

Maria MAJEWSKA-BATOR
Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu

DETERMINANTY ROZWOJU HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO W INTEGRUJĄCYM SIĘ UGRUPOWANIU HANDLOWYM

Celem opracowania jest przedstawienie integrującego się ugrupowania handlowego w kontekście tworzenia w jego obrębie środowiska, które może stymulować w większym stopniu rozwój handlu wewnątrzgałęziowego. W pierwszej części artykułu najpierw zaprezentowano przyczyny ewolucji struktury handlu światowego, które skutkują rosnącym udziałem handlu wewnątrzgałęziowego a w drugiej części są omówione na przykładzie Unii Europejskiej te zjawiska i działania towarzyszące integracji, które mogą pobudzać zmiany struktury handlu ugrupowania w stronę wzrostu udziału handlu wewnątrzgałęziowego. Przy czym praca ta dotyczy horyzontalnego handlu wewnątrzgałęziowego.

1. WPROWADZENIE

Zachodzące zmiany w gospodarce światowej sprawiły, że przepływy handlu zmieniły stopniowo kierunek w stronę wymiany towarami pochodzącymi z tej samej branży, co możemy nazwać w uproszczeniu handlem wewnątrzgałęziowym. Znalazło to odzwierciedlenie w intensyfikacji rozwoju nowej teorii handlu odwołującej się do koncepcji konkurencji niedoskonałej, ekonomii skali i zróżnicowania produktu w celu wyjaśnienia zjawiska wzrostu wymiany handlowej opartej na specjalizacji wewnątrzgałęziowej między podobnymi gospodarkami. Zauważono także, że w tym czasie, kiedy doszło do wzrostu znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego miało miejsce równoczesne nasilenie się tendencji integracyjnych między krajami, w tym zwiększenia się liczby różnego rodzaju porozumień handlowych. Jednakże nie wszystkim tym porozumieniom, jak pokazują wyniki badań, towarzyszył równie intensywny rozwój handlu wewnątrzgałęziowego. W związku z tym w tym opracowaniu postanowiono spróbować wyjaśnić, jakie warunki mogą sprzyjać rozwojowi handlu wewnątrzgałęziowego w obrębie ugrupowania handlowego.

Celem opracowania staje się w takim razie przedstawienie integrującego się ugrupowania handlowego w kontekście tworzenia w jego obrębie środowiska, które może stymulować w większym stopniu rozwój handlu wewnątrzgałęziowego. Dlatego też zostaną omówione na przykładzie Unii Europejskiej te zjawiska i działania towarzyszące integracji, które mogą pobudzać zmiany struktury handlu ugrupowania w stronę wzrostu udziału handlu wewnątrzgałęziowego. Dzieje się tak, ponieważ ich efekty prowadzą do wzmacniania przyczyn pojawienia się handlu wewnątrzgałęziowego, które według nowych teorii handlu stanowią właśnie determinanty jego rozwoju. Przy czym praca ta

dotyczy horyzontalnego handlu wewnątrzgałęziowego występującego wówczas, gdy import i eksport między dwoma krajami wymaga tych samych produktów o podobnej jakości, ale z różnymi charakterystykami, to jest cechami lub właściwościami.¹

Wobec tego w pierwszej części artykułu najpierw zaprezentowano przyczyny ewolucji struktury handlu światowego, które skutkują rosnącym udziałem handlu wewnątrzgałęziowego, ponieważ ta wiedza jest użyteczna w określeniu warunków, które muszą zaistnieć lub zostać stworzone, aby ten rodzaj handlu mógł się szybciej rozwijać. W drugiej części artykułu ukazano ugrupowanie handlowe, które prowadzi politykę wyrównywania się dysproporcji rozwojowych między krajami członkowskimi jako otoczenie, które zgodnie z założeniami współczesnych teorii handlu i wzrostu gospodarczego powinno sprzyjać konwergencji w poziomach rozwoju gospodarczego, a zatem i intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego kosztem spadku handlu międzygałęziowego.

2. PRZYZCZYNY WZROSTU ZNACZENIA SPECJALIZACJI WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEJ WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Historia gospodarki światowej pokazuje, że wzrost wymiany handlowej między krajami przyczynił się do zwiększenia zakresu specjalizacji produkcji i pojawienia się korzyści z niej wynikających, do których zaliczamy poprawę produktywności, która powinna znaleźć odzwierciedlenie we wzroście dobrobytu. Ten wzrost standardów życiowych indukowany przez coraz większą specjalizację stał się z kolei możliwy dzięki coraz wyraźniejszemu otwieraniu się gospodarek i przez to zwiększeniu się rozmiarów rynku światowego. Genezy narodzin rynku światowego, który jest teraz coraz częściej już nazywany rynkiem globalnym, należy szukać w porozumieniach handlowych takich jak przykładowo GATT, NAFTA, UE czy Mercosur, w wyniku których zostało usuniętych wiele barier w handlu międzynarodowym, co ułatwiło znacznie ekspansję krajów w formie eksportu. W ramach tej specjalizacji następowała natomiast koncentracja na produkcji wybranych grup towarów i ich odmian, w celu uzyskania korzyści skali, które są główną przyczyną rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego. Jest to spowodowane tym, że dążenie do uzyskania ekonomii skali, jak opisuje to wielu badaczy, prowadzi do wytwarzania jedynie podgrupy produktów w obrębie każdej z branż, ale za to w większych ilościach. W rezultacie miało miejsce stopniowe przechodzenie krajów wraz ze wzrostem ich dobrobytu i skali uczestnictwa w handlu międzynarodowym od specjalizacji międzygałęziowej do wewnątrzgałęziowej.²

Rozwój handlu wewnątrzgałęziowego jest bowiem również związany z przestrzeganiem pewnej zasady zarządzania, dotyczącej poszerzania skali przedsiębiorstwa w przypadku ekspansji na zagraniczne rynki także w formie eksportu, o której jednak nie wszystkie przedsiębiorstwa i państwa pamiętają. Zgodnie z nią im większy rynek, tym większy poziom specjalizacji jest potrzebny by móc się efektywnie

¹ Zob. przykł.: L. Laursen, *Do export and technological specialisation patterns co-evolve in terms of convergence or divergence? Evidence from 19 OECD countries, 1971–1991*, Journal of Evolutionary Economics, 2000, 10, s. 418.

