowiem o handel usługami. Jest to względnie nowa problematyka, gdyż międzynarodowa wymiana usług od niedawna jest przedmiotem zainteresowania uczonych. Jednak najbardziej utkwilo mi w pamięci wystąpienie P. Antrása, który – na podstawie teorii wyborów i preferencji społecznych – pokazywał, jakimi instrumentami posługują się politycy, żeby wpływać na wybory obywateli innych państw lub wykorzystywać informacje z zagranicy do realizacji celów politycznych

<sup>1</sup> Zob. np. Blaug (1998, s. 11–34).

w kraju. Szczególnie dużo miejsca P. Antràs poświęcił analizie swoistej reklamy negatywnej, polegającej na zniechęcaniu społeczeństwa do rywali politycznych za pomocą pesymistycznych scenariuszy znanych z zagranicy i opatrywanych komentarzem (jawnym lub – częściej – ukrytym): „tak będzie i u nas, jeśli wygrają moi przeciwnicy”.

Pierwszą spośród specjalnych sesji plenarnych poświęcono prezentacji najnowszego raportu Światowej Organizacji Handlu. Przedstawiająca go M. Jansen podkreśliła, że WTO zajęła się zaniedbywanymi przez nią dotąd problemami. Mówiła o dokonanych przez WTO przededefiniowaniu korzyści z handlu (także usługami) oraz z lokalizacji i organizacji procesów produkcyjnych. Podkreślała znaczenie zamieszczonej w raporcie analizy wpływu wymiany handlowej na podział dochodów. W tym kontekście zwracała uwagę na konieczność przeciwdziałania ubóstwu. Analizowała też główne przyczyny pozostawiania niektórych krajów na marginesie międzynarodowej wymiany towarowej i innych form współpracy gospodarczej. Wszystkie wymienione problemy podejmowane w raporcie WTO zdają się iść w kierunku uczynienia tej organizacji globalną nie tylko z nazwy. Mają też zmienić jej wizerunek, zwłaszcza w krajach słabiej rozwiniętych, z których przynajmniej część widzi w niej klub bogatych realizujący cele bogatych<sup>2</sup>. M. Jansen ogłosiła również, że od 2009 r. Światowa Organizacja Handlu będzie przyznawać nagrodę dla autorów najlepszego referatu przyjętego na konferencję ETSG dotyczącą handlu oraz WTO.

Na następnej specjalnej sesji plenarnej H. Vandenburg wręczyła nagrody ufundowane przez Université Catholique de Louvain (UCL) oraz centrum badawcze LICOS z tego uniwersytetu, przeznaczone dla młodych ekonomistów, których referaty na tegoroczną konferencję ETSG dotyczyły handlu i polityki UE. Nagrodę UCL uzyskali F. Defever i F. Toubal za opracowanie dotyczące produktywności i sposobów działania firm wielonarodowych. Nagrodę LICOS przyznano natomiast E. Besedinie za referat, w którym dokonała syntezy teorii i badań empirycznych dotyczących eksportu oraz produktywności gospodarki ukraińskiej w obliczu endogenicznej polityki handlowej.

Na kolejnym wspólnym posiedzeniu uczestników konferencji L. De Benedictis podsumował dzieje dotychczasowych konferencji ETSG; współau-

torem opracowania na ten temat był D. Castellani – por. Castellani, De Benedictis (2008). Na podstawie materiałów archiwalnych autorzy obliczyli, że dotychczas na konferencje ETSG zgłoszono łącznie aż 2487 referatów. Spośród nich do prezentacji zakwalifikowano prawie 70%, czyli 1728 opracowań. W konferencjach, od początku istnienia ETSG, biorą udział głównie naukowcy z Europy Zachodniej, którzy co roku stanowią około 75% uczestników. Liczba osób przyjeżdżających na konferencje ETSG systematycznie rośnie. O ile na pierwszej z nich, w Rotterdamie w 1999 r., było 74 uczestników, o tyle na dziesiątej, w Warszawie, było ich już ponad 300. Sukcesem organizatorów konferencji jest nie tylko rosnąca liczba uczestników (uważa się, że właśnie osiągnięto granicę możliwości zwiększania ich liczby) oraz wzrost zaangażowania uczonych z Europy Środkowej oraz Stanów Zjednoczonych, lecz także zwiększenie liczby kobiet oraz bardzo młodych pracowników naukowych wygłaszających referaty. Na początku kobiety stanowiły nieznaczny odsetek uczestników, a dziś są autorkami lub współautorkami około 30% referatów. Z kolei doktoranci byli w tym roku autorami 27% referatów.

