

Maria Kocot*

Tradycyjne i współczesne teorie wymiany międzynarodowej

Wymiana międzynarodowa, w jej ujęciu teoretycznym, jak i empirycznym, jest jednym z najbardziej atrakcyjnych obszarów badawczych wchodzących w zakres szeroko rozumianych międzynarodowych stosunków ekonomicznych. Podstawę kontrowersji i rozważań w tym problemie stanowi dyskutowany od wieków ciągle nierozwiązany obszar oddziaływania na dobrobyt kraju uczestniczącego w międzynarodowym podziale pracy alternatywnego podejścia związanego bądź z liberalizmem handlowym bądź też protekcjonizmem w sferze międzynarodowego obrotu towarowego.

Teorie handlu międzynarodowego można podzielić na tradycyjne i współczesne.

Celem artykułu jest uporządkowanie wiedzy teoretycznej na temat teorii tradycyjnych i współczesnych w celu wyjaśnienia zjawisk, dlaczego kraje powinny uczestniczyć w handlu międzynarodowym.

Celem teorii tradycyjnych była interpretacja źródeł i kierunków handlu w całej gospodarce światowej, a ich autorzy zwracali uwagę na różnice w warunkach produkcji jako podstawę handlu¹. Teorie współczesne dotyczą różnych specyficznych warunków tego handlu oraz kładą nacisk na wyjaśnienie jego źródeł i kierunków w sytuacji, gdy kraje dysponują podobnymi warunkami produkcji. Dlatego niektórzy ekonomiści traktują je jako rozwinięcie, a nie jako alternatywę teorii tradycyjnych².

* Mgr, Wyższa Szkoła Humanitas w Sosnowcu.

1 J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, 2004, s. 18.

2 D. Salvatore, *Theory and Problems of International Economics*, „SchaurrTs Outline Series, McGraw-Hill”, New York 1984.

Tabela 1. Teorie wymiany międzynarodowej

TEORIE WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ	PRZEDSTAWICIELE
Merkantylizm	John Hales, Thomas Mun, Josiack Child, Juan de Mariana, Jerome de Ustariz, Bernardo de Ulloa, Geminiano Montanari
Teoria kosztów absolutnych	Adam Smith
Teoria kosztów względnych	D. Ricardo, R. Torres, J. Mill
Teoria kosztów realnych	J. Viner
Teoria kosztów alternatywnych	G. Haberler
Teoria obfitości zasobów	B. Ohlin, E. Heckschera, P. A. Samuelson, M. F. W. Stolper
Teorie współczesne (teorie neoczynnikowe, teorie neotechnologiczne, teoria popytowo – podażowe)	R. A. Posner, R. Vernon

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa 2002; U. Zagóra-Jonszta, *Wykłady z historii myśli ekonomicznej, część I*, Katowice 2001.

Pierwszym samodzielnym kierunkiem w myśli ekonomicznej, skupiającym się w całości na zagadnieniach ekonomicznych był merkantylizm. Z jednej strony oznaczał system polityki gospodarczej, z drugiej – system poglądów ekonomicznych, teoretycznie uzasadniających tę politykę. Merkantylizm rozwinął się w Europie pod koniec XV wieku i trwał mniej więcej do połowy XVIII wieku. W różnych państwach przybierał inny charakter i kończył w różnym czasie. Zależało to od wielu przyczyn, między innymi od poziomu rozwoju gospodarczego kraju, dorobku teoretycznego rodzimych merkantylistów oraz konkretnej sytuacji społeczno-politycznej państwa. Najwcześniej merkantylizm zakończył się w Anglii, ustępując miejsca ekonomii klasycznej³.

