

O EWOLUCJI INTERPRETACJI PRZEWAG KONKURENCYJNYCH KRAJÓW W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Wprowadzenie

W większości teorii handlu dowodzi się, że wzrost wymiany prowadzi do podniesienia dobrobytu społeczeństw krajów handlujących. Większość tradycyjnych teorii handlu odnosi się do „czystej wymiany”, w której pieniądź jest neutralny, a wartość importu jest równa wartości eksportu¹. A zatem zdolność kraju, sektora, czy pojedynczego podmiotu ekonomicznego do eksportu ma kluczowe znaczenia dla możliwości importu i rozwoju wymiany międzynarodowej. Stąd też tak duże znaczenie ma analiza przesłanek przewag konkurencyjnych danego kraju.

W klasycznej teorii Ricarda produktywność homogenicznej siły roboczej określa względne przewagi konkurencyjne (komparatywne) poszczególnych sektorów. Również w neoklasycznej teorii przewagi komparatywne miały charakter sektorowy, ale zależały od względnych zasobów czynników produkcji danego kraju. Natomiast w nowej teorii handlu Krugmana kraje i firmy są symetryczne, a przewagi konkurencyjne na poziomie krajów nie są jasno zdefiniowane. Z kolei w nowym nurcie nowej teorii handlu, zapoczątkowanym głównie przez Melitza [2003], przewagi konkurencyjne są określone na poziomie firm. Powstaje zatem pytanie: czy przy takim ujęciu charakterystyki krajów mają nadal znaczenie przy określaniu możliwości eksportowych firm, sektorów i krajów.

1. Teorie klasyczne i neoklasyczne

W klasycznej teorii Ricarda z XVIII wieku, przewagi względne (komparatywne) kraju są określone przez zróżnicowane produktywności jednorodnej (homoge-

¹ Należy dodać, że w gospodarce otwartej z pieniądzem nadwyżka eksportu netto powiększa popyt na dobra i usługi krajowe i zwiększa PKB.

nicznej) siły roboczej w poszczególnych sektorach gospodarki. Teoria Ricardo jest jednak oparta na kilku ważnych założeniach. Po pierwsze, występuje doskonała konkurencja, co oznacza, że ceny dóbr są wyznaczone tylko przez koszty produkcji. Po drugie, jedynym czynnikiem produkcji jest jednorodna siła robocza. Mówiąc dokładniej, produktywność (wydajność) każdego pracownika jest dokładnie taka sama w danym kraju. Jest ona jednak zróżnicowana pomiędzy sektorami i poszczególnymi krajami. Po trzecie, siła robocza jest doskonale mobilna w kraju, ale nie może przenosić się między państwami. Po czwarte, muszą być spełnione pewne dodatkowe warunki, by wymiana handlowa mogła się rozwijać. Przede wszystkim, koszty transportu muszą być niskie, a bariery handlowe nie mogą być wysokie. Jeśli występują znaczące bariery w handlu (na przykład wysokie cła), to cena dobra zagranicznego w kraju staje się wyższa w porównaniu do krajowej, a import staje się nieopłacalny.

Przyczyną handlu, w myśl teorii Ricarda, są zatem różnice w poziomie wydajności siły roboczej w różnych krajach. W tym ujęciu wszyscy pracownicy w danym kraju są identyczni, a różnice w ich sektorowej produktywności są „czarną skrzynką” i wynikają (w domyśle) z różnic technologicznych pomiędzy krajami. Należy dodać, że średnie poziomy wydajności pracy mogą być zróżnicowane pomiędzy poszczególnymi krajami. Natomiast w skali międzynarodowej warunkiem utrzymania równowagi bilansów handlowych jest to, by poziomy płac w poszczególnych krajach były proporcjonalne do średnich poziomów wydajności siły roboczej w tych krajach [Dornbusch, Fisher, Samuelson, 1977].

Największą zasługą teorii Ricarda jest to, że w bardzo prosty sposób wyjaśnia przyczyny i konsekwencje dobrobytu handlu międzynarodowego. Co więcej, tłumaczy ona, że handel może być korzystny nawet dla krajów mniej rozwiniętych, w których poziom produktywności siły roboczej jest niższy niż w kraju wyżej rozwiniętym. Powstaje oczywiście pytanie: jaka jest rzeczywista wartość modelu ricardiańskiego? Czy różnice w sektorowej produktywności siły roboczej oddziałują na rzeczywiste strumienie handlu?

Pierwszy, najbardziej znany test modelu Ricarda został wykonany przez McDougalla [1951]. Analizował on wielkości eksportu 20 sektorów przemysłowych Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii do krajów trzecich w 1937 roku. W tym czasie wielkość eksportu obu tych krajów była bardzo zbliżona. Analiza ta wykazała dwie ważne zależności statystyczne. Po pierwsze, istniała wyraźna, dodatnia korelacja pomiędzy sektorowym poziomem wydajności pracy robotników a wielkością eksportu danego sektora Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Po drugie, średni poziom płac w obu krajach był proporcjonalny do średniego poziomu wydajności pracy robotników². Tak więc, oba główne wnioski, dotyczące struktury i wielkości handlu, płynące z modelu Ricarda, zostały pozytywnie zweryfikowane empirycznie.