² Zob. przykł.: M. Goodfriend M., J. McDermott, *Industrial development and the convergence question*, American Economic Review, 1998, 88/5, s. 1283; A. Ries, *Koncentruj się! Strategiczny klucz do przyszłości twojej firmy*, Prószyński i S-ka, Warszawa 1999, s. 47.

rozwijać i zwiększać poziom rentowności działalności a im mniejszy, tym bardziej uniwersalny powinien być charakter działania. To sugeruje, że niepożądane jest zbyt duże rozszerzanie asortymentu o nowe kategorie produktów wraz ze wzrostem skali rynku firmy. Wręcz przeciwnie należy wówczas asortyment pogłębiać zwiększając konsumentowi możliwość wyboru. Inaczej mówiąc, przedsiębiorstwa powinny silnie się skoncentrować na danej kategorii produktów, czyli stosować strategię specjalizacji polegającą na utrzymywaniu węższego zakresu asortymentu przy równoczesnym zwiększaniu jego głębokości, co odpowiada specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Takie postępowanie jest wymuszone intensyfikacją postępu technologicznego na coraz bardziej globalnym rynku, wzrostem wymagań konsumentów i stymulowane chęcią osiągnięcia w tych okolicznościach korzyści skali. Tak, jak pisze A. Reis, w przypadku pojawiania się nowych technologii, zmieniających naturę rynku, przedsiębiorstwo starające się je ogarnąć ulegnie rozproszeniu i stanie się łatwym łupem dla tych firm, które postawiły na specjalizację. Dlatego też firmom, tak samo jak państwom, w obecnej rzeczywistości gospodarczej niezwykle trudno byłoby konkurować z powodzeniem w każdej z branż. Przenosząc te rozważania na poziom makro można stwierdzić, że powinno to znaleźć odzwierciedlenie w spadku liczby odmian towarów wytwarzanych przez kraj uczestniczący w handlu przy jednoczesnym wzroście wolumenu ich produkcji. Jednakże konsument ma do wyboru i tak z większej liczby odmian produkowanych na rynku światowym.³

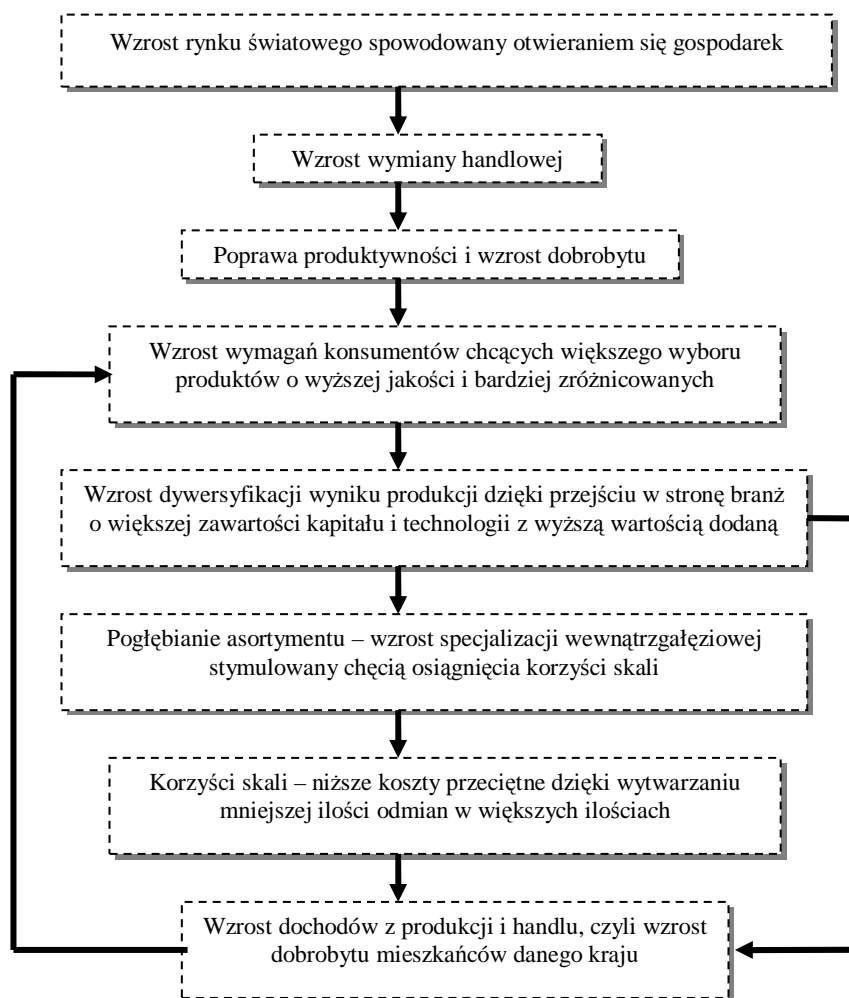
Innym czynnikiem mogącym zarówno przyczyniać się, jak i stanowić konsekwencję rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego są zmiany w strukturze handlu światowego stanowiące pochodną ewolucji struktury gospodarki światowej, które według ekspertów tworzących *World Development Report*⁴ nasiliły się począwszy od lat 70-tych XX wieku. Było to spowodowane między innymi rozwojem gospodarczym krajów i ich dążeniem do uzyskania większej wartości dodanej ze sprzedaży produktów na rynkach zagranicznych. W wyniku tego struktura handlu przesunęła się wyraźnie w stronę produktów o większej zawartości kapitału i technologii, kosztem spadku udziału produktów podstawowych. Konsekwencją tych zmian jest także obserwowany obecnie wzrost znaczenia przemysłów wysokiej technologii w eksporcie w prawie wszystkich krajach OECD. Jest to związane z rosnącym stopniem dywersyfikacji wyniku procesu produkcji, ponieważ branże o większym stopniu kapitałochłonności i bardziej intensywne w wiedzę i technologię wytwarzają bogatszy asortyment produktów zróżnicowanych. Zróżnicowanie produktów jest bowiem bardziej charakterystyczne dla towarów o większym stopniu przetworzenia, do czego potrzebna jest większa zawartość dóbr kapitałowych i wiedzy technicznej, niż dla handlu surowcami i towarami podstawowymi. To stanowi przyczynę występującej często w badaniach silnej dodatniej korelacji między zawartością technologii w produktach danej branży a handlem wewnątrzgałęziowym.⁵