Twórcy tej teorii uważali, że podstawą bogactwa kraju są zasoby złota i srebra. W związku z tym, że w ówczesnym handlu międzynarodowym oba metale były środkiem płatniczym, eksport towarów stanowił sposób na pomnożenie bogactwa kraju, natomiast import zmniejszał je, wzbogacając zagranicę. W świetle tego rozumowania handel międzynarodowy warto prowadzić po to, aby zwiększyć zasoby kruszców. Korzyści z handlu odnoszą kraje, które potrafią uzyskać nadwyżkę eksportu nad importem, czyli dodatni bilans handlowy. W związku z tym merkantylści zalecali stosowanie środków ochronnych na import towarów przemysłowych, ułatwienia dla importu

3 U. Zagóra-Jonszta, *Wykłady z historii myśli ekonomicznej, część I*, Katowice 2001, s. 21.

surowców i pobudzanie eksportu, zwłaszcza dóbr gotowych⁴. Przejście do rozwiniętego merkantylizmu, spowodowane wzrostem produkcji i zwiększeniem wymiany międzynarodowej, spowodowało odejście od sztywnej zasady bilansu pieniężnego w kierunku aktywizacji bilansu handlowego. Nie ograniczano już wydatków, zwłaszcza na zakup surowców, pod warunkiem, że jeszcze więcej sprzedawano wyrobów gotowych. Zwrócono uwagę na rolę reeksportu w handlu zagranicznym. W ten sposób idea bilansu handlowego utraciła charakter kruszcowy, a nabyła cech bilansu produkcji. Poprzez politykę protekcyjnizmu celnego chroniono krajowy rynek przed zalewem zagranicznych towarów. Licznie powstające w tym czasie kompanie handlowe otrzymywały od państwa uprawnienia monopolowe, poprzez które eliminowano konkurencję. Daleko posunięty interwencjonizm, a zwłaszcza protekcyjnizm celny był charakterystyczną cechą merkantylizmu. Doprowadził on do powstania jednolitego rynku narodowego, na którym dominującą rolę odgrywały wyroby przemysłowe. Ideałem merkantylizmu była gospodarka autarkiczna⁵.

Wśród krytyków merkantylizmu można wymienić Nicolasa Barbona, Williama Petty, Johna Locka, Johna Lawa, Dudley Northona oraz Davida Huma⁶. David Hume, osiemnastowieczny angielski ekonomista i filozof odwoływał się do tzw. ilościowej teorii pieniądza. Wskazał on, że złoto i srebro napływające do kraju mającego nadwyżkę eksportu (np. do Anglii) zwiększą podaż pieniądza i spowodują wzrost poziomu cen, a zatem pogorszą konkurencyjność jego towarów na rynku międzynarodowym. Z kolei w kraju, w którym import przewyższa eksport (np. we Francji), podaż pieniądza zmniejszy się w wyniku odpływu złota i srebra, ceny spadną, a konkurencyjność towarów tu produkowanych wzrośnie. W związku ze zmianą relacji cen, Francuzi zaczęli kupować mniej towarów angielskich, a Anglicy zwiększą zakupy towarów francuskich, co doprowadzi do pogorszenia bilansu handlowego w Anglii i do jego poprawy we Francji, czyli do likwidacji pierwotnej nierównowagi. Zgodnie z rozumowaniem D. Hume'a, merkantyści mylili się, sądząc, że jakiś kraj może przez długi okres utrzymywać nadwyżki eksportu oraz gromadzić w ten sposób zasoby złota i srebra pochodzące z innych krajów. Jednak podstawowy błąd teoretyczny merkantyizmu polegał na uznaniu nadwyżki eksportowej za wskaźnik dobrobytu⁷.

Pomimo upływu lat, teoria merkantyizmu, pomimo krytycznych ocen nadal pojawia się w decyzjach rządów wielu państw. Pogląd, iż nadwyżka eksportu nad importem jest miarą korzyści odnoszonych z handlu i wyrazem potęgi gospodarczej kraju, jest ciągle głoszony, a działania mające na celu subsydiowanie eksportu i stwarzanie barier handlowych dla towarów sprowadzanych z zagranicy są wciąż obecne.

