

Edward Molendowski*

Wojciech Polan**

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

HANDEL WEWNĄTRZGAŁĘZIOWY – MIERNIKIEM MIĘDZYNARODOWEJ POZYCJI KONKURENCYJNEJ GOSPODAREK***

Streszczenie

W artykule podjęto próbę określenia roli wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w mierzeniu międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarek. W tym celu niezbędne było uporządkowanie głównych koncepcji dotyczących podstaw teorii konkurencyjności oraz metod mierzenia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarek. Badanie oparto na analizie najważniejszych pozycji polskiej i zagranicznej literatury związanej z tymi zagadnieniami. W części wnioskowej wykazano, że wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego mają wszystkie najważniejsze cechy gwarantujące rzetelność międzynarodowych badań porównawczych i pozwalają określić, na jakim etapie rozwoju międzynarodowej konkurencyjności znajduje się dana gospodarka.

Słowa kluczowe: handel wewnątrzgałęziowy, międzynarodowa konkurencyjność gospodarek, przekształcania strukturalne gospodarek, wskaźniki konkurencyjności międzynarodowej

* E-mail: Edward.Molendowski@uek.krakow.pl.

** E-mail: wpolan@gmail.com.

*** Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2014/13/B/HS4/00467.

Wprowadzenie

A.N.H. Waheeduzzaman i J.K. Ryans¹ odnotowali, że pomiędzy rokiem 1983 a 1987, termin „konkurencyjność” pojawił się w nagłówkach artykułów ponad 5700 razy. Z kolei W. Bieńkowski² wskazał, iż w ostatnich dwóch dekadach XX w., liczba definicji konkurencyjności wzrosła z 40 do blisko 400. J. Misala³ zestawiał 27 zagranicznych i 7 polskich definicji międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej, które powstały w latach 1971–2006.

Autorzy definicji konkurencyjności skupili się zarówno na ocenie wyników ekonomicznych, jak i na analizie źródeł pozycji gospodarczej badanych krajów. Do tych drugich zaliczyli m.in. zasoby ludzkie, zasoby kapitału, technologie, innowacyjność, politykę gospodarczą, oraz zakres regulacji i jakość instytucji. Według M.J. Radło „za gospodarkę konkurencyjną międzynarodowo należy uznać taką, która w warunkach wolnego handlu i swobodnego przepływu czynników wytwórczych (w tym w szczególności kapitału) jest w stanie relatywnie szybko wzrastać i rozwijać się w długim okresie”⁴.

Konkurencyjność gospodarki narodowej to pojęcie wielowymiarowe. Jest badana i oceniana na wiele sposobów, a poszczególne definicje mogą nie mieć elementów wspólnych, a czasem nawet wykluczają się wzajemnie. Z analizy 30 koncepcji teoretycznych z uwzględnieniem ośmiu indykatorów konkurencyjności przeprowadzonej przez Z. Czajkowskiego⁵ wynika, że w definicjach konkurencyjności na ogół są używane następujące grupy (podzbiory) zmiennych: wzrost gospodarczy/dobrobyt i zrównoważony bilans handlowy; konkurencyjność cenowa i/lub kosztowa

¹ A.N.M. Waheeduzzaman, J.K. Ryans Jr., *Definition, Perspective, an Understanding of International Competitiveness: a Quest for a Common Ground*, „Competitiveness Review” 1996, Vol. 6–2.

² W. Bieńkowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej w przededniu wejścia do Unii Europejskiej: Czy rząd może być bardziej aktywny?*, w: *Unia Europejska wobec procesów integracyjnych. Wyzwania dla Polski*, red. E. Latoszek, WSHiFM, Warszawa 2000.

³ J. Misala, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007.

⁴ M.J. Radło, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, w: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, red. W. Bieńkowski i in., „Prace i Materiały” nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008, s. 7.

⁵ W. Bieńkowski, M.A. Weresa, M.J. Radło, *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, SGH, Warszawa 2010, s. 23.

(determinowana kursem walutowym i/lub jednostkowymi kosztami pracy); konkurencyjność jakościowa/technologiczna i konkurencyjność cenowa i/lub kosztowa; produktywność; zatrudnienie i płace. To zróżnicowane definiowanie zjawiska konkurencyjności determinuje metody jej pomiaru. W prezentowanej analizie podjęto zatem próbę wykazania roli wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w mierzeniu międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarek.