² W 1937 roku poziom wydajności pracy i poziom płac był dwukrotnie wyższy w Stanach Zjednoczonych w porównaniu do Wielkiej Brytanii.

Późniejsze testy empiryczne modelu Ricarda, prowadzone między innymi przez Balassa [1963] przyniosły nie zawsze tak jednoznaczne wyniki. Wskazywano w nich na pewne trudności metodologiczne, związane na przykład z koniecznością analizy strumieni bilateralnych pomiędzy dwoma krajami, które często są niezerównoważone. Bardziej wyrafinowane techniki ekonometryczne [Golub, Hsieh, 2000], pozwalały na rozwiązanie niektórych problemów metodologicznych.

Jednak teoria Ricarda nie udzielała odpowiedzi na ważne pytanie: dlaczego występują różnice w poziomie wydajności pracy pomiędzy poszczególnymi krajami, które wpływają później na ujawnianie się przewag komparatywnych? Nie da się tego łatwo wytłumaczyć, posługując się tylko jednym czynnikiem produkcji, to znaczy siłą roboczą. Wówczas poziom wydajności pracy w danym kraju jest swoistą „czarną skrzynką”. Problem ten udało się, przynajmniej teoretycznie, rozwiązać w ramach teorii neoklasycznej, w której występuje więcej czynników produkcji.

Twórcami neoklasycznej teorii byli Heckscher i Ohlin (H-O). Została ona następnie sformalizowana, w uproszczonym modelu (2x2x2), przez Jonesa w latach 60. XX wieku. Warto zauważyć, że Siwiński [1967] jako jeden z pierwszych przedstawił w literaturze polskiej strukturę modelu neoklasycznego Heckschera-Ohlina. Do dziś teoria neoklasyczna stanowi ważny element teorii wymiany, pozwalający zrozumieć handel międzygałęziowy pomiędzy krajami o zróżnicowanym poziomie rozwoju. W teorii tej przyjęto cały szereg upraszczających założeń, występujących także w teorii klasycznej Ricarda. Występuje tu doskonała konkurencja i pełne zatrudnienie czynników produkcji (na przykład siły roboczej czy kapitału) oraz doskonała mobilność czynników produkcji wewnątrz kraju i jej brak w skali międzynarodowej. Identyczne są gusta różnych społeczeństw, a zatem i funkcje preferencji. Identyczne są także technologie wytwarzania (to znaczy funkcje produkcji) tych samych dóbr we wszystkich krajach i występują stałe przychody skali produkcji.

Tak więc, w teorii H-O przyjmuje się, że kraje są prawie identyczne. Jedyną różnicą pomiędzy nimi jest odmienne wyposażenie w czynniki produkcji. Względnie duży zasób danego czynnika produkcji (na przykład kapitału) powoduje, że jego cena (stopa procentowa) jest względnie niska. Ta zależność określa strukturę przewag komparatywnych. Z twierdzenia H-O wynika, że każdy kraj powinien produkować i eksportować te dobra do wytworzenia których używa się względnie obfitych w danym kraju (a więc tanich) czynników produkcji. Powinien natomiast importować dobra, do produkcji których używa się względnie rzadkich (drogich) czynników produkcji. Taka specjalizacja jest zgodna ze względną obfitością czynników produkcji i jest przejawem racjonalnego gospodarowania. Specjalizacja produkcyjna zgodna z modelem H-O prowadzi do handlu o charakterze międzygałęziowym i podnosi poziom dobrobytu.

Niestety, pomimo wewnętrznej spójności teoria H-O często nie sprawdzała się w badaniach empirycznych. Leontief [1954] wykonał pierwszy test

empiryczny, służący weryfikacji podstawowej tezy teorii H-O, w myśl której kraje winny eksportować towary, do wytworzenia których potrzebne są obfite czynniki produkcji. Badał on zawartość kapitału i siły roboczej w amerykańskim eksporcie i imporcie³. Oczekiwał, że Stany Zjednoczone, jako najbardziej rozwinięte i obfite w kapitał, powinny eksportować dobra kapitałochłonne, a importować pracochłonne. Okazało się jednak, że amerykański eksport jest bardziej pracochłonny niż import. Ten zaskakujący wynik nazywano paradoksem Leontiefa, ponieważ trudno było podważyć spójność logiczną samej teorii H-O. Wynik ten skłaniał jednak do krytycznej analizy teorii H-O.