Dalsze opracowania zaprezentowano już na sesjach równoległych. W tym roku równocześnie odbywały się sześć takich sesji. Sesje równoległe podzielone były na dwanaście tematów związanych – mniej lub bardziej bezpośrednio – z handlem międzynarodowym. Były to: empiryczne badania handlu i gospodarki światowej, wpływ handlu na środowisko, charakterystyka firm uczestniczących w handlu, związki wzrostu gospodarczego i innowacyjności z gospodarką globalną, instytucje i zasady związane z prowadzeniem wymiany, inwestycje zagraniczne i lokalizacja, migracje, outsourcing, polityka handlowa i gospodarcza, teoria i badania empiryczne nad integracją regionalną oraz handel usługami. Podziału tematów między sesje równoległe dokonano według kryteriów rzeczowych, nie zaś geograficznych. Jednak problemy regionalne, zwłaszcza kwestie dotyczące Unii Europejskiej oraz Chin, znalazły się w wielu przedstawionych opracowaniach (o czym piszę dalej).

W tym roku nadspodziewanie dużo było tekstów teoretycznych, dotyczących przede wszystkim ekonomii politycznej handlu i polityki handlowej, a zwłaszcza mierzenia dobrobytu i jego zmian w sytuacji podejmowania współpracy z zagranicą lub wprowadzania instrumentów ochrony rynków krajowych. Było też sporo prezentacji dotyczących empirycznej analizy zjawisk zachodzących w gospodarce światowej. Jednak dominująca liczba opracowań łączyła analizę teoretyczną z empiryczną. Wiele z nich stanowiło modyfikacje wcześniejszych prac z udoskonalonymi modelami, będącymi przedmiotem testowania empirycznego, lub zmienionymi próbami objętymi badaniami.

<sup>2</sup> Efekty działania WTO byłyby lepsze, gdyby zreformowano i handel międzynarodowy, i jej sposób działania. W WTO decydujący głos mają bowiem kraje uprzemysłowione (14% udziałów i 62% głosów), które realizują swoje interesy kosztem krajów słabiej rozwiniętych (86% udziałów i 38% głosów). WTO wcale nie przeszkadza UE, USA i Japonii subsydiować rolnictwo, które stanowi jedną z nielicznych branż mogących szybko stać się specjalnością eksportową wielu państw słabo rozwiniętych. Równocześnie nawołuje te ostatnie do otwierania gospodarek, co często kończy się wyparciem ich produktów nawet z rynków rodzimych, gdzie nie są one w stanie konkurować z subsydiowanymi produktami z państw uprzemysłowionych. Kraje uprzemysłowione stosują zasadę „róbcie, jak wam mówimy, nie zaś jak sami robimy” (*Do as I tell you, not as I do*) – szerzej zob. Ortiz (2004, s. 283-284) oraz Aslam (2004, s. 291).

Na warszawskiej konferencji dużo mówiono o ekonomii politycznej handlu i protekcjonizmu. Dyskutując na temat – często poruszany w debatach publicznych – utraty miejsc pracy na rzecz zagranicy w następstwie handlu, zwracano uwagę, że taka argumentacja pomija pośredni wpływ wymiany międzynarodowej na zatrudnienie. Import oznacza bowiem zwykle zakup produktów po cenach niższych niż ceny analogicznych dóbr wytworzonych w kraju. Spadek cen skłania natomiast do zwiększania wydatków konsumpcyjnych na inne dobra, w tym krajowe, co w konsekwencji pobudza wzrost zatrudnienia.

Po latach dominacji problematyki handlu wewnątrzgałęziowego do łask wróciły badania wymiany opartej na korzyściach komparatywnych. Analizowano je głównie w odniesieniu do regionów (m.in. w relacji do gospodarek państw Europy Środkowej i Wschodniej). Sporo uwagi poświęcono też zmianom wynagrodzeń czynników produkcji w wyniku otwierania gospodarek. O tej ostatniej kwestii dyskutowano też w kontekście otwartych gospodarek wytwarzających dobra handlowe (stanowiące przedmiot handlu międzynarodowego) oraz dobra niehandlowe.