1. Główne metody mierzenia konkurencyjności gospodarek

W znacznej części definicji międzynarodowej konkurencyjności nawiązuje się do potencjalnych cech gospodarek⁶. Wskazuje się w nich, że oprócz występowania pewnego potencjału, istnieje również jego rezultat. Jednym z podstawowych problemów jest zatem mierzenie konkurencyjności: nie ma sposobu pomiaru tak rozumianej zdolności, gdyż jest ona atrybutem niezrealizowanym, jedynie przypuszczalnym. Z. Czajkowski i M. Gomułka twierdzą nawet, że „konkurencyjność jest zjawiskiem niemierzalnym. Jest to raczej pewna funkcja przekształcająca posiadane czynniki w objawy”⁷.

Proces modelowania konkurencyjności musi uwzględniać również to, że jest wiele determinant konkurencyjności oraz, że jest ona zjawiskiem wielowymiarowym, które współdecyduje o różnych aspektach dobrobytu. Schematycznie model taki zawiera czynniki opisujące samą konkurencyjność (niemierzalną i mierzalną) oraz analizuje jej przejawy⁸.

⁶ J. Misala, *Międzynarodowa zdolność...*

⁷ W. Bieńkowska, M.A. Weresa, H.J. Radło, *op.cit.*, s. 39.

⁸ M.E. Porter (*The Competitiveness of Nations*, The Free Press, New York 1990) i J.H. Dunning (*The Globalization of Firms and the Competitiveness of Countries*, w: *Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations*, red. J.H. Dunning, B. Kogut, M. Blomstrom, Institute of Economic Research, Lund University, Lund 1990; *Internationalizing Porter's Diamond*, „Management International Review” 1993, Special Issue, Vol. 33) łączyli analizę czynników determinujących zmianę przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw i gospodarek, a na poziomie makroekonomicznym, J. Misala (*Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003, s. 290) wskazał na następujące czynniki warunkujące konkurencyjność: 1) zasoby i wydajność ludzi, w połączeniu z ich umiejętnościami i zdolnościami; 2) zasoby i efektywność wykorzystania surowców naturalnych; 3) wiedza techniczna – zasoby, poziom rozwoju i efektywność wykorzystania; 4) sprawność systemu społeczno-ekonomicznego wraz z polityką gospodarczą rządu i szansami oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne.

Ocena licznych modeli konkurencyjności, m.in. rombu Portera, czynników konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (WEF), Międzynarodowego Instytutu Rozwoju Zarządzania (IMD) w Lozannie⁹, Banku Światowego (WB), oceny zdolności konkurencyjnej Bieńkowskiego czy irlandzkiej Narodowej Rady Konkurencyjności (NCC), pozwala stwierdzić, że istnieje wiele podejść badawczych do tego problemu. Każdorazowo odnoszą się one do subiektywnie określonego zestawu czynników. Nie pozwala to na formalne wyodrębnienie jednorodnego, stałego ich zbioru. Ma on bowiem charakter dynamiczny, a jego elementy zmieniają się w czasie – są zależne od środowiska ekonomicznego i kontekstu historyczno-politycznego, a także od przyjętych założeń¹⁰.

W literaturze przedmiotu uwzględnia się wiele kryteriów podziału mierników międzynarodowej konkurencyjności. Są to m.in. kryteria dotyczące metod mierzenia, sposobu konkurowania oraz stopnia i zakresu agregacji danych statystycznych. Często dzieli się je na wynikowe i czynnikowe. Miary wynikowe umożliwiają ewaluację rozwoju różnorodnych właściwości handlu zagranicznego *ex post*, nie odpowiadając na pytanie o źródło danego stanu konkurencyjności gospodarki. Warto tu zwrócić uwagę m.in. na wskaźnik RCA (*Revealed Comparative Advantage*), wskaźniki kosztów zasobów krajowych (jednostkowy czas pracy), wskaźniki penetracji importowej. Z kolei miary czynnikowe pozwalają na ocenę przyczyn zaistniałego stanu oraz prawdopodobnych zmian potencjału gospodarki i jej efektywności. Do miar czynnikowych zaliczane są np. liczba kilometrów autostrad na jednego mieszkańca, wydatki na badania i rozwój w przeliczeniu na jednego mieszkańca czy ulgi podatkowe dla BIZ¹¹.

