Wojciech OWCZARZAK

HANDEL WEWNĄTRZGAŁĘZIOWY W PRZEPŁYWACH GLOBALNYCH

Uwagi wstępne

W drugiej połowie XX wieku gospodarka światowa doświadczyła ekspansji przedsiębiorstw wielonarodowych oraz inwestycji zagranicznych, a także integracji ekonomicznej i postępującej industrializacji, które to zjawiska miały ważny wpływ na rozwój gospodarczy krajów rozwiniętych i rozwijających się. Towarzyszącym elementem okazał się również postęp technologiczny, którego konsekwencją był wzrost dochodu *per capita*, co wiązało się z nabywaniem przez konsumentów większej ilości dóbr zróżnicowanych i mniejszej ilości dóbr homogenicznych. Był to także okres wzrostu roli nowych (nie opisywanych w teoriach tradycyjnych) czynników produkcji, takich jak kapitał ludzki i rosnące korzyści skali. W tym samym czasie trwał proces upodabniania się gospodarek krajowych pomiędzy sobą, co dotyczyło zwłaszcza krajów wysoko rozwiniętych (uprzemysłowionych). Przemiany te spowodowały, że wzrósł udział handlu wewnątrzgałęziowego w globalnej wymianie towarowej.

Celem poniższego artykułu jest scharakteryzowanie tej tendencji w handlu światowym. Realizacji celu podporządkowana jest struktura artykułu. W pierwszej części omówione zostaną podstawowe założenia teorii handlu wewnątrzgałęziowego, co pozwoli określić specyfikę tej wymiany. W drugiej części przedstawiono konsekwencje prowadzenia tego rodzaju handlu. Artykuł kończy omówienie kształtowania się przepływów handlu wewnątrzgałęziowego na świecie.

1. Teoria handlu wewnątrzgałęziowego

Handel pomiędzy krajami uprzemysłowionymi, nieróżniącymi się od siebie pod względem wyposażenia w czynniki lub techniki produkcji, jest konsekwencją przedstawionych we wstępie przemian. Przybiera on formę wymiany wewnątrz-

gałęziowej. Wymiana żywności na artykuły przetworzone, obecna w tradycyjnych przepływach towarów, ustępuje miejsca wymianie jednych artykułów przetworzonych na inne. Występuje tutaj zjawisko nakładania się strumieni eksportu i importu różnych krajów (*trade overlap*), które może występować w dwóch odmianach. Pierwszą z nich jest wymiana dóbr podobnych (bliskich substytutów) lub identycznych[1], drugą odmianą jest wymiana dóbr zróżnicowanych, oparta na specjalizacji wewnątrzgałęziowej, nazwana handlem wewnątrzgałęziowym.

Jest to strumień handlu, który był z początku trudny do umieszczenia w dotychczasowych ramach teoretycznych, a zaczęto go obserwować w statystykach handlu międzynarodowego w latach sześćdziesiątych[2]. Od tego czasu, przez cztery dekady, teoria handlu wewnątrzgałęziowego była obiektem zainteresowania wielu teoretyków, gdyż handel ten był coraz bardziej obecny w przepływach globalnych. Nowe trendy nie były możliwe do przewidzenia i objaśnienia przez tradycyjne teorie handlu międzynarodowego (Ricardo i Hecksera-Ohlina), gdyż wyjaśniały one zmiany w handlu od strony różnic w podaży. Sugerowało to, że wymiana międzynarodowa może pojawiać się tylko pomiędzy krajami o różnym wyposażeniu w czynniki wytwórcze, podczas gdy handel światowy zaczął przekształcać się w kierunku dominacji wymiany pomiędzy krajami rozwiniętymi o podobnych strukturach i wyposażeniu w czynniki produkcji.

Handel wewnątrzgałęziowy (*intra-industry trade* lub *two-way trade*), według definicji H. G. Grubela i P. J. Lloyda, jest to jednoczesny import i eksport produktów i ich części składowych pochodzących z tej samej gałęzi, dokonywany przez określony kraj lub grupę krajów najczęściej w ciągu roku[3]. Jako najprostszy przy-

---

[1] Wymiana dóbr takich samych występuje jako handel: przygraniczny, sezonowy, cykliczny lub wywołany oligopolistycznymi strukturami rynkowymi, gdzie nie ma wyraźnej specjalizacji produkcji. Wymiana ta, nazwana sezonową, oparta jest na różnym wyposażeniu regionów danego kraju, gdzie eksporterzy prowadzą handel z terenami, na których danych materiałów brakuje. Jest znana od dawna i występowała bardzo często (wymiana owoców, piasku, węgla, wody). Towary pojawiają się w ściśle określonych porach, co stanowi podstawę wymiany. Kraje dążą do minimalizacji kosztów transportu lub opierają się na przyzwyczajeniach w regionach.

[2] Teorie do rzeczywistych zjawisk zaczęto dopisywać później, co było spowodowane potrzebą interpretacji teoretycznej tego zjawiska. W latach sześćdziesiątych powstały dwie teorie, które uznawane są za podstawowe w ekonomii i ważne w badaniach współczesnego handlu międzynarodowego. Są to: teoria handlu wewnątrzgałęziowego i teorie neotechnologiczne, które wyrosły z koncepcji luki technologicznej i cyklu życia produktu. Por. A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997, s. 91.