³ W. Bień, B. Dobiegała-Korona, M. Duczkowska-Piasecka, S. Kasiewicz, Z. Pierścione, *Skuteczne strategie. Rozwoju Firmy. Operacyjne. Marketingowe. Finansowe*, Wydawca Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 2000, s. 6-8; A. Ries, op. cit., s. 44, 48-50, 63-64.

⁴ World Bank, *World Development Report 1998/99: Knowledge for Development*, Oxford University Press, New York 1999, s. 23-24, 27.

⁵ G. An, M. F. Iyigun, *The export technology content, learning by doing and specialization in foreign trade*, Journal of International Economics, 2004, 64, s. 474; M. Bijak-Kaszuba, *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 130.

Rys. 1. Mechanizm rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego w gospodarce światowej



Źródło: opracowanie własne.

Z kolei, ten wzrost zróżnicowania wyniku procesu produkcji w dużym stopniu był stymulowany również rosnącymi wymaganiami konsumentów, do których musiała się dostosować struktura podaży. Dzieje się tak, ponieważ zgodnie z teorią ekonomii struktura inwestycji przystosowuje się do struktury produkcji, która jest determinowana przez strukturę konsumpcji, na którą to natomiast ma wpływ poziom dobrobytu, a zatem i rozwoju gospodarczego kraju. Następną determinantą wzrostu wymiany dóbr należących do tej samej kategorii produktów między krajami staje się zatem wspomniany wyżej zwiększający się dobrobyt coraz większej liczby konsumentów, tworzących łącznie rynek światowy. Stopień dywersyfikacji struktury popytu, a więc i potencjał rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego rośnie mianowicie wraz ze zwiększaniem się dochodów

konsumentów. Konsumenci w tej sytuacji mają większe oczekiwania i wymagania, na przykład wobec jakości. Domagają się także większego wyboru w zaspakajaniu zarówno nowych jak i starych potrzeb, co oznacza właśnie wzrost stopnia dywersyfikacji popytu zgłaszanego przez konsumentów. Inaczej mówiąc, chcą wybierać spośród głębszego asortymentu. Jak widać, występują wówczas większe możliwości wymieniania się różnymi odmianami towarów, należących do tej samej kategorii produktów. Dlatego też, handel wewnątrzgałęziowy charakterystyczny jest zazwyczaj dla krajów o wyższym PKB *per capita*.⁶

Jak pokazuje rys. 1, który stanowi podsumowanie dotychczasowych rozważań na temat zaproponowanych w tym opracowaniu determinant rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego i występujących między nimi wzajemne zależności, w przypadku rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego będziemy mieli do czynienia z procesem, w którym kraje stają się bardziej zdywersyfikowane, co do specjalizacji w obrębie danej branży, gdyż wytwarzają określone podzbiory odmian produktów i wymieniają się nimi między sobą, uzyskując w wyniku tego korzyści skali. Innymi słowy, oznacza to, że specjalizacja w handlu staje się węższa i bardziej zależna od stopnia zróżnicowania produktu i wzrostu korzyści skali niż od różnic w wyposażeniu w czynnik.⁷

Jednakże, ta dywersyfikacja struktury handlu między krajami w ramach danych kategorii produktów nie oznacza wcale wzrostu dywergencji w poziomach dobrobytów krajów uczestniczących w handlu wewnątrzgałęziowym. Wręcz przeciwnie kraje znajdujące się na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego będą miały większe udziały we wzajemnej wymianie towarowej handlu wewnątrzgałęziowego, ponieważ zarówno struktury popytu, jak i podaży będą wówczas bardziej podobne. Dodając do tego, wspomniany wcześniej, niezbędny do intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego, większy poziom zróżnicowania popytu konsumentów, który rośnie wraz z dobrobytem mieszkańców danego kraju, możemy stwierdzić, że z dużym prawdopodobieństwem handel wewnątrzgałęziowy będzie się szybciej rozwijał w grupie krajów, które charakteryzuje mniejszy stopień dysproporcji rozwojowych i jednocześnie bogatszych, co utożsamiane jest z osiągnięciem wyższego etapu rozwoju gospodarczego.