⁹ Obie te instytucje stosują analizę pozwalającą na wyliczenie jednego wskaźnika oceny poziomu konkurencyjności danej gospodarki. Są one obliczane na podstawie złożonej procedury metodologicznej opartej na kilkuset szczegółowych zmiennych. W latach 1987–1996 IMD i WEF publikowały wspólny raport nt. konkurencyjności gospodarek.

¹⁰ Do najbardziej znanych koncepcji przesuwania się w czasie i przestrzeni przewagi komparatywnej, a także poziomu oraz struktury międzynarodowej konkurencyjności zalicza się tzw. etapowe podejście do rozwoju wymiany międzynarodowej B. Balassy (*A Stages Approach to Comparative Advantage*, „World Bank Staff Working Papers” 1977, No. 284); wyróżniono ujęcie opisujące cztery etapy rozwoju konkurencyjności narodowej Portera (op.cit.), oraz koncepcję ewolucji przewagi komparatywnej i międzynarodowej konkurencyjności – tzw. paradygmat rozwoju wspomaganego przez działalność wielkich korporacji transnarodowych. T. Ozawy (*Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporations” 1992, No. 1).

¹¹ M. Lipiec-Zajchowska, *Metody i modele oceny konkurencyjności gospodarki*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność Polski i Rosji*, red. M. Lipiec-Zajchowska, Wydawnictwo Naukowe Wydziału

W świetle dotychczasowych rozważań można stwierdzić, że dla zapewnienia rzetelności międzynarodowych analiz miary konkurencyjności powinny charakteryzować się pewnymi właściwościami, jak np. możliwości:

- a) określania miary na poziomie sektora lub agregowania dla całej gospodarki narodowej;
- b) odnoszenia miary relatywnie do pewnej wielkości charakterystycznej dla gospodarki narodowej (np. do PKB czy eksportu ogółem);
- c) obliczanie wartości statycznej miary (np. dla roku bazowego);
- d) tworzenia wersji dynamicznej danej miary – do oceny natężenia i kierunku zmian analizowanej kategorii.

Interpretując wyniki odpowiednich badań, a także formułując wnioski i wytyczne do kształtowania polityki gospodarczej, należy uwzględnić mankamenty najważniejszych syntetycznych mierników konkurencyjności. Podobne niedociągnięcia obciążają także inne wskaźniki czy indeksy sprawności działania gospodarki (indeks ubóstwa, indeks niepopularności u wyborcy, indeks polityki stabilizacji, indeks efektów ekonomicznych) i mierniki sprawności gospodarowania, np. mierniki DRC – *Domestic Resource Costs*¹².

2. Przydatność wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w mierzeniu międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarek

2.1. Handel wewnątrzgałęziowy jako czynnik determinujący międzynarodową konkurencyjność gospodarek

Ze względu na wzmożoną koncentrację geograficzną handlu światowego, a także rosące tempo wzrostu wymiany krajów gospodarczo rozwiniętych coraz częstszym przedmiotem badań i analiz w handlu międzynarodowym jest handel wewnątrzgałęziowy (IIT – *Intra-industry Trade* lub *Two-Way Trade*). Zakłada się,

Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2000; M. Jagiełło, *Mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, Studia i Materiały nr 80, IKC HZ, Warszawa 2003.

¹² M. Lubiński, S. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995; J.W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstwa. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004; *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J.W. Bossak, W. Bieńkowski, SGH, Warszawa 2004.

że „handel wewnątrzgałęziowy ma miejsce wtedy, gdy kraj jednocześnie eksportuje i importuje produkty należące do tej samej gałęzi, tzn. dobra będące bliskimi substytutami w produkcji lub konsumpcji, lub obu łącznie”¹³.