[3] Jest to definicja zaproponowana przez H. G. Grubela i P. J. Lloyda w 1975 roku. Autorzy odnieśli tę wymianę do agregacji dóbr na dwucyfrowym poziomie klasyfikacji SITC (*Standard International Trade Classification*). Obecność handlu wewnątrzgałęziowego potwierdziły ich badania w latach 1959-1970 – stwierdzili, że wymiana wewnątrzgałęziowa pomiędzy krajami EWG stanowi około 71% całego handlu wewnątrz ugrupowania. Por. E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002, s. 21.

kład można podać handel międzynarodowy różnymi rodzajami wódek, a w przypadku bardziej zaawansowanego produktu – handel samochodami tej samej klasy (lecz np. o większej pojemności silnika) albo różnych klas (jedne wyposażone w system ABS, poduszki powietrzne, a drugie nie).

Handel wewnątrzgałęziowy jest zjawiskiem realnym i nie powstaje w następstwie określonej agregacji danych statystycznych, choć ta ma istotny wpływ na obraz statystyczny tego zjawiska. Udział tego handlu w obrotach globalnych rośnie w miarę zwiększania stopnia agregacji danych i odwrotnie, dlatego też o tego typu wymianie mówi się tylko przy określonym poziomie agregacji produktów i w odniesieniu do przyjętego podziału gospodarki na gałęzie czy branże[4].

Objaśnianie zjawiska handlu wewnątrzgałęziowego modyfikacjami tradycyjnych teorii okazało się niewystarczające, gdyż różnica między teorią klasyczną a teorią handlu wewnątrzgałęziowego polega na tym, że przedmiotem rozważań tej drugiej są wyroby, będące bliskimi substytutami w sferze konsumpcji, produkcji lub w obu tych sferach łącznie. Handel ten prowadzony jest produktami homogenicznymi (jednorodnymi) określonych branż, półproduktami (podzespołami) o różnym stopniu przetworzenia. Nie odgrywają już tak wielkiej roli technika produkcji (w różnych krajach i stosowana przez firmy w danej branży) czy podobieństwo względnych zasobów czynników produkcji[5].

2. Zróżnicowanie handlu wewnątrzgałęziowego

Handel wewnątrzgałęziowy jest pojęciem bardzo pojemnym, gdyż obejmuje odmienne strumienie produktów, które wchodzą w pojęcie branży. Aby lepiej zrozumieć jego przyczyny i uwarunkowania istnienia, należy uwzględnić podział na

[4] W literaturze teorii handlu wewnątrzgałęziowego można wyróżnić dwa kryteria dotyczące branży (lub gałęzi), a mianowicie: podaży (kiedy produkty wytwarzane są z pomocą tej samej lub podobnej ilości określonych czynników wytwórczych, a ich funkcje produkcji są tożsame lub bardzo podobne) i popytu (o podziale branży mówi produkcja dóbr, bliskich substytutów ze względu na ich wartość użytkową). Najwyższy, w teoretycznym ujęciu, stopień dopasowania partnerów występuje, gdy na pożądanym poziomie dezagregacji danych mamy do czynienia z doskonałą substytucyjnością popytową i podażową rozpatrywanych dóbr.

[5] Współczesne badania handlu wewnątrzgałęziowego utworzyły trzy główne nurty. Po pierwsze szuka się możliwości pogodzenia postulatów tradycyjnych teorii handlu z wymianą wewnątrzgałęziową (stosowane przez nurt teoretyków tradycyjnych, według których handel ten występuje z powodu błędnej agregacji dóbr). Po drugie neguje się istnienie wymiany wewnątrzgałęziowej. Po trzecie upatruje się przyczyn podejmowania wymiany wewnątrzgałęziowej w niedoskonałości rynku. Lancaster i Krugman pokazali, że ekspansja handlu wewnątrzgałęziowego jest efektem zróżnicowania produktów na rynkach o strukturze konkurencji monopolistycznej oraz rosnących korzyści skali (wymuszających koncentrację w produkcji poprzez limitowanie liczby odmian, które mogą być produkowane w danym kraju). Według ich teorii handel

handel wertykalny (nazywany pionowym, prowadzony produktami zróżnicowanymi pionowo) i horyzontalny (nazywany poziomym, prowadzony produktami zróżnicowanymi poziomo), gdyż każdy z nich ma swoje wyjątkowe uwarunkowania.

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego stosuje dwa modele zróżnicowania poziomego: model Chamberlina i model Lancastera (Hotellinga)[6]. W przypadku handlu horyzontalnego produkty są identyczne, ale klienci postrzegają je jako odmienne (subiektywny stosunek kupującego) z powodu np. powodzenia kampanii reklamowej. Popyt konsumentów przestaje postrzegać produkty branży za homogeniczne, gdyż konsumenci lubią różnorodność (*love of variety*) oraz chcą posiadać produkt o określonym natężeniu danej cechy (*love of characteristics*). Dużą rolę w postrzeganiu odgrywają właściwości estetyczne (kształt, barwa) i symboliczne (marka, kraj pochodzenia).

Modele zróżnicowania horyzontalnego zakładają, że pośród konsumentów występuje duża różnorodność gustów i preferencji oraz wysoka skłonność do zakupu różnych wariantów zróżnicowanych dóbr. Niezależnie od pochodzenia, produkty różnią się jedynie wyglądem i zawartymi w nich atrybutami. Konsumenci wybierają różne kombinacje dóbr, często zachodzące na siebie. Warianty krajowe towarów są uzupełniane importem, a część krajowych produktów jest eksportowana. W wyniku tych zjawisk pojawia się handel wewnątrzgałęziowy i specjalizacja pozioma oparta na korzyściach skali.