To sprawia, że handel wewnątrzgałęziowy ma lepsze warunki rozwoju między krajami znajdującymi się na tym samym etapie poziomu rozwoju gospodarczego, ponieważ charakteryzują się one zbliżonymi strukturami popytu i produkcji, a zatem i podobnym wyposażeniem w czynniki produkcji. W teorii handlu wewnątrzgałęziowego identyczne wyposażenie w substytucyjne czynniki produkcji krajów stanowi bowiem jedną z trzech głównych determinant pojawienia się i rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego, obok wspomnianych wyżej korzyści skali i podobieństwa w strukturach bardziej zróżnicowanego popytu. Używając słów P. Krugmana⁸, im bardziej podobne są

⁶ Zob. przykł.: G. Das Gopal, *Trade, Technology and Human Capital: Stylised Facts and Quantitative Evidence*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford 2002, s. 266-267; R. Stehrer, *Dynamics of Trade Integration and Technological Convergence*, Economic Systems Research, 2002, 14/3, s. 223; P. Z. Pilzer, *Nasz dobrobyt bez granic*, Wydawnictwo Medium, Warszawa 1995, s. 82-84; M. Bijak-Kaszuba, op. cit., s. 129-130; Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 49-53.

⁷ Zob. przykł.: L. F. Andersson, *Convergence and Structure of Trade: The Swedish-Finish Case*, Scandinavian Journal of History, 2004, 29, s. 37; M. Bijak-Kaszuba, op. cit., s. 132-133.

⁸ P. Krugman, *New Theories of Trade Among Industrial Countries*, AEA Papers and Proceedings, May 1983, 73/2, s. 344; P. Krugman, *Intraindustry Specialization and Gains from the trade*, Journal of Political Economy, 1981, 89/5, s. 959.

kraje w ich wyposażeniach w czynnik, tym mniej różnią się ich struktury przemysłu, co powoduje, że handel ma bardziej wewnątrzgałęziowy charakter. Powinno to przekładać się na wymianę produktów o zbliżonej proporcji czynników, na przykład kapitału do pracy, właśnie z powodu wzrostu stopnia podobieństwa krajów w ich relatywnym wyposażeniu w czynnik. Potwierdzają to wyniki badań takich głównych przedstawicieli teorii handlu wewnątrzgałęziowego, jak K. Lancaster⁹, P. Krugman¹⁰, E. Helpman (1981)¹¹ i J. Bergstrand (1990)¹², które pokazują, że udział horyzontalnego handlu wewnątrzgałęziowego wrasta wraz ze stopniem podobieństwa krajów, co do ich wyposażenia w czynniki i wysokości dochodów.

Można zatem stwierdzić, tak jak to postuluje nowa teoria handlu, że dla horyzontalnego handlu wewnątrzgałęziowego charakterystyczne jest podobieństwo w proporcjach czynników w przeciwieństwie do wymiany międzygałęziowej. Taki stan rzeczy w pewnym sensie zmusza przedsiębiorstwa do pogłębienia specjalizacji w danej branży, aby móc zdobyć przewagę, stanowiącą kluczową kompetencję, która będzie wyróżniać to przedsiębiorstwo na tle innych. Utrzymanie tej przewagi może wymagać z kolei osiągnięcia korzyści skali, które rozkładają koszty działalności zwiększając w ten sposób otrzymywane dochody. Ten dodatkowy dochód uzyskany dzięki korzyściom skali jest natomiast potrzebny na prowadzenie działalności innowacyjnej, stanowiącej podstawę pogłębiania specjalizacji w branżach o większej zawartości wiedzy i technologii, a zatem tych w przypadku których, jak już wiemy, mamy największe udziały handlu wewnątrzgałęziowego.

3. KONWERGENCJA W POZIOMIE ROZWOJU GOSPODARCZEGO WARUNKIEM ROZWOJU HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO NA PRZYKŁADZIE UNII EUROPEJSKIEJ

Zgodnie z teorią proces konwergencji w poziomach rozwoju gospodarczego, o czym była mowa w pierwszej części opracowania, powinien pobudzać wzrost handlu wewnątrzgałęziowego. Natomiast występowaniu konwergencji na różnych płaszczyznach w ramach ugrupowania mogą sprzyjać między innymi takie czynniki, jak: bliskość geograficzna krajów, mały dystans kulturowy a więc zbliżone gusty i preferencje konsumentów, podobne rozwiązania instytucjonalne oraz rozwój współpracy. W przypadku integrującego się ugrupowania handlowego może pojawić się bowiem także tendencja do ujednolicania różnego rodzaju instytucji społeczno-ekonomicznych, w celu ułatwienia i rozwoju nie tylko już handlowych kontaktów. Mamy zatem do czynienia z coraz większą harmonizacją różnego rodzaju polityk gospodarczych i ich wspólnym prowadzeniem oraz liberalizacją przepływów towarów, usług i kapitału, w tym ludzkiego, co wymaga usunięcia różnego rodzaju barier o charakterze fizycznym, technicznym i prawnym. Dlatego też wdrażane są programy w celu rozwoju powiązań komunikacyjnych i transportowych pomiędzy państwami. Może to znaleźć wyraz

⁹ K. Lancaster, *Intra-industry specialization under perfect monopolistic competition*, Journal of International Economics, 1980, 10, s. 151–175.

¹⁰ P. Krugman, *Intraindustry specialization and the gains from trade*, op. cit., s. 959–973.