Ponowne zainteresowanie handlem, którego źródłem są międzynarodowe korzyści komparatywne, nie oznacza, że zrezygnowano z badania wymiany wewnątrzgałęziowej. Było sporo prac nawiązujących do tej tematyki, zwłaszcza w kontekście integracji regionalnej. Pojawiły się np. testy empiryczne modelu grawitacji ze zmiennymi objaśniającymi proporcję eksportu i PKB Polski w okresie jej przystępowania do stref wolnego handlu oraz do unii gospodarczej. Mówiono też o wpływie różnicowania produktów na dobrobyt, a także o mieżeniu różnorodności i jakości dóbr handlowych.

Wiele uwagi poświęcono jedno- i wielostronnej liberalizacji handlu. Analizowano m.in. wpływ barier pozataryfowych na intensywność wymiany towarowej. Przedstawiono mechanizm działania i skutki stosowania nietypowych instrumentów protekcji (np. sztucznego zaniżania stopy oprocentowania kredytu eksportowego). Omówiono również badania empiryczne dotyczące czynników decydujących o zmianach struktury i wielkości zatrudnienia w Polsce w okresie transformacji systemowej, kiedy m.in. otwierano gospodarkę i prowadzono negocjacje akcesyjne z UE.

Dużo uwagi poświęcono związkom handlu i przepływu czynników produkcji (w tym zwłaszcza kapitału bezpośredniego, czyli FDI, oraz pracy). Szczególnie miejsce w rozważaniach dotyczących FDI przypadło lokalizacji firm wielonarodowych (Multinational Enterprises – MNEs). Badania empiryczne, których wyniki przedstawiono na konferencji, potwierdzają, że głównymi powodami inwestowania kapitału bezpośredniego za granicą są chęć wejścia na rynek zagraniczny (poziome MNEs) oraz chęć wykorzystania komparatywnych lub wręcz absolutnych korzyści z lokalizacji (pionowe

MNEs). Niektórzy autorzy badań dotyczących MNEs zwracali uwagę na częste przypadki lokowania produkcji półproduktów blisko miejsca wytwarzania wyrobu finalnego, pomimo wielokrotnie potwierdzanego spadku względnych i absolutnych kosztów transportu (mówiono w tym kontekście o dodatkowych powodach takiego postępowania – np. wykorzystywaniu bliskości kulturowej współpracujących firm). Przedstawiano również empiryczne analizy dotyczące czynników decydujących o kierunkach handlu i FDI. Zauważono ponadto, że po latach dominacji krajów uprzemysłowionych zarówno w handlu (w tym zwłaszcza w dynamicznie rozwijającym się handlu wewnątrzgałęziowym), jak i w przepływie kapitału bezpośredniego pojawiła się teoria pokazująca możliwości udziału państw słabiej rozwiniętych w tych formach współpracy gospodarczej, a także jej potwierdzenie w badaniach empirycznych. Nadzieją dla krajów słabiej rozwiniętych jest międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji, a zwłaszcza outsourcing, czyli wykorzystywanie zasobów zewnętrznych oraz zlecanie podmiotom zewnętrznym wykonywania działań niezbędnych do funkcjonowania firmy będącej zleceniodawcą. Outsourcing dotyczy zwykle prac pomocniczych, polegających na produkcji podzespołów do produktu finalnego, lub świadczenia usług (np. ochroniarskich, prawniczych, informatycznych czy księgowych). Zleceniodawcami są zazwyczaj firmy z krajów uprzemysłowionych, wykonawcami zaś wytwórcy lub usługodawcy z krajów słabiej rozwiniętych. Przyczyną dzielenia produkcji na etapy i lokowania ich w różnych krajach jest dążenie do poprawy efektywności (np. przenoszenie pracochłonnych etapów produkcji do państw zasobnych w siłę roboczą obniża koszty produkcji). Korzyści krajów słabiej rozwiniętych z takiej formy współpracy wynikają głównie z tego, że łatwiej jest im zacząć ekspansję eksportową od produkcji pojedynczego podzespołu niż próbować podbić świat od razu wyrobem finalnym (zwłaszcza zaawansowanym technologicznie). Łatwiej jest też wykorzystać doświadczenia produkcyjne firm z krajów wysoko rozwiniętych niż samodzielnie taką wiedzę zdobywać.