Handel wertykalny (pionowy) dotyczy rzeczywistej różnicy w jakości, gdyż jedna odmiana w porównaniu z drugą wykazuje większą intensywność pewnej cechy lub ma dodatkową właściwość, której nie ma druga. Konsumenci dostrzegają różnice obiektywne, a decydują się na dobra z powodu określonej jakości, według odmian dostępnych finansowo. Dużą rolę w decyzjach odgrywają właściwości fizyczne i funkcjonalne oraz usługi towarzyszące zbytowi (doradztwo, warunki kredytowe, obsługa)[7]. Pionowa forma zróżnicowania handlu związana jest z jakością i kosztem wytwarzania wariantów produktów, dotyczy stron podaży i popytu. Oferowane produkty nie różnią się stylem, zestawem charakterystycznych cech, ale reprezentują różną jakość i różny poziom cen (wysoka jakość jest odzwierciedlana przez wysoką cenę), a produkty są oferowane przez producentów w odpowiedzi na zapotrzebowanie ze strony konsumentów[8]. Przy wyborze tych dóbr konsumen-

---

zróżnicowanymi produktami będzie prowadzony pomiędzy krajami o podobnym wyposażeniu w środki wytwórcze i tych, które mają podobny dochód na osobę. Helpman i Krugman, chcąc wyjaśnić handel między- i wewnątrzgałęziowy, podsumowują tradycyjną i nową teorię handlu międzynarodowego i łączą różnice w wyposażeniu w środki wytwórcze, malejące koszty i poziome zróżnicowanie produktów.

[6] A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie do ekonomii,* s. 44.

[7] E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu*, s. 37-40.

[8] Na zróżnicowanie pionowe zwrócili uwagę Lancaster, Grubel, Falvey oraz Kierzkowski, którzy podkreślili związek popytu na dobra zróżnicowane jakościowo z poziomem dochodu w skali makroekonomicznej. Każdy konsument chce mieć produkt o maksymalnie wysokiej

ci kierują się własnymi dochodami i relacjami cen. Przy danych relacjach cen wybór preferowanych produktów jest zdeterminowany wysokością dochodów. Jego zmiana powoduje również zmianę preferowanej jakości i konsument nabywa nowe warianty najlepsze jakościowo, dostępne cenowo.

3. Konsekwencje prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego

3.1. Korzyści

Wśród zalet dla gospodarek prowadzących handel wewnątrzgałęziowy warto wymienić jego stabilność w czasie, co jest spowodowane brakiem mechanizmów go eliminujących. W handlu międzygałęziowym strumienie handlu zanikają, gdy relacje zasobów czynników produkcji między krajami upodobnią się albo gdy zanika wymiana, lub kiedy luka technologiczna zredukuje się. Dzięki zróżnicowaniu popytu i podaży stabilność handlu wewnątrzgałęziowego jest duża, szczególnie między krajami uprzemysłowionymi, gdzie występuje podobny poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego i podobna struktura popytu.

Pojawienie się wymiany wewnątrzgałęziowej umożliwia ponoszenie niższych (w stosunku do wymiany międzygałęziowej) kosztów dostosowania gospodarki do jej prowadzenia. Pojedyncze gałęzie przemysłu nie zostają wyparte na poszczególnych rynkach, gdyż brak jest międzygałęziowych zmian w specjalizacji. Dostosowania odbywają się na poziomie firm, a nie branż i polegają najczęściej na zmniejszeniu liczby wytwarzanych odmian produktów i rozszerzeniu skali produkcji każdej z nich. Czasami ograniczenie produkcji niektórych odmian może powodować likwidację części firm, jednakże nie stoi to na przeszkodzie w rozwoju całego rynku, gdyż krajowe odmiany są dostarczane nabywcom krajowym i zagranicznym. Czynniki wytwórcze z zamykanych zakładów mogą znaleźć zatrudnienie w firmach, które pozostaną w branży, gdyż proporcje zastosowania czynników nie zmieniają się[9].

W gałęziach, gdzie zakres handlu wewnątrzgałęziowego jest duży (bardziej niż w gałęziach ze specjalizacją międzygałęziową), maleje koszt konkurencji importowej, co wpływa na zmniejszenie nacisków dotyczących wprowadzania restrykcji importowych i zmniejsza opór w stosunku do likwidacji barier handlowych. W ob-

---

jakości. Konsumenci mają identyczne gusty i w zależności od dochodów wybierają jakość za odpowiednią cenę. Potrafią zadowolić się odmianą najlepszą jakościowo spośród odmian dostępnych finansowo. Por. E. Czarny, *Teoria i praktyka*, s. 23.

[9] Zaleta ta dotyczy częściej handlu horyzontalnego, gdyż w przypadku wertykalnego zmiana profilu produkcji (ze względu na jakość) pociąga za sobą inną czynnikochłonność wytwarzania i przyczynia się do występowania zysków z posiadania jednych i straty z posiadania innych czynników wytwórczych.

liczu konkurencji importowej specjalizacja wewnątrzgałęziowa (w przeciwieństwie do międzygałęziowej) nie prowadzi do tak negatywnych konsekwencji, gdyż korzyści z tego rodzaju wymiany uzyskują wszystkie czynniki produkcji[10].