¹¹ E. Helpman, *International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach*, Journal of International Economics, 1981, 11, s. 305–340

¹² J. Bergstrand, *The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade*, Economic Journal, 1990, 100, s. 1216–1229.

w rosnącej zależności między stopniem integracji krajów ugrupowania a procesem konwergencji ich struktur społeczno-gospodarczych oraz tworzeniem podstaw do efektywniejszego rozwoju wspólnego rynku. Taka wręcz modelowa sytuacja odpowiada w dużej mierze historii integracji w ramach Unii Europejskiej i tworzy ona warunki sprzyjające rozwojowi handlu wewnątrzgałęziowego.¹³

W kontekście tworzenia warunków do wzrostu udziału handlu wewnątrzgałęziowego w obrębie ugrupowania szczególnego znaczenia nabiera polityka niwelowania dysproporcji rozwojowych między krajami lub regionami członkowskimi. Wpływa ona poprzez zmniejszanie zapóźnień rozwojowych na upodabnianie się wyposażenia krajów członkowskich w czynniki produkcji, w tym kapitału ludzkiego. To zadanie spełnia w Unii Europejskiej głównie polityka regionalna i polityka wspierania badań i rozwoju technologicznego. Warto tu podkreślić, że od początku swojego istnienia Unia Europejska była nastawiona na wyrównanie poziomu dobrobytu regionów i rozwój techniczny krajów członkowskich. Była ona bowiem świadoma tego, iż aby całość mogła się rozwijać szybciej muszą zostać zmniejszone dysproporcje między jej częściami składowymi. Dobrze to pokazuje zawarte w powołującym do życia Europejską Wspólnotę Gospodarczą Traktacie Rzymskim z 25 marca 1957 roku stwierdzenie, że państwa członkowskie pragną wzmocnienia jedności swoich gospodarek i zabezpieczenia ich harmonijnego rozwoju „poprzez zmniejszanie różnic pomiędzy poszczególnymi regionami oraz zmniejszanie poziomu zacofania gospodarczego obszarów znajdujących się na terenach mniej uprzywilejowanych”. Temu celowi miały służyć zarówno działania prowadzone w ramach narodowych polityk regionalnych, jak i wspólnej polityki regionalnej.¹⁴

Tak zwaną starą Unię Europejską charakteryzowało także zróżnicowanie w rozwoju jej poszczególnych regionów sięgające od stosunkowo niskich dochodów i gorszej jakości kapitału ludzkiego w śródziemnomorskim pasie do znacznie wyższych dochodów i lepszej jakości kapitału ludzkiego w takich krajach jak przykładowo Belgia, Francja czy Niemcy. W związku z powyższym w 1974 roku Wspólnota opracowała Program Akcji Socjalnej, który miał być realizowany przy pomocy powołanego w 1975 roku Regionalnego Funduszu Rozwoju, którego podstawowym celem była likwidacja dysproporcji w standardach życia i warunkach pracy w poszczególnych krajach członkowskich i ich regionach. Stopniowe przyjmowanie nowych krajów do ugrupowania, to jest szczególnie Irlandii (1973), Grecji (1981), Hiszpanii i Portugalii (1986) utrzymywało stale potrzebę likwidowania opóźnień rozwojowych, gdyż rozpiętość w poziomie PKB *per capita* między regionami najbiedniejszymi a najbogatszymi powiększyła się w tym okresie istotnie. Dlatego w 1993 roku zapoczątkował swoją działalność Fundusz Spójności nastawiony na wzrost stopnia konwergencji w ramach ugrupowania poprzez modernizację i dywersyfikację struktur gospodarczych w najslabiej rozwiniętych państwach członkowskich. Przystąpienie w ostatnim czasie kolejnej grupy krajów zwiększyło jeszcze bardziej potrzebę zmniejszania dysproporcji rozwojowych na

¹³ T. Bayoumi, D. T. Coe, E. Helpman, *R&D spillovers and global growth*, Journal of International Economics, 1999, 47, s. 399–400; Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Lódź 2001, s. 68; T. Hitiris, *European Community Economics*, Harvester Wheatsheaf, New York-London-Toronto-Sydney-Tokyo-Singapore 1991, s. 111–112; L. F. Andersson, op. cit., s. 31, 40–41; M. Bijak-Kaszuba, op. cit., s. 131–132.

¹⁴ Zob. przykład: R. L. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, Tom I, *Handel międzynarodowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996, s. 101; Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Dostosowania w Polsce w dziedzinie polityk*, PWE, Warszawa 2004, s. 120.

obszarze UE, gdyż różnice w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych krajów i ich regionów wyraźnie się nasiliły, co wpłynęło na decyzję o przedłużeniu działania Funduszu Spójności.

To powoduje, że nadal podstawą rozdziału środków z funduszy strukturalnych pomiędzy państwa członkowskie są takie cele, jak: wspieranie regionów opóźnionych w rozwoju oraz słabo zaludnionych, wspieranie gospodarczej i społecznej konwersji obszarów mających problemy strukturalne, potrzeba adaptacji i modernizacji polityki i systemów oświaty, kształcenia zawodowego oraz zatrudnienia. Obecnie podstawową ideę polityki regionalnej na lata 2007-2013 jest bowiem stworzenie takich warunków, aby wszystkie kraje i regiony mogły się rozwijać i zwiększać swoją konkurencyjność wymieniając się równocześnie pomysłami i dobrymi praktykami. Ma ona realizować trzy główne cele, to jest wzrost stopnia konwergencji, regionalnej konkurencyjności i zatrudnienia oraz europejskiej współpracy terytorialnej. Tutaj politykę regionalną wspiera polityka badań i rozwoju technologicznego, której zadaniem jest poprawa konkurencyjności ugrupowania na rynku światowym poprzez rozwój bazy naukowo-badawczej przemysłu europejskiego.¹⁵