Narodziny ekonomii klasycznej przypadają na drugą połowę XVIII wieku. Rozwój ekonomii klasycznej wiązał się z powstaniem kapitalizmu manufakturowego, wynalazkami w przemyśle i zwycięstwem liberalizmu ekonomicznego w teorii. Teoria klasyczna przez wiele lat stanowiła podstawę badań nad handlem międzynarodowym,

4 M. Błag, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Warszawa 2000, s. 22.

5 U. Zagóra-Jonszta, *Wykłady z historii myśli...*, ibidem, s. 21.

6 J. K. Galbraith, *Ekonomia w perspektywie*, Warszawa 1991, s. 45-48.

7 J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych stosunków...*, ibidem, s. 19.

a odkrycie zasady przewagi względnej uważa się za najbardziej doniosłe osiągnięcie w całej nauce ekonomii⁸. Przedstawiciele tzw. szkoły klasycznej wykazali, że handel międzynarodowy nie jest grą o sumie zerowej, lecz grą o sumie dodatniej, co oznacza, że wszystkie kraje mogą odnosić korzyści, nawet jeśli jedne zarabiają więcej, a inne mniej. Dowiedli, że podstawowym powodem prowadzenia handlu są różnice w cenach rynkowych – towary tańsze w kraju eksportujemy, towary tańsze za granicą importujemy. Różnice w cenach biorą się z różnic w realnych kosztach produkcji. Ponieważ dla przedstawicieli tej szkoły praca to jedyny czynnik wytwórczy, różnice w realnych kosztach produkcji są równoznaczne z różnicami w nakładach pracy na jednostkę towaru, które w tej sytuacji wynikają wyłącznie z różnic w wydajnościach pracy. W świetle tych zależności, korzyści z handlu międzynarodowego powstają dzięki specjalizacji pozwalającej przesunąć zasoby pracy do tych zastosowań, w których jest ona najbardziej wydajna w poszczególnych krajach. Pojęcie „najbardziej wydajna” można rozumieć – zdaniem przedstawicieli szkoły klasycznej dwojako – albo w sensie absolutnym, albo w sensie względnym⁹.

Zgodnie z teorią kosztów absolutnych podstawą rozwoju specjalizacji międzynarodowej i zarazem źródłem osiągania korzyści z handlu międzynarodowego jest występowanie między różnymi krajami bezwzględnych różnic kosztów wytwarzania, mierzonych w ujęciu A. Smitha – nakładami pracy. Zdaniem A. Smitha, jeśli w pewnych warunkach określony kraj A jest bardziej efektywny (dysponuje absolutną przewagą) w produkcji towaru x, a zarazem jest mniej efektywny niż inny kraj B (nie dysponuje nad tym krajem absolutną przewagą) w produkcji towaru, to oba kraje mogą osiągnąć korzyści wskutek rozwoju międzynarodowego podziału pracy (bez względu na stan bilansu handlowego), pod warunkiem, że kraj A eksportuje do kraju B całość lub część produkcji towaru x, w przypadku którego dysponuje absolutną przewagą, w zamian za import z kraju B całości lub części produkcji towaru y, w przypadku którego absolutną przewagą dysponuje jego partner handlowy. Innymi słowy, rozwój międzynarodowego podziału pracy zgodnie z kształtowaniem się przewagi absolutnej prowadzi, zdaniem A. Smitha, do lepszego wykorzystania podstawowego zasobu (pracy ludzkiej) i powoduje wzrost produkcji obu towarów, co z kolei jest bezpośrednią przyczyną osiągania przez partnerów określonych korzyści (zwiększona wielkość produkcji do podziału między krajami-partnerami)¹⁰.

W roku 1817 w pracy „Zasady ekonomii politycznej” David Ricardo wykazał, że absolutna przewaga w kosztach produkcji nie jest warunkiem koniecznym rozwoju handlu. Decydujące znaczenie ma przewaga względna, czyli stosunek kosztów realnych poszczególnych towarów w obu krajach. Jeśli nie jest on jednakowy, handel i specjalizacja przynoszą korzyści, niezależnie od faktu, czy produkuje się wszystkie towary taniej (drożej) od zagranicy¹¹. D. Ricardo dowiódł, że nie muszą istnieć

8 R. Findlay, *Comparative Advantage*, [w:] J. Eatwell, M. Milgate, *The World of Economics*, „The New Palgrave”, New York 1991.