Źródeł rozwoju teorii handlu wewnątrzgałęziowego można upatrywać zarówno w tradycyjnych jak i współczesnych teoriach wymiany międzynarodowej. Na podstawie tych koncepcji, można wnioskować o ogólnych korzyściach wynikających z intensyfikacji handlu dwukierunkowego, w szczególności o racjonalnej alokacji zasobów, stymulowaniu postępu technicznego, poprawie jakości produktów, minimalizacji kosztów produkcji przez osiągnięcie korzyści ze skali, lepszym zaspokajaniu potrzeb konsumentów i inwestorów. Zgodnie z wynikami analiz wielu ekonomistów¹⁴ można wymienić również inne korzyści z udziału w handlu wewnątrzgałęziowym:

- a) zwiększenie dostępności (na rynkach krajowych i międzynarodowych) towarów dla nabywców, co pozwala na zaspokojenie zróżnicowanych oczekiwań;
- b) wzrost poziomu zróżnicowania popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego;
- c) redukcja kosztów produkcji i cen (statyczne i dynamiczne korzyści skali);
- d) umocnienie potencjału międzynarodowej wymiany handlowej i zwiększenie dostępu do rynków zewnętrznych (rozwój mikro rynków kolejnych odmian i zwiększenie rozmiarów rynków zbytu);
- e) osłabienie oddziaływania handlu międzynarodowego na rozdział przychodów pomiędzy główne czynniki produkcji (generowanie korzyści także przez czynniki, w które dany kraj jest relatywnie mniej zasobny);
- f) zmniejszenie przeszkód w implementacji programów restrukturyzacyjnych (IIT jako dodatkowy instrument walki z protekcjonizmem i narzędzie wspierania liberalizacji polityki ekonomicznej);

¹³ Szerzej zob. E. Czarny (*Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, SGH, Warszawa 2002, s. 13–41); J. Molendowski (*Handel wewnątrzgałęziowy krajów CEFTA z państwami Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 5–6), za: J. Misala, *Współczesne teorie...*, s. 88–100.

¹⁴ B. Balassa, *Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries*, „The American Economic Review” 1966, June, Vol. 106; G.C. Hufbauer, J.G. Chilas, *Specialization by Industrial Countries*, w: *The International Division of Labour*, red. H. Giersch, Tübingen 1974; H. Hesse, *Hypotheses for the Explanation of Trade Between Industrial Countries, 1953–1970*, Tübingen 1974; P.R. Krugman, *Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade*, „Journal of Political Economy” 1981, No. 89.

- g) przemiana charakteru gospodarek krajów-partnerów od komplementarności do substytucyjności – zarówno od strony popytowej (zbliżenie poziomów PBK per capita), jak i podażowej (redukcja luki techniczno-technologicznej i rozwojowej);
- h) zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej przez otwarcie rynków (podniesienie innowacyjności i dobrobytu).

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego opiera się na zasadniczym założeniu całej teorii handlu, że dla poszczególnych krajów przesłanką aktywności w wymianie międzynarodowej jest możliwość osiągania korzyści powstających w gospodarce światowej. Korzyści te nie są dzielone równomiernie, dlatego na rynku międzynarodowym rozwija się konkurencja, mająca na celu zdobycie jak największego udziału w ich podziale. Odnosi się to także do handlu wewnątrzgałęziowego.

2.2. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego a liberalizacja wymiany w ramach regionalnych ugrupowań integracyjnych

Nasilenie procesów integracyjnych to jedna z głównych cech współczesnej gospodarki globalnej. Zakres korzyści z integracji zależy od wielu determinant. Statyczne i dynamiczne efekty regionalnej liberalizacji to zwłaszcza efekt kreacji i przesunięcia handlu. Dodatkowo mogą wraz z nimi występować efekty dynamiczne, do których zalicza się zmiany natężenia konkurencji, zwiększenie skali inwestycji i rozwój handlu wewnątrzgałęziowego.

Już najwcześniejsze badania nad czynnikami wpływającymi na handel wewnątrzgałęziowy (charakteryzujące zarówno kraje-partnerów jak i same gałęzie przemysłu) potwierdzały współzależność między regionalną liberalizacją a rozwojem tego typu wymiany. B. Balassa i L. Bauwens¹⁵ wykazali pozytywną relację między tym handlem a członkowstwem partnerów w regionalnych porozumieniach o wolnym handlu (EWG, EFTA, LAFTA). Znamienne były badania R. Loertscher'a i F. Wolter'a¹⁶ (1980), którzy wskazali na następujące czynniki warunkujące wzrost poziomu wymiany wewnątrzgałęziowej:

¹⁵ B. Balassa, L. Bauwens, *Intra-Industry Specialisation in a Multi-country and Multi-Industry Framework*, „The Economic Journal” 1987, Vol. 97.