Spśród różnego rodzaju działań UE nastawionych na niwelowanie zapóźnień rozwojowych regionów, podejmowanych w przeszłości i obecnie bądź w ramach polityki regionalnej bądź polityki naukowo-technologicznej, można wymienić przykładowo te związane z:

- likwidacją bezrobocia i stymulowaniem zatrudnienia,
- promowaniem aktywności gospodarczej, w tym zwłaszcza sektora MŚP,
- łagodzeniem skutków niekorzystnych warunków naturalnych danych obszarów lub ich peryferyjnego położenia,
- restrukturyzacją i rozwojem infrastruktury różnego typu,
- poprawą jakości zasobów ludzkich, w tym działania ukierunkowane na rozwój edukacji, kształcenie ustawiczne, wyrównanie różnic w kwalifikacjach w poszczególnych działach przemysłu, rozwój administracji publicznej,
- finansowaniem badań naukowych i transferu technologii na przykład poprzez dotowanie projektów badawczych prowadzonych przez różnego rodzaju jednostki naukowo-badawcze lub przedsiębiorstwa, refundowanie kosztów zakupu i wdrożenia nowych technologii w przedsiębiorstwach czy wspieranie organizacji zajmujących się przepływem technologii i rozwiązań innowacyjnych.

Szczególnego znaczenia nabrały ostatnio zadania związane z umocnieniem regionalnej konkurencyjności w drodze rozwoju przedsiębiorczości i społeczeństwa opartego na wiedzy, w tym tworzenia infrastruktury ułatwiającej dostęp do informacji i dyfuzję wiedzy za pośrednictwem różnorodnych środków komunikacji oraz rozwój współpracy technologicznej różnych organizacji i instytucji z przedsiębiorstwami. Pożądana jest zwłaszcza współpraca między krajami polegająca na wspólnym realizowaniu planów rozwojowych i wymianie wiedzy w obrębie tworzonych sieci także pomiędzy władzami regionalnymi i lokalnymi. Chodzi tutaj o stworzenie czegoś w rodzaju wspólnej sieci komunikacyjnej, obejmującej różnego rodzaju instytucje wspierające współpracę

¹⁵ R. L. Ludwikowski, op. cit., s. 107; L. Bottazzi, G. Peri, *Innovation and spillovers in regions: Evidence from European patent data*, European Economic Review, 2003, 47, s. 688; Z. Wysokińska, J. Witkowska, op. cit., s. 121-122; 124-126; Strona internetowa Polityki Regionalnej - Info regio: http://ec.europa.eu/regional_policy.

naukowo-technologiczną między krajami, która ułatwiałaby przepływ informacji i wiedzy oraz wspólne prowadzenie działalności innowacyjnej na zasadzie komplementarności obszarów badań. Rezultatem ma być poprawa innowacyjności i regionalnych możliwości w dziedzinie B+R, a więc intensyfikacja postępu technologicznego, zarówno poszczególnych regionów UE, jak i całego ugrupowania.¹⁶

Charakter tych działań podejmowanych przez UE w ramach polityki niwelowania dysproporcji rozwojowych, przynajmniej z punktu widzenia teorii ekonomii, powinien doprowadzić w perspektywie długiego okresu do upodabniania się struktur gospodarczych, tych państw członkowskich, które będą tę politykę aktywnie realizować. W wyniku tego powinny się także wyrównać zdolności technologiczne poszczególnych krajów, a to powinno sprzyjać wzrostowi zakresu rozprzestrzeniania się wiedzy między technologicznie zbliżonymi regionami, dzieleniu się wiedzą i wspólnemu jej rozwojowi oraz uczeniu się krajów wzajemnie od siebie. Według nowych teorii wzrostu taki stan rzeczy może umacniać jeszcze bardziej proces konwergencji struktur gospodarczych krajów członkowskich oraz zwiększać dobrobyt ugrupowania.

Mamy wobec tego do czynienia z pojawieniem się determinanty rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego, po pierwsze, w postaci wzrostu stopnia substytucyjności krajów ugrupowania od strony podaży, co oznacza bardziej zbliżone wyposażenie w czynniki produkcji. Po drugie, ze wzrostem podobieństwa struktur popytu, gdyż są one, co było wcześniej podkreślane, zależne od poziomu rozwoju gospodarczego, a w tej sytuacji poziomy rozwoju gospodarczego ulegają procesowi konwergencji.

Podstawowym celem powstania EWG było także stworzenie wspólnego rynku przez eliminację ograniczeń w przepływie towarów, osób, usług i kapitału, co zostało zadeklarowane w art. 2 i 3 Traktatu Rzymskiego. Miał on dać krajom członkowskim w miarę pełny dostęp do konsumentów żyjących na terenie ugrupowania, a przez to zwiększyć możliwości osiągnięcia korzyści skali. Mimo to do połowy lat osiemdziesiątych wiele ograniczeń w wewnętrznym obiegu produktów nie zostało do końca usuniętych. Z uwagi na specyfikę prowadzenia wymiany handlowej w warunkach wspólnego rynku w polityce zmniejszania dysproporcji rozwojowych kierowano się też tym, aby państwa i regiony o niższym poziomie rozwoju gospodarczego były w stanie sprostać konkurencji ze strony regionów bogatszych po jego utworzeniu. Jednolity Rynek Wewnętrzny zaczął funkcjonować dopiero z dniem 1 stycznia 1993 roku. Po jego powstaniu odnotowano wzrost specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Jedną z przyczyn było właśnie to, że ówczesne kraje wchodzące w skład UE, zaliczane do stosunkowo gorzej rozwiniętych były już wystarczająco przygotowane do wystawienia się na konkurencję ze strony krajów bardziej od nich rozwiniętych, ponieważ luka rozwojowa dzieląca je została zmniejszona, co razem z możliwymi do uzyskania korzyściami skali stymulowało je do rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej, co zostało wyjaśnione w poprzedniej części tego opracowania.¹⁷