Eksport w wymianie wewnątrzgałęziowej poziomej jest mniej wrażliwy na wahania koniunktury (mniej niż w przypadku produktów rolnych, surowców, wyrobów pracochłonnych z dużymi nakładami pracy niewykwalifikowanej), co jest wynikiem mniej intensywnej konkurencji międzynarodowej, gdyż niewiele państw uprzemysłowionych może wytwarzać takie produkty. Handel wewnątrzgałęziowy dokonuje zmian w strukturze gospodarki pod wpływem specjalizacji. Daje ona możliwość osiągania korzyści skali, obniżania przeciętnych kosztów, wydłużania serii produkcyjnych i zwiększania ilości sprzedanych produktów[11].

Wymiana wewnątrz ugrupowania integracyjnego występuje wraz z efektem kreacji handlu, co jest następstwem likwidacji barier w handlu między państwami ugrupowania (zniesienie ceł powoduje zwiększenie się korzyści z pionowej wymiany wewnątrzgałęziowej). Doświadczenia w ramach Unii Europejskiej pokazały, że liberalizacja prowadzi kraje uprzemysłowione do wzrostu produkcyjności ich czynników wytwórczych, a potem do wzrostu ich wynagrodzeń, co jest spowodowane reakcją gospodarki na wymianę wewnątrzgałęziową. Dodatkowo ugrupowanie integracyjne jest bardziej zdywersyfikowane i przez to mniej wrażliwe na specyficzne szoki sektorowe (np. na wzrost cen ropy itp.). W odniesieniu do Unii Europejskiej jest to szczególnie ważne w warunkach unii monetarnej[12]. Korzyści

---

[10] Specjalizacja produkcji między gałęziami (handel międzygałęziowy) w parze ze zwiększaniem się konkurencji importowej może prowadzić do spadku konkurencyjności krajowych produktów i w konsekwencji do zwiększenia nacisków ze strony pracodawców i pracowników na wprowadzenie protekcji handlowej dla danej gałęzi.

[11] W wymianie wewnątrzgałęziowej nie zawsze dochodzi do specjalizacji produkcji, ponieważ otwarcie gospodarek automatycznie nie wpływa na specjalizację, ale często prowadzony jest handel identycznymi produktami, podobnie jak w odmianie sezonowej lub przygranicznej handlu (produktami jednorodnymi pod względem cech fizycznych). Prowadzenie tej wymiany umożliwia przejście od komplementarności do substytucyjności gospodarek, co może się przejawiać zarówno w podobieństwie poziomu PKB *per capita* (substytucyjność od strony popytowej), jak i w zmniejszaniu luki rozwojowej i luki techniczno-technologicznej (substytucyjność od strony podaży). Por. E. M. Pluciński, *Handel Polski z Unią Europejską*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2001, s. 21.

[12] Z analiz teoretyków (Falvey, Shaked, Sutton) wynika, że produkty o najwyższej jakości są wytwarzane w najbogatszych państwach. Biedniejsze kraje po wstąpieniu do ugrupowania odczuwają spadek cen towarów o wyższej jakości. Wtedy, w zależności od preferencji konsumentów, może nastąpić wypieranie rodzimych produktów (konsumenci za tę samą cenę wybiorą lepszą jakość), co może spowodować zamykanie lokalnych firm. Rekompensata dla rynku przychodzi w zwiększeniu dobrobytu konsumentów, którzy nabywają produkty po niższych cenach (efekt dochodowy) i mają dostęp do odmian o wyższej jakości (te dwie sytuacje nie powodują zubożenia części nabywców z biedniejszych krajów). E. Czarny, *Międzynarodowy handel wewnątrzgałęziowy jako przedmiot badań ekonomistów*, Bank i Kredyt, styczeń-luty 2000, s. 18-29.

skali i różnicowanie produktów wpływają pozytywnie na podział dochodów pomiędzy producentów, którzy osiągają niższe koszty dostosowawcze do przemian rynkowych z powodu dostosowania wewnątrz jednej gałęzi przemysłu, a nie pomiędzy gałęziami.

W zakresie korzyści dla konsumentów pojawienie się handlu wewnątrzgałęziowego powoduje z jednej strony zwiększenie się stopnia zróżnicowania popytu na dobra konsumpcyjne, a z drugiej zwiększenie zróżnicowania dóbr w gospodarce. W obu przypadkach konsumenci uzyskują dostęp do bardziej zróżnicowanych produktów (większa gama odmian, gatunków, modeli). Popyt konsumencki na różnorodność jest zaspokojony i dzięki temu zwiększa się dobrobyt kraju i konsumentów, co jest następstwem podwyższenia poziomu rozwoju gospodarczego i wzrostu poziomu dochodu narodowego.

Drugą ważną zaletą jest zmniejszanie się cen dóbr, co jest spowodowane korzyściami skali (dynamicznymi i statycznymi), osiąganymi przez firmy.

3.2. Koszty

Koszty prowadzenia wymiany wewnątrzgałęziowej zależą od stopnia homogeniczności branży, mierzonej względnym nakładem kapitału fizycznego i pracy, wewnątrzgałęziowej mobilności czynników i ich jednorodności. Niskie koszty dostosowania są przy tych strumieniach wymiany, gdzie podobieństwo dóbr występuje od strony nakładów czynników (mniejsze komplikacje z dostosowaniem będą przy wymianie poziomej), gdyż wymiana pionowa jest bardziej kapitałochłonna[13].