9 J. Świerkocki, *ibidem*, s. 20.

10 P. Bożyk, J. Misła, M. Puławski, *ibidem*, s. 43.

11 J. Świerkocki, *ibidem*, s. 22.

różnice w kosztach, tylko w sensie absolutnego ich poziomu. Wystarczy, jeśli istnieją różnice względne, które nazwał kosztami komparatywnymi, i te właśnie różnice stanowią podstawę do osiągania korzyści ekonomicznych w handlu zagranicznym, nawet przez kraje znajdujące się na niższym poziomie rozwoju. Założenia, na których opiera się teoria, odbiegają na tyle od warunków spotykanych w rzeczywistości i stanowią duże uproszczenie. Do wspomnianych ograniczeń należą:

- Duże uproszczenia obrazu gospodarki światowej (2 kraje, 2 produkty).
- Założenie istnienia doskonałej konkurencji, która w świecie realnym nie występuje, na co wpływ mają bariery handlowe, monopole i czynniki polityczne, z których każdy utrudnia konkurencję.
- W rzeczywistości nie jest możliwe uświadomienie sobie własnej przewagi względnej (kosztów komparatywnych) i zmobilizowanie zasobów w tej dziedzinie.
- Zakłada ona stałe zwracanie uwagi na czynnik skali, co oznacza, że w miarę, jak się zwiększa skala produkcji, przychody lub zyski są stałe w przeliczeniu na jednostkę. Tym niemniej dla niektórych dóbr charakterystyczne jest zwiększanie się wpływów w miarę zwiększania się skali produkcji, dla innych natomiast ich zmniejszanie się. Innymi słowy, niektóre dobra będą się stawały bardziej rentowne w miarę zwiększania się skali produkcji, podczas gdy inne będą w takiej samej sytuacji mniej rentowne.
- Teoria zakłada, że nadmierna podaż pieniądza prowadzi do wyższych cen, lecz w niektórych przypadkach, gdy występuje nadmierna podaż pieniądza. Nadmierne rezerwy bankowe prowadzą do obniżki stóp procentowych, ponieważ bank próbuje i przekształca te rezerwy w nakłady inwestycyjne na produkcję (w odróżnieniu od teorii D. Ricardo, według której nadmiar pieniądza prowadzi do wyższych cen). W związku z tym ceny pozostają na tym samym poziomie, wzrastają natomiast stopy procentowe¹².

Chociaż teoria Ricardo zawiera szereg nierealistycznych założeń, nadal jest kluczową koncepcją w strategiach handlowych, jako że powszechnie się przyjmuje, że jeśli się nie posiada wyraźnie widocznej przewagi, można stworzyć przewagę względną po to, żeby odnieść korzyści z handlu.

Zgodnie z podstawowym twierdzeniem teorii kosztów realnych możliwości korzystnej specjalizacji międzynarodowej istnieją, gdy między współpracującymi krajami występują względne różnice realnie ujmowanych i wyrażanych w pieniądzu kosztów zastosowania pracy i innych czynników produkcji. Rozwiniętą wersję teorii kosztów realnych przedstawił J. Viner, który to wprowadził subiektywne kategorie czynników produkcji, takie jak na przykład zadowolenie z wykonywanej pracy, które można by było ująć w wyrażeniu pieniężnym¹³.

Teoria kosztów alternatywnych została sformułowana przez G. Haberlera twierdzącego, że dany kraj może produkować tylko towar X lub tylko towar Y lub też może wytwarzać kombinowaną ilość zarówno towaru X, jak i Y. Każdy kraj powi-

12 J. Henderson, J. Davis, *The Life and Economics of David Ricardo*, Boston 1997, s. 235.

13 P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *ibidem*, s. 52.

nien specjalizować się w tych dziedzinach lub produktach, w przypadku których ma relatywnie niższe koszty alternatywne, co pozwala na swobodniejszy wybór wytwarzania produktów X lub Y, lub też X i Y w zależności od panującej sytuacji na rynku międzynarodowym¹⁴.