Ponadto, w wyniku rozwoju ugrupowania jako całości poprzez stymulowanie do działania jego poszczególnych części Unia Europejska przesuwiała się w górę na ścieżce rozwoju gospodarczego, co znajdowało wyraz w zmianach zachodzących w jej strukturze

¹⁶ Z. Wysokińska, J. Witkowska, op. cit., s. 187-188; R. L. Ludwikowski, op. cit., s. 107; M. Ciepielewska, H. Jahns, *Polityka Regionalna i strukturalna*, w: *Unia Europejska*, red. Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E., Tom. 1, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 299-301; strona internetowa Polityki Regionalnej - Inforegio: http://ec.europa.eu/regional_policy.

¹⁷ Zob. przykład: R. L. Ludwikowski, op. cit., s. 105.

produkcji i wzroście dobrobytu jej mieszkańców, a więc i stopnia zróżnicowania struktury popytu. Następowala realokacja w stronę towarów bardziej złożonych technologicznie o większym stopniu przetworzenia i będących rezultatem wdrażania wyników działalności innowacyjnej. Pojawiło się wobec tego wzajemne powiązanie między potrzebą zróżnicowania wyniku produkcji z uwagi na konieczność zaspakajania coraz bardziej wymagających konsumentów o wyższych dochodach a dążeniem do osiągnięcia korzyści skali na wspólnym rynku, co pozwala rozłożyć koszty działalności innowacyjnej. Jest to związane z tym, że przedsiębiorstwa, branże czy kraje o większych rynkach zbytu dysponują relatywnie większymi środkami na prowadzenie działalności innowacyjnej, a to pozwala im na wprowadzanie większej ilości nowych odmian produktów lub ich częstsze ulepszanie. Taka sytuacja powinna zatem sprzyjać umacnianiu przewagi w handlu wewnątrzgałęziowym.

Dlatego też, kiedy ekonomiczna integracja jest centralną cechą rozwoju a w jej wyniku ma miejsce niwelacja dysproporcji rozwojowych pomiędzy krajami ugrupowania wymieniającymi się towarami na wspólnym rynku, wzory specjalizacji krajów powinny ulegać dywergencji, w tym znaczeniu, że poziom specjalizacji będzie się pogłębiać a nie poszerzać. W tej sytuacji kraje doganiające będą doświadczać także szybszego tempa zmian we wzorach specjalizacji niż kraje ugrupowania najbardziej rozwinięte, bo chcąc uczestniczyć w handlu wewnątrzgałęziowym z resztą ugrupowania powinny, po pierwsze, kierować się zasadą opisaną powyżej, że im większy rynek, tym większy poziom specjalizacji jest potrzebny by móc się efektywnie rozwijać. Stosowanie tej zasady pozwoliło bowiem, tak zwanym firmom czy krajom późno wchodzącym na rynek, zdobyć przewagę i ją utrzymać, dorównując niekiedy tym, którzy byli na nim pierwsi, a czasem nawet ich prześcignąć. Po drugie, powinny dokonać realokacji swojej struktury produkcji w stronę towarów o większej zawartości kapitału i technologii, aby móc pełniej zaspakajać oczekiwania nabywców z innych krajów członkowskich. Ta realokacja powinna zwiększyć udział wartości dodanej w ich strukturze produkcji. To będzie powodować, że kraje mniej rozwinięte będą się stawiać bardziej wyspecjalizowanymi, tak jak miało to miejsce w przypadku Grecji i prawdopodobnie w związku z tym bardziej zamożnymi.¹⁸

Reasumując, przedstawiony powyżej opis UE jako ugrupowania handlowego, realizującego politykę niwelowania dysproporcji rozwojowych na jej obszarze w trakcie przechodzenia poprzez kolejne etapy międzynarodowej integracji gospodarczej miał pokazać, że w wyniku tego procesu następuje tworzenie się środowiska społeczno-gospodarczego, sprzyjającego jednocześnie konwergencji i handlowi wewnątrzgałęziowemu. Powstaje tutaj taka sytuacja, że wzrost wymiany towarowej między krajami członkowskimi spowodowany znoszeniem ograniczeń w handlu wewnętrznym zwiększa zakres wzajemnych stosunków między krajami oraz sprawia, że kraje te dostosowują struktury podaży do struktur popytu konsumentów na wspólnym rynku. Sprzyjają temu także wymienione powyżej czynniki jak przykładowo bliskość geograficzna krajów i związany z tym stosunkowo mniejszy dystans kulturowy, ujednolicanie i wspólne prowadzenie polityki gospodarczej w coraz większej liczbie obszarów, niższe koszty transportu i transakcyjne na skutek usuwania barier przepływu różnego typu i inwestowania w rozwój infrastruktury ułatwiającej ten przepływ. Dodając do tego działania w zakresie podnoszenia dobrobytu poszczególnych części ugrupowania

¹⁸ Zob. przykł.: L. Laursen, op. cit., s.419; A. Ries, op. cit., s. 64, 108-109.

i zmniejszania zacofania regionów opóźnionych w rozwoju, które też wpływają na upodabnianie się struktur społeczno-gospodarczych krajów, można stwierdzić, że tworzy to podstawy do wzrostu handlu wewnątrzgałęziowego kosztem spadku udziału wymiany międzygałęziowej. Mamy bowiem do czynienia z następującym mechanizmem. Kraje członkowskie, zwiększające wzajemną wymianę handlową i niwelujące dysproporcje rozwojowe, będą ulegać konwergencji, co spowoduje dalszy wzrost wymiany handlowej, ale opartej już w większym stopniu na specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Ta druga część zdania nawiązuje więc do hipotezy zazwyczaj kojarzonej z S. B. Linderem mówiącej, że podobieństwo krajów może zwiększać handel między nimi.