Obecność tego handlu prowadzi często do pojawienia się substytucyjnych struktur produkcji, co oznacza konkurowanie ze sobą produktów z tych samych branż z różnych krajów. Istnieje więc niebezpieczeństwo, że zmiana warunków działania w jednym kraju doprowadzi do utraty konkurencyjnej pozycji międzynarodowej i przejęcia rynku przez partnera handlowego.

Nadmierne zróżnicowanie dóbr podnosi koszt dostarczania produktu w porównaniu z autarkią. W obliczu globalizacji, handel wewnątrzgałęziowy staje się składnikiem wymiany dokonywanej w firmach ponadnarodowych, które maksymalizują swoje zyski, a pojedyncze gospodarki na tym nie korzystają[14].

---

[13] W innych modelach Richardson wskazuje, że koszty dostosowania mogą być wysokie z powodu niedoskonałości konkurencji, które występują przy takiej wymianie. Mainardi natomiast opowiada się za dużym ryzykiem utraty korzyści niektórych gospodarek z powodu wewnątrzgałęziowych obrotów towarów, odbywających się wewnątrz firm wielonarodowych, które w ten sposób maksymalizują zysk, co daje podstawy do kosztownych procesów dostosowawczych. Por. J. Misala, E. M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, Szkoła Główna Handlowa, Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa 2000, s. 77-82.

[14] W. Altzinger, *Austrian Intra-firm Trade with Central and Eastern Europe*, Journal of International Relations and Development, December 2000, no. 4.

4. Przepływy handlu wewnątrzgałęziowego pomiędzy grupami krajów (badania empiryczne)

4.1. Handel wewnątrzgałęziowy prowadzony pomiędzy krajami uprzemysłowionymi

Wymiana ta została nazywana „wymianą Północ-Północ" i jest bardzo dobrze udokumentowana. Badania rozpoczęto w latach sześćdziesiątych (Verdoorn), kiedy analizowano zmiany w handlu krajów Beneluksu. Następne badania handlu krajów Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, potwierdzające zwiększający się udział handlu wewnątrzgałęziowego, przeprowadzili Kojima, Balassa oraz Grubel i Lloyd. Badacze handlu australijskiego (m.in. Matthews) wskazują na niewielki procent wymiany pomiędzy tym krajem a Unią Europejską z powodu dużej odległości, różnic kulturowych, protekcjonistycznych metod ochrony rynku UE[15].

Najciekawsze przeobrażenia w handlu pomiędzy krajami w ugrupowaniu integracyjnym dokonały się w Unii Europejskiej. Najnowsze badania, dotyczące ostatniego dwudziestolecia XX wieku, koncentrowały się na wymianie wewnątrzunijnej (pomiędzy krajami członkowskimi) i wykazały bardzo specyficzne tendencje. Handel międzygałęziowy zmniejszył się z 45% (w handlu ogółem) w 1980 roku do około 36% w roku 1999. Udział horyzontalnego handlu wewnątrzgałęziowego pozostał na stałym poziomie (ok. 20%). Największy wzrost dokonał się w wertykalnym handlu wewnątrzgałęziowym – odpowiednio 36% w 1980 roku i 43% w roku 1999. W podziale na poszczególne państwa wzrost poziomu handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie był najwyraźniejszy w Hiszpanii i Portugalii (w szczególności ważna jest specjalizacja w zakresie produktów porzuconych przez bardziej zaawansowane technologicznie kraje).

Ważnym wnioskiem wynikającym z badań jest fakt, że w całej Unii Europejskiej dokonał się jakościowy podział pracy w produkowanych dobrach. Można wyznaczyć linię podziału pomiędzy krajami północnymi (specjalizacja w towarach wysokiej jakości) i krajami południowymi (specjalizacja w średnio- i niskojakościowych produktach)[16].

---

[15] Poniższe prace opisują w szczegółach omówione w tekście wnioski: P. J. Verdoorn, *The Intra-Block Trade of Benelux*, w: *Economic Consequencies of the Size of Nations*, ed. E.A.G. Robinson, Macmillan, London 1960, s. 291-329; K.A. Kojima, *Pattern of International Trade Among Advanced Countries*, Hitotsumbashi Journal of Economics, vol. 5, June 1964, s. 469-479, za: E. Czarny, *Teoria i praktyka*, s. 195-200; Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 1999, s. 72-84.

[16] Wyniki badań nad przemianami w handlu wewnątrzunijnym w latach 1980-1994 przedstawili L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Peridy w analizie zatytułowanej *Trade Patterns Inside*

4.2. Handel prowadzony przez kraje słabiej rozwinięte

Według teoretyków kraje te nie nadają się do prowadzenia wymiany wewnątrzgałęziowej, a szczególnie wymiany poziomej. Dzieje się tak z dwóch powodów: po stronie podaży brak jest przemysłu przetwórczego, gdzie wytwarza się produkty zróżnicowane, natomiast po stronie popytu występują bardzo niskie dochody *per capita*, co przejawia się w odmiennych (w stosunku do krajów rozwiniętych) zachowaniach konsumentów. Jednakże statystyki w tych krajach odnotowują handel wewnątrzgałęziowy. Jego skala jest znaczna (niezależnie, na jakim poziomie agregacji prowadzona), a ułatwieniem może być uczestniczenie w regionalnych ugrupowaniach integracyjnych. Handel ten jest stymulowany również przez podobne dochody *per capita* i poziom rozwoju ekonomicznego[17].