Kolejnym tematem znajdującym się w centrum uwagi uczestników warszawskiej konferencji ETSG były migracje, w tym migracje powrotne, oraz związki międzynarodowego przepływu pracowników z handlem. W tym kontekście powróciło od lat zadawane pytanie o to, czy migracje (lub szerzej – przepływy czynników produkcji) i handel międzynarodowy są wobec siebie komplementarne czy substytucyjne. W gospodarkach działających zgodnie z założeniami teorii Heckschera-Ohlina (H-O) podstawą objaśnienia związku między handlem a migracjami jest twierdzenie o wyrównywaniu się cen produktów. Zgodnie z tym twierdzeniem handel i migracje są substytutami. Pracownicy, przenosząc się z kraju zasobnego w pracę do kraju, w którym jej brakuje, powodują bowiem, że względne zasoby czyn-

ników wytwórczych w badanych krajach stają się bardziej podobne, co zmniejsza możliwość prowadzenia handlu międzygałęziowego opartego na korzyściach komparatywnych obu państw (podobne argumenty dotyczą także potencjalnego przepływu innych czynników produkcji). Tymczasem z badań, których wyniki przedstawiono na konferencji ETSG, wynika, że współczesne migracje są nie tyle substytucyjne, ile komplementarne wobec handlu zarówno kraju pochodzenia emigrantów, jak i ich kraju docelowego (wbrew przewidywaniom teorii H-O). Imigranci chętniej bowiem kupują produkty z kraju swego pochodzenia niż wyroby zagraniczne. Robią tak nie tylko z powodów sentymentalnych, lecz także dlatego, że lepiej znają rodzime towary i mają gusty wykształcone przed wyjazdem za granicę. Sprzyja to importowi z kraju pochodzenia do kraju docelowego. Może pojawić się również efekt demonstracji zachowań konsumpcyjnych z kraju macierzystego wśród mieszkańców nowej ojczyzny. Emigranci mają też przewagę informacyjną. Lepiej znają nie tylko produkty, lecz również instytucje, język, kulturę oraz cechy rynków kraju pochodzenia, co dzięki zmniejszeniu kosztów transakcyjnych handlu pomaga w tworzeniu więzi gospodarczych między oboma krajami. Obecność emigrantów wpływa również na wielkość eksportu z ich nowej ojczyzny do kraju pochodzenia dzięki przenoszeniu przez nich wzorców nabytych w nowym miejscu zamieszkania do kraju pochodzenia.

Na konferencji pojawiły się też prezentacje dotyczące innych aspektów przepływu pracowników oraz pozostałych czynników produkcji. Mówiono m.in. o związkach FDI z popytem na siłę roboczą w krajach eksportujących i importujących kapitał. Przedstawiono też interdyscyplinarną analizę społecznej integracji emigrantów.

W zaprezentowanych pracach więcej miejsca niż w poprzednich latach poświęcono firmom uczestniczącym w międzynarodowej współpracy gospodarczej. Ten temat już od jakiegoś czasu zyskuje na znaczeniu. Rośnie również liczba opracowań z tego zakresu prezentowanych na konferencjach. Taka tendencja widoczna jest też w przypadku ETSG. Założenie o heterogeniczności radykalnie zmienia sposób analizy rynków i tworzących je przedsiębiorstw. O ile jeszcze przed kilkoma laty przyjmowano, że wszystkie firmy na rynku są jednakowe (symetryczne), o tyle obecnie mnożą się prace teoretyczne i empiryczne pokazujące zróżnicowanie przedsiębiorstw działających w jednej branży. Kolejnym krokiem w tej analizie jest stwierdzenie, że nie wszystkie firmy z branży, w której wytwarza się produkty sprzedawane za granicę, są eksporterami. W tej sytuacji zasadne jest zbadanie czynników decydujących o różnej pozycji firm w branży i – co za tym idzie – o ich udziale we współpracy z zagranicą. W tym kontekście zwraca się uwagę na różne typy kosztów ponoszonych przez poszczególne firmy i ich związki z możliwościami ekspansji zarów-

no krajowej, jak i międzynarodowej. Prowadzenie mikroekonomicznej analizy postępowania przedsiębiorstw stało się możliwe dzięki coraz łatwiejszemu dostępowi do odpowiednich danych statystycznych. Do niedawna trudno było uzyskać jakiegokolwiek informacje pochodzące z przedsiębiorstw, te zaś, którymi dysponowano, były bardzo fragmentaryczne (ograniczały się np. do danych obowiązkowo ujawnianych przez firmy notowane na giełdach). Także dziś dostępność danych jest ograniczona nawet w krajach najwyżej rozwiniętych i zupełnie niedostateczna w krajach słabiej rozwiniętych.