Sam Leontief uważał, że przyczyną paradoksu może być fałszywe założenie o jednorodności siły roboczej na całym świecie. Twierdził, że pracownicy amerykańscy są zdecydowanie bardziej wykształceni, a więc wydajni, w porównaniu do reszty świata. W efekcie, ich większa wydajność „pomnaża” fizycznych pracowników (liczonych według średniej światowej), a tak rozumiana obfitość siły roboczej powoduje, że eksport jest pracochłonny. Późniejsze badania empiryczne dotyczące zwartości tak zwanego kapitału ludzkiego (czyli wykwalifikowanych pracowników) potwierdziły częściowo domysły Leontiefa. Wskazywały również, że w badaniach empirycznych należy uwzględniać więcej niż dwa czynniki produkcji. Obok kapitału należy analizować również zasoby wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej siły roboczej, zasoby ziemi, lasów, surowców czy paliw energetycznych.

Podstawy teoretyczne do rozszerzenia modelu H-O na wiele czynników produkcji i wiele krajów stworzył Vanek [1968] (HOV). Jednak nawet znacznie bardziej zdezagregowana analiza roli czynników produkcji w handlu międzynarodowym nie przyniosła zadowalających rezultatów. W jednym z najbardziej znanych testów teorii neoklasycznej, przeprowadzonym przez Bowena, Leamera i Sveikauskasa [1987], badano 12 czynników produkcji w 27 krajach dla danych z 1967 roku. Wyliczenia te zostały przeprowadzone na bazie niezależnych informacji o wyposażeniu w czynniki produkcji, technologiach i handlu. Wśród analizowanych czynników, uwzględniono kilka rodzajów wykwalifikowanej siły roboczej, takiej jak profesjonalni inżynierowie, menedżerowie, urzędnicy, sprzedawcy czy prosta siła robocza. Autorzy ci badali zależność pomiędzy względnym wyposażeniem w czynniki produkcji tych krajów a zawartością tych czynników w eksporcie netto. Badano tutaj zgodność znaków pomiędzy względną obfitością danego czynnika eksportu produkcji w danym kraju a jego eksportem netto oraz zgodność rankingu pomiędzy poszczególnymi czynnikami produkcji, zawartymi w eksporcie netto. Najważniejsze wyniki tej analizy przedstawiono w tablicy 1. W przypadku pełnej zgodności z teorią neoklasyczną, zgodność znaków i rankingów powinna wynosić 1, czyli 100%.

³ Leontief prowadził badanie na podstawie tak zwanej tablicy nakładów i wyników w gospodarce amerykańskiej. Na tej podstawie badał zawartość kapitału i siły roboczej w amerykańskim eksporcie i produkcji przemysłowej zastępującej import.

Tablica 1. Zgodność znaków i rankingu czynników produkcji w analizie 27 krajów w 1967 roku (w teście znaku i rankingu podano, jaki procent jest zgodny z teorią H-O)

Czynnik produkcji	Test znaku (w %)	Test rankingu (w %)
Kapitał	52	45
Siła robocza (prosta)	67	46
Profesjoniści/inżynierowie	78	33
Menedżerowie	22	34
Urzędnicy	59	48
Sprzedawcy	67	47
Usługi	67	44
Rolnictwo	63	47
Produkcja	70	48
Ziemia uprawna	70	73
Pastwiska	52	61
Lasy	70	65

Źródło: Bowen, Leamer, Sveikauskas [1987]; badanie dla 27 krajów.

Wyniki badania Bowena, Leamera i Sveikauskasa pokazują, że ówczesna struktura handlu tylko w niewielkim stopniu była zgodna z twierdzeniem HOV o strukturze handlu tego modelu. W jednej trzeciej przypadków wystąpiły zakłócenia (niezgodności) w znakach, a w połowie przypadków wystąpiły niezgodności w rankingu.

Trefler [1993, 1995] swoimi badaniami przyczynił się do zwiększenia siły predykcji modelu H-O. Z jednej strony Trefler [1993] uwzględnił różnice w absolutnym poziomie produktywności czynników produkcji w poszczególnych krajach, w porównaniu do Stanów Zjednoczonych, traktowanych jak punkt odniesienia. Z drugiej strony Trefler [1995] uwzględnił różnice w strukturze konsumpcji poszczególnych krajów, wynikające z skłonności do relatywnie większej konsumpcji dóbr krajowych (*home bias*). Dzięki tym korektom wzrósł wyraźnie poziom zgodności struktury handlu analizowanych krajów ze względnymi zasobami czynników produkcji. Powstaje jednak pytanie: w jakim stopniu można modyfikować oryginalne założenia teorii HOV, weryfikując teorię neoklasyczną⁴.

⁴ Poziom zgodności strumieni handlu z założeniami teorii H-O w badaniach Treflera przekraczał wyraźnie 70%. Kompleksowego przeglądu weryfikacji empirycznej neoklasycznej i nowej teorii handlu dokonał Helpman [1999].