¹⁶ R. Loertscher, F. Wolter, *Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countries and Across Industries*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1980, Vol. 116.

- a) rosnący średni poziom rozwoju gospodarczego krajów-partnerów, gdyż wyższy dochód *per capita* generuje zwiększony popyt konsumencki na produkty zróżnicowane jakościowo, a także sygnalizuje wyższy potencjał innowacyjny, skutkujący zdolnością do wytwarzania dóbr kapitałochłonnych (większy stosunek kapitału do pracy);
- b) bardziej zbliżony poziom rozwoju gospodarczego współpracujących państw, co sugeruje większe podobieństwo preferencji nabywców i struktury popytu;
- c) wyższy PKB państw współpracujących, gdyż znaczny przeciętny rozmiar gospodarek to większy potencjał możliwości zwiększania skali produkcji, głównie ze względu na chłonny rynek wewnętrzny, przy czym jego duży rozmiar wpływa również na popyt na importowane, zróżnicowane jakościowo dobra;
- d) liberalizację wymiany przez obniżenie barier handlowych oraz tzw. kosztów komunikowania się (m.in. poziomu ceł, barier poza- i parataryfowych, kosztów logistycznych).

Handel preferencyjny wprowadzany między integrującymi się gospodarkami w procesie liberalizacji oddziałuje zarówno na zakres i strukturę geograficzną wymiany, jak i na strukturę produkcji, czyli warunkuje specjalizację międzynarodową. Zachodzi przy tym istotna zależność między nasileniem wymiany wewnątrzgałęziowej i zaawansowaniem regionalnej liberalizacji obrotów. Liberalizacja (począwszy od strefy wolnego handlu) rozszerza rynki zbytu, co stanowi asumpt do zwiększenia skali produkcji i do intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego. Jest to zjawisko bardzo korzystne dla integrujących się gospodarek (szczególnie dla słabszych gospodarek), gdyż w odróżnieniu od specjalizacji międzygałęziowej wymiana dwukierunkowa powoduje, że zwiększeniu importu towarzyszy nasilenie eksportu. Dzięki temu korzyści z poszerzonych przepływów handlowych rozkładają się na większość krajów członkowskich ugrupowania lub na wszystkie. Regionalna liberalizacja sprzyja zatem rozwojowi specjalizacji wewnątrzgałęziowej¹⁷.

¹⁷ E. Molendowski, *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowoschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007; E. Kawecka-Wyrzykowska, *Evolving Pattern of Foreign Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: Case of Automotive Industry*, w: *European Economy*, Economic Papers No. 364, Brussels 2009.

2.3. Przekształcenia strukturalne jako rezultat liberalizacji i specjalizacji wewnątrzgałęziowej

Przekształcenia strukturalne symbolizują proces zmiany kierunku alokacji zasobów w gospodarce pod wpływem impulsu oraz wywołanego liberalizacją wymiany międzynarodowej. Eliminacja barier handlowych oraz wprowadzenie preferencji ugrupowań integracyjnych zmienia relację cen, co pobudza dostosowania strukturalne w ramach współpracujących gospodarek i w rezultacie kształtuje specjalizację międzynarodową. W długim okresie modyfikacja struktury powinna prowadzić do zwiększenia efektywności gospodarczej. Wiąże się jednak także z pewnymi kosztami, które ponosi gospodarka za efektywniejsze funkcjonowanie w przyszłości. Badacze dowodzą, że koszty przekształceń są relatywnie mniejsze wówczas, gdy strumienie handlu mają charakter wewnątrz- a nie międzygałęziowy¹⁸. Może to świadczyć o dużym znaczeniu wymiany dwukierunkowej jako wskaźnika określającego stopień niezbędnych przekształceń strukturalnych w ramach liberalizacji handlu¹⁹.