4.3. Handel krajów wysoko uprzemysłowionych ze słabiej rozwiniętymi

Ten rodzaj handlu, nazwany „Północ-Południe", oznacza wymianę handlową pomiędzy partnerami o różnym poziomie rozwoju. W tym wypadku handel wewnątrzgałęziowy przybiera najczęściej postać wertykalnego, czyli wymiany produktami różniącymi się pod względem jakości oraz wymiany półproduktów i dóbr finalnych. Dodatkową formą jest obrót uszlachetniający (*outward processing trade*), mający swoje źródło w różnicach w wyposażeniu w czynniki produkcji i w odmiennych korzyściach krajów prowadzących handel. Kraje rozwijające się sprzedają produkty surowco- i pracochłonne, a kupują dobra, gdzie intensywnie wykorzystywany jest kapitał ludzki. Zauważono również, że wymiana pomiędzy krajami Północy i Południa odbywa się zasadniczo półproduktami o różnym stopniu przetworzenia, a nie artykułami konsumpcyjnymi czy inwestycyjnymi. Taki rodzaj handlu jest na-

---

the Single Market, wykonanej w ramach instytutu CEPII (document de travail nr 97-07, Paris). Kontynuatorami byli: L. Fontagné i M. Freudenberg, *Long-term Trends in Intra-Industry Trade*, w: *Frontiers of Research on Intra-Industry Trade*, eds P. J. Lloyd, Hyun-Hoon Lee, Palgrave Macmillan, London 2002, s. 17-18. Wyniki jednych z najnowszych badań są przedstawione w artykule: K. Aiginger, W. Leitner, *Regional Concentration in the United States an Europe: Who Follows Whom*, Weltwirstchaftliches Archiv, vol. 138, 2002, Nr. 4, s. 652-679.

[17] Badania takie przeprowadzali i wyniki przedstawili m.in.: J. Pelzman, *Soviet-COMECON Trade: The Question of Intra-Industry Specialization*, Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 114, 1978, s. 297-304; T. Yu, M. Zhang, *Intra-Industry Trade and Economic Development: Empirical Evidence of the Newly Independent States of the Former Soviet Union*, Competitiveness Review 2000, no. 10(2); C. Veeramani, *Intra-Industry Trade of India: Trends and Country-Specific Factors*, Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 138, 2002, Nr. 3, s. 509-533; X. Hu, Y. Ma, *International Intra-Industry Trade of China*, Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 135, 1999, Nr. 1, s. 82-101.

zywany ukrytym handlem Heckschera-Ohlina, gdyż wymiana dóbr pracochłonnych na kapitałochłonne jest zgodna z ich teorią[18].

4.4. Handel wewnątrzgałęziowy krajów nowo uprzemysłowionych

Handel tej grupy krajów (*new industrializing countries* – NIC) jest porównywalny z wymianą krajów uprzemysłowionych lub rozwijających się. Dominuje handel produktami zróżnicowanymi pionowo. Jednakże wraz z upływem czasu zmniejszają się różnice w wartościach jednostkowych importu i eksportu, co w dłuższym okresie może prowadzić do ich zrównania się i będzie możliwe przejście partnerów handlowych do poziomego handlu wewnątrzgałęziowego[19].

4.5. Inne grupy krajów

Ciekawe wyniki przynoszą obserwacje wymiany krajów o gospodarce centralnie planowanej, w których nakazowo-rozdzielczy system gospodarowania doprowadził do sytuacji, gdzie całe gałęzie przetwórstwa były niedorozwinięte. Handel tych gospodarek był oparty na produkcji komplementarnej, więc wymiana wewnątrzgałęziowa pozostawała na bardzo niskim poziomie. Ze względu na zamknięcie swoich gospodarek, produkty z tych krajów nie były konfrontowane z zagranicznymi konkurentami, co osłabiało bodźce do poprawy jakości i wprowadzania innowacji. Skłonne do prowadzenia autarkii kraje podejmowały produkcję różnorodnych dóbr finalnych i pośrednich o wysokim koszcie przeciętnym, co pogłębiało opieranie cen na kosztach, a nie na relacji podaży i popytu[20].

Do ostatniej grupy krajów przechodzących transformację systemową należą m.in. kraje Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polska. Po zniesieniu monopolu państwowego na handel zagraniczny gospodarki te zaczęły prowadzić wymianę z krajami o gospodarkach rynkowych. Bliskość geograficzna, tradycyjne więzi handlowe i różne techniki produkcji spowodowały, że za partnera wybierane są kraje Unii Europejskiej. Jednakże państwa Europy Środkowowschodniej (ESW) stają się konkurentami dla krajów południowych UE, z powodu podobnego typu

[18] P.K.M. Tharakan, *Bilateral Intra-Industry Trade between Countries with Different Factor Endowment Pattern*, w: *Intra-Industry Trade Theory, Evidence and Extensions*, eds J. Kol, P.K.M. Tharakan, Macmillan, 1989; C. Culem, L. Lundberg, *The Product Pattern of Intra-Industry Trade: Stability among Countries and over Time*, Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 122, 1986, Nr. 1, s. 113-130.

[19] L. Hellvin, *Intra-Industry Trade in Asia*, International Economic Journal, vol. 8, Winter 1994, no. 4, s. 27-39.

[20] Wymianę tę opisywali: U. Płowiec, *Handel zagraniczny Polski pod koniec lat 90. – problemy i wyzwania*, Ekonomista, 1997, nr 5-6, s. 605-617; J. Misala, *Wymiana wewnątrzgałęziowa w polskim handlu zagranicznym*, Ekonomista, 1985, nr 3.

przewagi komparatywnej w produkcji. Z tego względu w handlu pomiędzy krajami ESW a UE dominuje pionowy handel wewnątrzgałęziowy[21].