Na tegorocznej konferencji ETSG dużo miejsca poświęcono niedoskonałościom konkurencji na rynkach międzynarodowych. Trudno się temu dziwić, skoro wiele branż (zwłaszcza przetwórczych, wytwarzających produkty zindywidualizowane) cechuje niedoskonałość konkurencji. Zwracano uwagę nie tylko na związek liczby firm w branży oraz ich siły rynkowej z intensywnością konkurencji, lecz także na związek liczby firm z efektywnością ich działania i szansami na rozwój eksportu. W tym kontekście analizowano m.in. oligopol Cournota.

W wielu pracach z tego zakresu pojawiała się tematyka unijna, choć – jak wspomniałam – nie poświęcono jej osobnej sesji. Podobnie było w przypadku Chin, których ekspansja gospodarcza jest nader istotna dla całej gospodarki światowej. Nie zostały one w ten sposób uhonorowane. Jednak kwestie regionalne, zwłaszcza dotyczące UE i Chin, zajmowały ważne miejsce w wielu prezentacjach właściwie w każdej grupie tematycznej.

O Unii Europejskiej mówiono m.in. w kontekście zmian na jej rynku pracy zachodzących pod wpływem kolejnych akcesji, jak też ekspansji eksportowej Chin. Zwracano przy tym szczególną uwagę na wpływ ekspansji eksportowej Chin na wzrost kwalifikacji pracowników zatrudnionych w branżach tekstylnych w Europie. Pokazywano to zjawisko jako przykład zaostrzenia konkurencji dzięki otwartości gospodarki. Dużo mówiono również o polityce UE. Nie ograniczano się przy tym do wspólnej polityki handlowej. Analizując międzypaństwową współpracę w dziedzinie polityki badawczo-rozwojowej (*research and development*), odwoływano się np. do doświadczeń UE.

Także zagadnienia dotyczące Chin były obecne w wielu wystąpieniach. Mówiono m.in. o konkurencji towarów chińskich w stosunku do dóbr wytwarzanych w Europie Środkowej i Wschodniej. Analizowano napływ FDI do Chin i ich oddziaływanie na efektywność tamtejszej gospodarki. Podkreślano sprzeczność interesów gospodarczych firm oraz władz państw uprzemysłowionych. Władze krajów uprzemysłowionych obawiają się ekonomicznych skutków napływu na ich rynki tanich wyborów z Chin, natomiast główne firmy wielonarodowe z tych krajów przejawiają znaczną aktywność inwestycyjną w gospodarce chińskiej i przyczyniają się do jej dalszej ekspansji (wprowadzają np. nowe tech-

nologie i rozwiązania organizacyjnie, co jest źródłem dodatkowego wzrostu efektywności). Zwracano uwagę, że konsekwencją tego stanu jest redystrybucja dochodów w krajach wysoko rozwiniętych, choć może w nich też następować wzrost dobrobytu netto (dzięki wspomnianym wcześniej pośrednim skutkom wymiany). Badano także regionalną strukturę dochodową różnych regionów Chin, pokazując jej silną zależność od lokalizacji działalności gospodarczej.

Na warszawskiej konferencji pojawiły się też zagadnienia, o których wcześniej tylko sporadycznie dyskutowano na forum ETSG. Nowym tematem był np. udział instytucji we współpracy międzynarodowej. Sformułowano m.in. teorię działania GATT. Mówiono też o skutkach działania WTO. O wiele więcej miejsca niż na wcześniejszych spotkaniach ETSG poświęcono wpływowi kursów walutowych na handel międzynarodowy i przepływ kapitału bezpośredniego.