Autorzy teorii, które opisują i wyjaśniają handel międzygałęziowy oparty na przewadze komparatywnej (model ricardiański, model czynników specyficznych czy teoria Heckschera-Ohlina) twierdzą, że ten rodzaj wymiany sprzyja podnoszeniu konkurencyjności. Może on jednak skutkować tym, że wynikowa redystrybucja dochodów będzie niekorzystna dla wybranych grup podmiotów rynkowych. Tutaj bowiem całe gałęzie przemysłu krajowego, mniej konkurencyjne od zagranicznych, narażone są na wyparcie. W konsekwencji może to prowadzić do dotkliwych kosztów społecznych: wysokiego bezrobocia i znacznych kosztów przekwalifikowania²⁰.

Dostosowania strukturalne w ramach rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej również mogą prowadzić do podobnych niekorzystnych następstw, jednak o bardziej ograniczonym zasięgu, gdyż częściej będą one dotyczyły konkretnych

¹⁸ B. Balassa, *Tariff Reductions...*

¹⁹ M. Bijak Kaszuba, *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 135–141.

²⁰ Szerzej por. R.W. Jones, *A Three-Factor Model in Theory, Trade and History*, w: *Trade, Balance of Payments, and Growth: Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger*, red. J. Bhagwati, R.W. Jones, R.A. Mundell, J. Vanek, North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1971; P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i praktyka*, t. 1 i 2, PWN, Warszawa 1993, s. 39–59.

firm, niż całych branż. Jest tak dlatego, że w handlu dwukierunkowym wzroście eksportu towarzyszy wzrost importu produktów podobnych. Duże jest zatem prawdopodobieństwo, że spadek zatrudnienia wynikający z przesunięcia preferencji konsumentów krajowych na produkty z importu, zostanie zbilansowany wyższym zatrudnieniem, będącym konsekwencją wyższego zapotrzebowania zagranicą na podobne produkty lokalne. Ponadto, wymiana oparta na specjalizacji wewnątrzgałęziowej, oprócz typowych następstw w zakresie redystrybucji, gwarantuje nadzwyczajne korzyści wszystkim uczestnikom rynku, których źródłem jest rosnąca skala produkcji i szersza gama oferowanych typów produktów. Jeżeli liberalizacja wymiany będzie prowadzić głównie do intensyfikacji wymiany wewnątrzgałęziowej, to koszty dostosowań strukturalnych będą względnie niskie²¹.

Podsumowanie

Z analizy najważniejszych pozycji literatury przedmiotu wynikają następujące wnioski:

1. Intensywność oraz struktura handlu wewnątrzgałęziowego pozwalają określić m.in. poziom międzynarodowej konkurencyjności danego kraju, czy też danej gałęzi gospodarki narodowej. Cechy wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego gwarantują rzetelność międzynarodowych badań porównawczych, gdyż można zestawiać je w postaci indeksów zagregowanych zarówno dla branży, jak i całej gospodarki. Są to mierniki statystyczne o charakterze zarówno statycznym, jak i dynamicznym, a unormowana ich wartość umożliwia porównywalność międzynarodową.

2. Analiza struktury pionowego i poziomego handlu wewnątrzgałęziowego pozwala określić, na jakim etapie rozwoju konkurencyjności znajduje się dana gospodarka. Takie podejście bazuje na koncepcji M.E. Portera, który wyróżnił cztery etapy rozwoju ekonomicznego państw zależne od poziomu dobrobytu oraz stopnia wykorzystania podstawowych czynników wytwórczych, inwestycji i innowacji.

3. Liberalizacja handlu uruchamia przemiany strukturalne, a handel wewnątrzgałęziowy mierzy charakter tych przemian. Ma to szczególne znaczenie na

²¹ P.R. Krugman, *op.cit.*

gruncie teorii ewolucji przewag komparatywnych i międzynarodowej konkurencyjności autorstwa T. Ozawy.

4. Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego są jednym z ważniejszych czynników świadczących o stopniu realnego dostosowania do wymogów jednolitego rynku, a poziom handlu wewnątrzgałęziowego może stanowić wyznacznik zakresu dostosowań, niezbędnych w warunkach liberalizacji obrotów.