Zgodnie z poglądami autorów teorii obfitości zasobów, podstawową przesłanką rozwoju handlu międzynarodowego, a zarazem czynnikiem determinującym kształtowanie się jego struktury, jest występowanie między krajami relatywnych różnic kosztów i cen. Podczas, gdy D. Ricardo i R. Torrens dopatrywali się przyczyn zróżnicowania poziomu kosztów i cen w odmienności warunków wytwarzania (w zróżnicowaniu funkcji produkcji), zdaniem autorów teorii obfitości zasobów występowanie międzynarodowych różnic kosztów i cen jest spowodowane odmiennym wyposażeniem w dwa podstawowe czynniki produkcji, tj. w kapitał i pracę. Według nich kraj względnie lepiej wyposażony w kapitał powinien specjalizować się w produkcji i eksporcie dóbr kapitałochłonnych, kraj relatywnie obficiej wyposażony w pracę powinien specjalizować się w produkcji i eksporcie dóbr pracochłonnych. Tę reinterpretację klasycznej zasady kosztów względnych, nazywano zasadą obfitości zasobów. Brzmi ona wtedy następująco: każdy kraj powinien eksportować towary, których produkcja wymaga większego zastosowania bardziej obfitego i w związku z tym tańszego czynnika produkcji, importować towary, których produkcja wymaga większego zastosowania mniej obfitego i w związku z tym droższego czynnika produkcji¹⁵.

Tradycyjne teorie wyjaśniają podstawy handlu w sytuacji, gdy kraje różnią się od siebie warunkami produkcji – wydajnością pracy lub dostępnością czynników wytwórczych. Różnice takie występują między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się. We współczesnej gospodarce światowej największą rolę odgrywa jednak handel w obrębie samych krajów rozwiniętych. Zjawiska tego nie da się wyjaśnić na gruncie przewagi względnej i różnic w cenach relatywnych, do których odwoływały się teorie tradycyjne. Można to zrobić dzięki teoriom współczesnym, które formułują hipotezy dla poszczególnych przypadków handlu wyodrębnianych w zależności od tego: jak duże są korzyści skali produkcji, jak dalece produkt może być zróżnicowany, ile firm działa na rynku i w jaki sposób konkurują między sobą. Odpowiedzi na pytanie o przyczyny i korzyści nie są zatem tak jednoznaczne, jak w modelach tradycyjnych – każda z zaprezentowanych dalej teorii tłumaczy jakąś część handlu między krajami o podobnych gospodarkach¹⁶.

Wśród współczesnych teorii rozwoju handlu międzynarodowego można wyróżnić: teorie neoczynnikowe, teorie neotechnologiczne, teorie popytowo-podażowe. Do rozszerzenia rozważań E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona, na większą liczbę czynników produkcji niż tylko kapitał i praca, przyczyniły się teorie neoczynnikowe. Opierając się na zasadzie kosztów względnych celowym jest uwzględnienie dodatkowo zasobów naturalnych oraz niejednorodności czynników pracy i kapitału (praca prosta i złożona, kapitał rzeczowy i ludzki).

¹⁴ Źródło: <http://www.macmar.pl/msu/msg/>

¹⁵ „Międzynarodowe stosunki gospodarcze”, praca zbiorowa pod redakcją A. Budnikowskiego, E. Kaweckiej- Wyrzykowskiej, Warszawa 2000, s. 76.

¹⁶ J. Świerkocki, ibidem, s. 42.

Kraj powinien eksportować towary, których wytwarzanie wymaga większego zastosowania relatywnie obfitych czynników produkcji i jednocześnie importować towary, których produkcja wymaga większego zastosowania czynników względnie mało obfitych. Stosowanie tej zasady zawsze przynosi mniejsze lub większe korzyści¹⁷.

Teorie neotechnologiczne uwzględniają zmiany spowodowane ciągłym rozwojem postępu technicznego. W teorii luki technologicznej nacisk położony jest na możliwości rozwoju korzystnego handlu dzięki międzynarodowym różnicom w poziomie wiedzy technicznej w tempie postępu technicznego. Niejednakowe tempo powstania wiedzy w skali światowej powoduje, że poszczególne kraje dysponują produktami oraz technologiami, które różnią się pod względem nowoczesności, stając się przedmiotem handlu międzynarodowego.