Kolejną nowością były analizy negatywnych zjawisk (niekiedy o charakterze wręcz przestępczym) związanych z gospodarczą współpracą z zagranicą. Na tegorocznej konferencji pojawiło się ich od razu dość dużo. Mówiono o korupcji towarzyszącej przepływowi kapitału bezpośredniego. Analizowano współczesne formy nielegalnego handlu. Badano zasięg i strukturę pracy zarobkowej nieletnich w krajach afrykańskich. Wspomniano też o niszczących skutkach (zwłaszcza długookresowych) konkurencji za wszelką cenę, prowadzonej między krajami słabo rozwiniętymi. Pokazywano taką wyniszczającą rywalizację jako strategię działania MNEs w krajach słabo rozwiniętych.

Względnie nowym tematem podjętym na warszawskiej konferencji ETSG był wpływ handlu międzynarodowego na środowisko. Przedstawiono wyniki badań dotyczących kontroli emisji gazów cieplarnianych. Mówiono o eksporcie zanieczyszczeń do krajów słabiej rozwiniętych za pośrednictwem FDI. Wspomniano także o wpływie ekspansji gospodarczej, a pośrednio i handlowej, Chin na zanieczyszczenie środowiska.

Konferencje ETSG są każdorazowo organizowane według podobnego schematu. Co roku, w końcu lutego na stronie internetowej stowarzyszenia pojawiają się informacje o terminie i lokalizacji konferencji oraz zaproszenie do przysyłania streszczeń referatów proponowanych na konferencję (zwykle do końca kwietnia).

Streszczenia referatów są recenzowane przez członków międzynarodowego komitetu naukowego ETSG, który tworzą znakomici badacze handlu międzynarodowego z różnych ośrodków akademickich. Są wśród nich m.in. K. Ekholm ze Stockholm School of Economics, R. Falvey z University of Nottingham, J. Francois z Johannes Kepler University Linz, D. Greenaway z University of Nottingham, M. Landesmann z Vienna Institute for International Economic Studies, J. Markusen z University of Colorado i University College Dublin, P. Neary z University of Oxford, H. Vandenbussche z Université Catholique de Louvain, A. Woodland z University of Sydney, I. Wooton z University of Strathclyde oraz M. Zanardi z Université Libre de Bruxelles (ECARES). Informacje o zaakceptowanych referatach umieszczane są na stronie internetowej ETSG w końcu czerwca. Wtedy autorzy mają czas do końca sierpnia na przygotowanie pełnych wersji referatów. Ustalenie tematów sesji równoległych oraz całościowego programu konferencji pozostaje w gestii komitetu naukowego, natomiast uczelnie goszczące konferencje odpowiadają za ich przygotowanie organizacyjne.

W trakcie jednej z przerw obiadowych na każdej konferencji odbywa się spotkanie organizatorów bieżącej i poprzedniej konferencji z komitetem naukowym ETSG oraz organizatorami dwóch następnych konferencji (w Warszawie przedstawiono plany dotyczące przyszłorocznej konferencji, która odbędzie się w Rzymie, oraz konferencji w Lozannie w 2010 r.). Pozwala to na wymianę doświadczeń organizatorów, ustalenie przewidywanej wysokości budżetu konferencji i określenie, z jakimi problemami zetknęli się dotychczasowi organizatorzy.

Warszawska konferencja została zorganizowana przez pracowników naukowych Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego (koordynatorem z ramienia UW był J.J. Michałek) oraz Instytutu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej (koordynator – E. Czarny). W pracach organizacyjnych uczestniczyło ponadto wielu doktorantów i studentów obu uczelni. UW i SGH współfinansowały też przedsięwzięcie. Sponsorami warszawskiej konferencji były bowiem Narodowy Bank Polski, PKO BP SA oraz Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie SA.

## Bibliografia

- Aslam A. (2004), *Covering the World Bank*, w: A. Schiffrin, A. Bisat (red.) (2004), *Covering Globalization. A Handbook for Reporters*, Columbia University Press, New York.
- Blaug M. (1998), *Disturbing currents in modern economics*, „Challenge”, Vol. 41, No. 3, s. 11–34.
- Castellani D., De Benedictis L. (2008), *Quantifying ETSG. 10 Years of the European Trade Study Group*, <http://www.etsg.org/ETSG2008/Papers/ETSG10YEARS.pdf>.
- Ortiz I. (2004), *Poverty Reduction*, w: A. Schiffrin, A. Bisat (red.) (2004), *Covering Globalization. A Handbook for Reporters*, Columbia University Press, New York.