5. Przepływy handlu wewnątrzgałęziowego w gospodarce światowej

We współczesnej gospodarce światowej zauważamy silny wzrost wolumenu handlu międzynarodowego w usługach i towarach (gdzie dominuje nadal handel tymi ostatnimi). Dodatkowo bardzo dużą rolę odgrywa handel wewnątrz ugrupowań regionalnych, szczególnie z powodu eliminacji barier handlowych. Charakterystyczne dla krajów uprzemysłowionych jest pojawienie się handlu wewnątrzregionalnego oraz wewnątrzgałęziowego, który jest dominujący.

Przedstawione powyżej tendencje, w świetle rozważań teoretyków i badaczy handlu wewnątrzgałęziowego, nasuwają pytanie, w jaki sposób rzeczywiście kształtują się najnowsze przepływy globalne w zakresie tej odmiany handlu. Odpowiedzi na to pytanie dostarcza analiza, przeprowadzona w latach 1988-2000 dla krajów OECD.

Wielkość handlu wewnątrzgałęziowego jest analizowana dla wyrobów gotowych (produktów – *manufactured goods*). Największy jego udział występuje w przemyśle: chemicznym, maszynowym, wyposażeniu transportowym (*transport equipment*), wyposażeniu elektrycznym i elektronice[22]. Dzieje się tak, gdyż wytwarzanie towarów zaawansowanych technicznie pozwala w większym stopniu wyzyskać korzyści skali w produkcji i zwiększa różnicowanie dla konsumentów, co ułatwia sprzedaż podobnych produktów. Produkty opierające się na wielu komponentach lub na bardziej złożonym procesie produkcyjnym mogą również skorzystać z przenoszenia produkcji pomiędzy różnymi krajami[23].

---

[21] Bardzo ważne analizy z punktu widzenia wymiany pomiędzy krajami ESW a UE prowadzili: C. Aturupane, S. Djankov, B. Hoeckman, *Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe*, CEPR Discussion Paper Series, 1997, no. 1721; K. Śledziewska-Kołodziejska, *Teoria integracji gospodarczej a handel wewnątrzgałęziowy. Konsekwencje dla wymiany towarowej Polski z UE* (praca doktorska), Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1999; E. M. Pluciński, *Handel Polski z Unią Europejską*; J. Misala, E. M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy.*

[22] We wszystkich krajach OECD handel wewnątrzgałęziowy w bardziej zaawansowanych technicznie grupach produktowych (chemikalia, maszyneria i sprzęt transportowy) jest typowy dla około 60 do 70% przepływów. Udział dóbr przemysłowych, do których wytwarzania zaangażowane są prostsze technologie, oceniany jest na około 40% i mniej.

[23] W odniesieniu do handlu wewnątrzgałęziowego oraz internacjonalizacji produkcji ważną obserwacją jest udział eksportu i importu w PKB. W naszej grupie istnieje osiem państw OECD (Austria, Belgia, Czechy, Węgry, Irlandia, Luksemburg, Holandia i Słowacja), gdzie import i eksport osiągają wartość przekraczającą 50% PKB. Jednakże daleko jeszcze do stworzenia ogólnego związku pomiędzy wspomnianą relacją (eksport i import do PKB) a poziomem handlu wewnątrzgałęziowego.

Udział handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w handlu ogółem dobrami przemysłowymi (w %)

Grupy krajów*	1988-1991	1992-1995	1996-2000	Zmiana
	A	B	C	D=C–A lub C–B
Część I – wysoki i rosnący poziom IIT				
Czechy	b.d.	66,3	77,4	11,1
Słowacja	b.d.	69,8	76,0	6,2
Meksyk	62,5	74,4	73,4	10,9
Węgry	54,9	64,3	72,1	17,2
Niemcy	67,1	72,0	72,0	5,0
USA	63,5	65,3	68,5	5,0
Polska	56,4	61,7	62,6	6,2
Portugalia	52,4	56,3	61,3	8,9
Część II – wysoki i stabilny poziom IIT				
Francja	75,9	77,6	77,5	1,6
Kanada	73,5	74,7	76,2	2,7
Austria	71,8	74,3	74,2	2,4
Wielka Brytania	70,1	73,1	73,7	3,6
Szwajcaria	69,8	71,8	72,0	2,2
Belgia/Luksemburg	77,6	77,7	71,4	-6,2
Hiszpania	68,2	72,1	71,2	3,0
Holandia	69,2	70,4	68,9	-0,3
Szwecja	64,2	64,6	66,6	2,4
Dania	61,6	63,4	64,8	3,2
Włochy	61,6	64,0	64,7	3,1
Irlandia	58,6	57,2	54,6	-4,0
Finlandia	53,8	53,2	53,9	0,1
Część III – niski i zwiększający się poziom IIT				
Korea Południowa	41,4	50,6	57,5	16,1
Japonia	37,6	40,8	47,6	10,0
Część IV – niski i stabilny poziom IIT				
Nowa Zelandia	37,2	38,4	40,6	3,4
Turcja	36,7	36,2	40,0	3,3
Norwegia	40,0	37,5	37,1	-2,9
Grecja	42,8	39,5	36,9	-5,9
Australia	28,6	29,8	29,8	1,2
Islandia	19,0	19,1	20,1	1,1

* Kraje sklasyfikowane są według zestawienia wysoki lub niski poziom handlu wewnątrzgałęziowego, zgodnie z tym, czy ta odmiana handlu stanowiła więcej niż 50% ogółu handlu dobrami przemysłowymi czy poniżej tego progu, we wszystkich analizowanych okresach; kryterium wzrastający lub stabilny – odnosiło się do pojęcia, czy wzrost handlu wewnątrzgałęziowego przekroczył 5 punktów procentowych pomiędzy pierwszym a ostatnim okresem badanym (a wskazanym w ostatniej kolumnie). Badanie oparte jest na indeksie Grubela-Lloyda, który jest powszechnie używany do badania poziomu handlu wewnątrzgałęziowego.