Zdolność kraju do tworzenia postępu technicznego zależy od posiadanego kapitału ludzkiego i kapitału wiedzy oraz od otoczenia instytucjonalnego i społecznego. Liczba naukowców oraz inżynierów zaangażowanych w prace badawcze i rozwojowe (B+R), odsetek inżynierów wśród osób z wyższym wykształceniem, wysokość nakładów na B+R, a także liczba zgłoszeń patentowych to podstawowe wskaźniki w tej dziedzinie¹⁸. Ponadto, w krajach mniej zaawansowanych istnieje naturalna bariera absorpcji wiedzy ze względu na nieadekwatny poziom miejscowego zaplecza B+R. Uniemożliwia to adaptację i doskonalenie importowanych rozwiązań w celu przełamania luki technologicznej. W rezultacie, według niektórych ocen, kraje zamieszkane przez 15% ludności świata dostarczają niemal całość innowacji technologicznych, zamieszkane przez połowę ludności – są w stanie te innowacje przyswoić w produkcji i w konsumpcji, zaś zamieszkane przez 1/3 ludności – ani same nie tworzą innowacji, ani nie potrafią zaadaptować rozwiązań powstałych za granicą¹⁹.

Podstawą teorii cyklu życia produktu jest założenie, że handel międzynarodowy jest pochodną przechodzenia danego produktu-innowacji kolejno przez trzy fazy: fazę innowacyjną, fazę dojrzewania i fazę standaryzacji²⁰. Teoria cyklu życia produktu rozwija koncepcję przewagi względnej oraz teorię H-O, traktując wiedzę jako czynnik produkcji na równi z kapitałem i pracą. Kraj o większym zasobie wiedzy specjalizuje się w produkcji naukochłonnej. Wartość poznawcza teorii wydaje się współcześnie jednak znacznie mniejsza niż w latach 60. Cykl życia produktu, jaki R. Vernon analizował 40 lat temu, jest obecnie zakłócany przez znacznie bardziej intensywną działalność przedsiębiorstw wielonarodowych funkcjonujących jednocześnie w wielu krajach, przez rosnące obroty licencyjne i przez coraz częstszą współpracę firm z różnych krajów w badaniach i w tworzeniu nowości rynkowych²¹.

17 P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *ibidem*, s. 67- 68.

18 J. Świerkocki, *ibidem*, s. 49.

19 J. Sachs, *A New Map of The World*, „The Economist”, nr 6/2000.

20 A. Cieślak, *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, Warszawa 2006, s. 12-23.

21 J. Świerkocki, *ibidem*, s. 52.

Teoria korzyści skali – stanowi uzupełnienie powyższych teorii. Korzyści skali występują wówczas, gdy długookresowe koszty przeciętne spadają wraz ze wzrostem rozmiarów produkcji²². Z zewnętrznymi korzyściami skali mamy do czynienia wówczas, gdy wzrost rozmiarów produkcji gałęzi przemysłu prowadzi do obniżki kosztów przeciętnych w poszczególnych przedsiębiorstwach. Zewnętrzne korzyści skali ujawniają się ze szczególną intensywnością, jeśli przedsiębiorstwa danej gałęzi są zlokalizowane w tym samym regionie kraju. Zewnętrzne korzyści skali pojawiają się też, jeśli przedsiębiorstwa wzajemnie użytkują zasoby pracy. Na przykład firmy zwiększające produkcję i poszukujące dodatkowych fachowców, zamiast ich szkolić we własnym zakresie, co z reguły jest droższym rozwiązaniem, mogą zatrudnić specjalistów zwalnianych przez konkurentów przeżywających okresowe kłopoty na rynku. Zewnętrzne korzyści skali w zakresie przyspieszenia postępu technicznego występują, jeśli jest dobry przepływ informacji między przedsiębiorstwami. Wtedy szybciej upowszechniają się drobne innowacje. Znaczenie dostępu do nowych pomysłów jest szczególnie istotne dla rozwoju firm w branżach, w których postęp techniczny dokonuje się nieustannie, jak w przemyśle informatycznym²³. Współcześnie najbardziej znanym przykładem regionalnej koncentracji działalności gospodarczej przynoszącej zewnętrzne korzyści skali jest Dolina Krzemowa w Kalifornii²⁴.