4. ZAKOŃCZENIE

Powyższe rozważania wyraźnie wskazują na to, że udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu wewnętrznym ugrupowania powinien się zwiększać wraz z jego przechodzeniem przez kolejne etapy integracji poczynawszy od stworzenia strefy wolnego handlu lub unii celnej, poprzez rozwój wspólnego rynku i unii gospodarczej aż do unii walutowej i politycznej. Przy czym na ostatnich etapach będzie on wykazywał tendencje do stabilizacji, z uwagi na duży jego poziom. Dzieje się tak, ponieważ kolejne etapy integracji oznaczają taki stan rzeczy, w którym kraje są w coraz większym stopniu zbliżone do siebie politycznie, społecznie i ekonomicznie, kiedy struktury popytu są bardziej podobne a dysproporcje w poziomach rozwoju gospodarczego, a zatem i dochodów, zmniejszone, przy jednoczesnym wzroście poziomu dobrobytu całego ugrupowania. Jednakże w obrębie integrującego się ugrupowania będziemy mieli do czynienia z różnej wielkości udziałami horyzontalnego handlu wewnątrzgałęziowego, na korzyść krajów bardziej rozwiniętych, które to będą wymieniały się odmianami produktów w obrębie tego samego poziomu jakości.

LITERATURA

- [1] An G., Iyigun M. F., *The export technology content, learning by doing and specialization in foreign trade*, *Journal of International Economics*, 2004, 64.
- [2] Andersson L. F., *Convergence and Structure of Trade: The Swedish-Finish Case*, *Scandinavian Journal of History*, 2004, 29.
- [3] Bayoumi T., Coe D. T., Helpman E., *R&D spillovers and global growth*, *Journal of International Economics*, 1999, 47.
- [4] Bergstrand J., *The Heckscher-Ohlin-Samuelson model, the Linder hypothesis and the determinants of bilateral intra-industry trade*, *Economic Journal*, 1990, 100.
- [5] Bień W., Dobiegała-Korona B., Duczkowska-Piasecka M., Kasiewicz S., Pierścionek Z., *Skuteczne strategie. Rozwoju Firmy. Operacyjne. Marketingowe. Finansowe*, Wydawca Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 2000.
- [6] Bijak-Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.
- [7] Bottazzi L., Peri G., *Innovation and spillovers in regions: Evidence from European patent data*, *European Economic Review*, 2003, 47.
- [8] Ciepielewska M., Jahns H., *Polityka Regionalna i strukturalna*, w: *Unia Europejska*, red. Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E., Tom. 1, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 299-301.

- [9] Goodfriend M., McDermott J., *Industrial development and the convergence question*, American Economic Review, 1998, 88/5.
- [10] Gopal Das G., *Trade, Technology and Human Capital: Stylised Facts and Quantitative Evidence*, Blackwell Publishing Ltd, Oxford 2002.
- [11] Helpman E., *International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition*, Journal of International Economics, 1981, 11.
- [12] Hitiris T., *European Community Economics*, Harvester Wheatsheaf, New York-London-Toronto-Sydney-Tokyo-Singapore 1991.
- [13] Krugman P., *Intraindustry Specialization and Gains from the trade*, Journal of Political Economy, 1981, 89/5.
- [14] Krugman P., *New Theories of Trade Among Industrial Countries*, AEA Papers and Proceedings, May 1983, 73/2.
- [15] Krugman P., *Intraindustry specialization and the gains from trade*, Journal of Political Economy, 1981, 89/5.
- [16] Lancaster K., *Intra-industry specialization under perfect monopolistic competition*, Journal of International Economics, 1980, 10.
- [17] Laursen L., *Do export and technological specialisation patterns co-evolve in terms of convergence or divergence? Evidence from 19 OECD countries, 1971–1991*, Journal of Evolutionary Economics, 2000, 10.
- [18] Ludwikowski R. L., *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, Tom I, Handel międzynarodowy, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996.
- [19] Pilzer P. Z., *Nasz dobrobyt bez granic*, Wydawnictwo Medium, Warszawa 1995.
- [20] Ries A., *Koncentruj się! Strategiczny klucz do przyszłości twojej firmy*, Prószyński i S-ka, Warszawa 1999.
- [21] Stehrer R., *Dynamics of Trade Integration and Technological Convergence*, Economic Systems Research, 2002, 14/ 3.
- [22] World Bank, *World Development Report 1998/99: Knowledge for Development*, Oxford University Press, New York 1999.
- [23] Wysockińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 2001.
- [24] Wysockińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Dostosowania w Polsce w dziedzinie polityk*, PWE, Warszawa 2004.
- [25] Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.

DETERMINANTS OF THE DEVELOPMENT OF THE INTRA-INDUSTRY TRADE IN THE TRADING BLOCK WHICH ONE INTEGRATES

An aim of the article is the presentation of trading block enlarging the level of the integration in the context of the creation of the environment which can stimulate in the greater degree the development of the intra-industry specialization. In the first part of the paper one described reasons of the evolution of the structure of the world trade which are effective with the growing rate of the intra-industry trade and in the second part are analyzed on the example of the European Union these occurrences and activities concurrent of the integration which can stimulate changes of the structure of the trading block. This work whereat refers the horizontal intra-industry trade.