Źródło: *Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalisation of Production*, OECD Economic Outlook, 2002, no. 71.

W pierwszej grupie znalazły się kraje o wysokim udziale handlu wewnątrzgałęziowego, którego udział rósł w latach 1988-2000 (kolumna D). W grupie tej najwyższy wzrost odnotowały Węgry, Czechy oraz Meksyk (odpowiednio 72,1, 77,4 i 73,4%, kolumna C). Znajdują się tu również Portugalia (wzrost 8,9%), Polska i Słowacja (6,2%), Stany Zjednoczone i Niemcy (po 5,0%). Ważne jest, że wszystkie te kraje w analizowanym okresie charakteryzowały się dodatkowo wysokim i zwiększającym się napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kombinacja rosnącego udziału handlu wewnątrzgałęziowego i wysokiego poziomu inwestycji jest zgodna ze wzrastającą liczbą firm wielonarodowych, które na wymienionym obszarze zakładają swoje fabryki[24]. Niemiecki wzrost handlu wewnątrzgałęziowego był głównie wynikiem dużego napływu inwestycji bezpośrednich do wschodnich Niemiec. Meksyk z kolei zawdzięcza wysoki wzrost handlu wewnątrzgałęziowego wymianie z USA w ramach NAFTA[25].

W części II przedstawione są kraje o wysokim i stabilnym udziale handlu wewnątrzgałęziowego, gdzie wzrost jego udziału nie jest już tak znaczny. Znamienne jest, że oprócz dwóch krajów w grupie tej znalazły się państwa Unii Europejskiej, co zostało opisane we wcześniejszej części artykułu.

Stosunkowo niskim poziomem handlu wewnątrzgałęziowego, z jednoczesną wyraźną dynamiką, charakteryzują się Japonia (udział 57,5% i wzrost 16,1%) i Korea Południowa (odpowiednio 47,6 i 10,0%). Sytuacja ta spowodowana jest dużą nadwyżką eksportową tych krajów w wyrobach przemysłowych, takich jak maszyneria, aparatura, sprzęt transportowy oraz dobra wysokich technologii (*high-tech*).

Z kolei większość krajów w grupie IV, gdzie występuje relatywnie niski i stabilny poziom handlu wewnątrzgałęziowego (w dobrach przemysłowych), to kraje zależne od eksportu produktów nieprzemysłowych. Wymienić należy tutaj Nową Zelandię i Turcję (ok. 40%), Norwegię i Grecję (ok. 37%) oraz Australię i Islandię (odpowiednio 29,0 i 20,1%). Tendencje te odzwierciedlają relatywnie niski poziom transformacji, który dokonał się w tych krajach. Polegał on często na przeróbce surowców, co jest odmienną formą specjalizacji od pozostałych krajów opisanych wcześniej.

Uwagi końcowe

Ekspansja przedsiębiorstw wielonarodowych, inwestycji zagranicznych oraz tworzenia ugrupowań integracyjnych w istotnym stopniu wpływa na pogłębianie się

[24] Wymienia się tutaj zwłaszcza Czechy, Węgry i Słowację, gdzie największymi eksporterami są firmy z kapitałem niemieckim. Bardzo ważna jest tu Volkswagen Group.

[25] Szczególnie ciekawym zjawiskiem jest duża liczba małych fabryk przy granicy z USA, które powstały po zniesieniu barier celnych w ramach NAFTA, a które noszą nazwę *maquiladora*. Są one pod kontrolą zagraniczną, a ulokowano je w takiej odległości, że są doskonałym miejscem do montowania produkcji dla reeksportu dóbr.

zjawiska wymiany wewnątrzgałęziowej, która jest bardzo ważna we współczesnych przepływach handlu międzynarodowego. Świadomość możliwości podjęcia tej wymiany zmienia pogląd na problem dostosowania poszczególnych państw do specjalizacji branżowej, a odpowiedni jej wybór jest ważny ze względu na korzyści płynące z handlu wewnątrzgałęziowego. Należy jednak pamiętać o kosztach związanych z jego prowadzeniem.

Mając na względzie powyższe przesłanki teoretyczne, warto zwrócić uwagę, że wymianę wewnątrzgałęziową prowadzą zarówno kraje wysoko, jak i słabo rozwinięte, a także kraje przechodzące transformację systemową. Należy brać również pod uwagę specyfikę regionalną, gdyż inaczej będą kształtować się przepływy wewnątrz ugrupowania integracyjnego, a inaczej poza nim.

INTRA-INDUSTRY TRADE IN GLOBAL EXCHANGE

Summary

The new tendencies in international trade and in trade theory are presented in the first section of the article. The second section shows theoretical foundations of intra-industry trade. The consequences of intra-industry trade are shown in the third section. The main empirical results are presented in the next section. Section fifth includes intra-industry flows in the OECD countries and the last section includes conclusions.