Wewnętrzne korzyści skali polegają na spadku długookresowych kosztów przeciętnych wraz ze wzrostem rozmiarów produkcji w przedsiębiorstwie. Można wyróżnić trzy grupy występowania tych korzyści: Pierwsza z nich ma związek z niepodzielnością procesu produkcji, rozumianą jako konieczność ponoszenia przez przedsiębiorstwo określonego minimum nakładów niezbędnego do prowadzenia działalności i niezależnego od rozmiarów produkcji. Druga grupa przyczyn występowania korzyści skali wiąże się ze specjalizacją. Przy szerokim asortymencie wyrobów przedsiębiorstwo potrzebuje odpowiednich zapasów surowców i podzespołów oraz czasu, aby przestawić maszyny na wytworzenie kolejnego produktu. Koszty związane z magazynowaniem i z przestojami w pracy wpływają na wzrost cen dla odbiorców. Specjalizacja w niektórych przemysłach umożliwia m.in. wprowadzenie taśmy montażowej oraz uzyskiwanie dużych oszczędności w tych kosztach. Trzecia grupa przyczyn występowania korzyści skali produkcji wiąże się ściśle z poprzednią. Produkcja na dużą skalę jest potrzebna, aby móc zastosować lepsze maszyny. Wynika to z prowadzenia produkcji na dużą skalę, czyli z rosnących przychodów względem skali produkcji. W wielu gałęziach koszty stałe zwiększają się wolniej od przyrostu wartości produkcji²⁵.

W teorii popytowo-podażowej akcent kładziony jest na znaczenie czynników po stronie popytu, jego kształtowanie się, wielkość i strukturę. Jedną z istotnych korzyści z rozwoju handlu międzynarodowego jest lepsze zaspokojenie potrzeb konsumentów i inwestorów pod względem ilości oraz pod względem jakości. Bardzo

22 D. Begg, S. Fisher, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, Warszawa 2003, s. 206.

23 J. Świerkocki, *ibidem*, s. 43.

24 J. Witak, *Polska Dolina Krzemowa*, „Nowe Życie Gospodarcze” nr 17/2000.

25 D. Begg, S. Fisher, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, *ibidem*, s. 207-208.

istotne jest rozwijanie tzw. handlu wewnątrzgałęziowego (wewnątrzgałęziowego podziału pracy), którego istota sprowadza się do jednoczesnego importu i eksportu towarów tych samych gałęzi i branż (w tym zespołów, podzespołów i części składowych wyrobów gotowych). Oprócz możliwości lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów oraz osiągania korzyści skali w sferze produkcji i zbytu przyczynia się to do lepszego wykorzystania zasobów. Istotną korzyścią jest znaczne zmniejszenie trudności w realizowaniu procesów restrukturyzacyjnych. Rozwój tego handlu można wykorzystać jako istotny instrument przeciwdziałania tendencjom protekcyjnistycznym zarówno we własnym kraju, jak i u partnerów gospodarczych²⁶.

Teorie handlu międzynarodowego stanowią pomoc w zrozumieniu zjawisk występujących w gospodarce światowej. Ich znajomość jest pomocna w podejmowaniu decyzji i formułowaniu wskazówek dla polityki gospodarczej. Każda z przedstawionych teorii inaczej tłumaczy, dlaczego uczestnictwo w wymianie międzynarodowej może przynieść korzyść oraz zwraca uwagę, iż rząd dysponuje wieloma możliwościami wpływania na procesy rynkowe, aby maksymalizować owe korzyści. Chociaż duża liczba teorii wynika z ewolucji i tendencji w zmianach w handlu międzynarodowym, elementy każdej z nich pozostają aktualne w posunięciach rządów.

Summary

The modern and traditional theories of the international exchange

The traditional and present theories of international exchange in article were introduced. It was tried to answer on question why countries should participate in international commerce. Author introduced the most important foundations of traditional and present theories.

26 J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, wydanie II, Warszawa 2006, s. 35-67.