Literatura

- Balassa B., *Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries*, „The American Economic Review” 1966, June, Vol. 106.
- Balassa B., *A Stages Approach to Comparative Advantage*, „World Bank Staff Working Papers” 1977, No. 284.
- Balassa B., Bauwens L., *Intra-Industry Specialisation in a Multi-country and Multi-Industry Framework*, „The Economic Journal” 1987, Vol. 97.
- Bieńkowski W., *Konkurencyjność gospodarki polskiej w przededniu wejścia do Unii Europejskiej: Czy rząd może być bardziej aktywny?*, w: *Unia Europejska wobec procesów integracyjnych. Wyzwania dla Polski*, red. E. Latoszek, WSHiFM, Warszawa 2000.
- Bieńkowski W., Weresa M.A., Radło M.J., *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, SGH, Warszawa 2010.
- Bijak Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.
- Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstwa. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004.
- Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J.W. Bossak, W. Bieńkowski, SGH, Warszawa 2004.
- Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, SGH, Warszawa 2002.
- Dunning J.H., *The Globalization of Firms and the Competitiveness of Countries*, w: *Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations*, red. J.H. Dunning, B. Kogut, M. Blomstrom, Institute of Economic Research, Lund University, Lund 1990.
- Dunning J.H., *Internationalizing Porter's Diamond*, „Management International Review” 1993, Special Issue, Vol. 33.
- Hesse H., *Hypotheses for the Explanation of Trade Between Industrial Countries, 1953–1970*, Tübingen 1974.

- Hufbauer G.C., Chilas J.G., *Specialization by Industrial Countries*, w: *The International Division of Labour*, red. H. Giersch, Tübingen 1974.
- Jagiello M., *Mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, *Studia i Materiały* nr 80, IKC HZ, Warszawa 2003.
- Jones R.W., *A Three-Factor Model in Theory, Trade and History*, w: *Trade, Balance of Payments, and Growth: Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger*, red. J. Bhagwati, R.W. Jones, R.A. Mundell, J. Vanek, North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1971.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Evolving Pattern of Foreign Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: Case of Automotive Industry*, w: *European Economy*, *Economic Papers* No. 364, Brussels 2009.
- Krugman P.R., *Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade*, „*Journal of Political Economy*” 1981, No. 89.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i praktyka*, t. 1 i 2, PWN, Warszawa 1993.
- Lipiec-Zajchowska M., *Metody i modele oceny konkurencyjności gospodarki*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność Polski i Rosji*, red. M. Lipiec-Zajchowska, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2000.
- Loertscher R., Wolter F., *Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countries and Across Industries*, „*Weltwirtschaftliches Archiv*” 1980, Vol. 116.
- Lubiński M., Michalski S., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003.
- Misala J., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Politechnika Radomska, Radom 2007.
- Misala J., *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu międzynarodowym*, w: *Polska, Raport o konkurencyjności*, red. M.A. Weresa, SGH, Warszawa 2007.
- Molendowski E., *Handel wewnątrzgałęziowy krajów CEFTA z państwami Unii Europejskiej*, „*Gospodarka Narodowa*” 2006, nr 5–6.
- Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „*Transnational Corporations*” 1992, No. 1.
- Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, w: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, red. W. Bienkowski i in., „*Prace i Materiały*” nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2008.

Waheeduzzaman A.N.M., Ryans J.K. Jr., *Definition, Perspective, an Understanding of International Competitiveness: a Quest for a Common Ground*, „Competitiveness Review” 1996, Vol. 6–2.

INTRA-INDUSTRY TRADE – MEASURER OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ECONOMIES

Abstract

The article attempts to determine the role of intra-industry trade indicators in measuring international competitive position of economies. To this end, it proved to be necessary to present the main concepts of the theory of economic competitiveness and methods of measuring of the international competitiveness of economies. The research was based on an analysis of the most important Polish and foreign literature related to these issues. In the conclusions, it has been shown that the intra-industry trade indices have all the essential features to ensure the integrity of international comparative research and help to determine what is the actual stage of development of the international competitiveness of the economy.

Translated by Edward Molendowski, Wojciech Polan

Keywords: intra-industry trade, the international competitiveness of the economies, the structural transformation of economies, international competitiveness indicators

JEL codes: E60, F12, F14, F41

