Wojciech Owczarzak

DETERMINANTY I KONSEKWENCJE HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO W UGRUPOWANIU INTEGRACYJNYM W UJĘCIU TEORII HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

1. Wprowadzenie

Handel wewnątrzgałęziowy odgrywa coraz większą rolę w handlu międzynarodowym poszczególnych państw, a w szczególności uprzemysłowionych (jednakże odnosi się też do nowo uprzemysłowionych i rozwijających się). Jednymi z ważniejszych przyczyn powstawania tej odmiany handlu są: obecność rosnących korzyści skali (zewnętrznych i wewnętrznych) i zróżnicowanie dóbr. Ich istnienie jest trudne do pogodzenia z warunkami doskonałej konkurencji, będących założeniem dla tradycyjnych teorii handlu. Dodatkowo handel wewnątrzgałęziowy jest efektem współdziałania różnych czynników, które warunkują jego pojawienie się, wzmacnianie lub osłabianie[1]. Zrozumienie ich oddziaływania na nową odmianę handlu prowadzi do zmiany poglądów na temat pożądanej

[1] Procesowi rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego sprzyjają: rosnąca industrializacja, międzynarodowy przepływ czynników produkcji, ekspansja przedsiębiorstw wielonarodowych i inwestycji zagranicznych, umiędzynarodowienie procesów gospodarczych, czy w końcu integracja ekonomiczna. Konsekwencją powyższych zjawisk jest wzrost dochodu per capita, który może zwiększyć skłonność do nabywania towarów zróżnicowanych i ograniczyć konsumpcję dóbr podstawowych, a także upowszechnić model konsumpcji znany z krajów uprzemysłowionych. Dodatkową zmianą jest wzrost znaczenia innych niż tradycyjne czynników produkcji, a w szczególności kapitału ludzkiego (patrz: A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997, s. 92).

specjalizacji handlu kraju, wyznaczanych przez tradycyjne teorie handlu. Poznanie charakteru oddziaływania jest również ważne z punktu widzenia funkcjonowania współczesnych gospodarek.

Celem niniejszego artykułu jest, po pierwsze, omówienie konsekwencji prowadzenia wymiany wewnątrzgałęziowej. Drugim celem jest analiza czynników wpływających na kształtowanie się strumieni handlu wewnątrzgałęziowego, charakterystycznych dla ugrupowania integracyjnego. Ich obecność, obok czynników ogólnogospodarczych i właściwych dla branży, jest bardzo ważna z punktu widzenia integracji europejskiej i jej wpływu na handel wewnątrzgałęziowy. Oba zagadnienia będą przedstawione w odniesieniu do handlu pomiędzy krajami Unii Europejskiej (handlu wewnątrzunijnego), w ramach którego zauważalny jest wysoki udział wymiany wewnątrzgałęziowej.

Aby zrealizować powyższe zadanie, artykuł został podzielony na trzy części. W pierwszej z nich omówiono główne założenia handlu wewnątrzgałęziowego wraz z rozdzieleniem go na handel wertykalny i horyzontalny. W drugiej przestawiono konsekwencje prowadzenia tej wymiany. Ostatnia część zwiera charakterystykę determinant specyficznych dla ugrupowania integracyjnego.

2. *Teoria handlu wewnątrzgałęziowego*

Badania nad przepływami wewnątrzgałęziowymi zapoczątkowano analizą handlu pomiędzy krajami Beneluksu po 1948 roku. Stwierdzono w nich, że udział wymiany produktami podobnymi rósł. Późniejsze pomiary wymiany towarowej krajów członkowskich EWG potwierdziły wyniki pierwszych analiz[2]. Tendencje rozwojowe udziału tego handlu w handlu ogółem krajów Unii Europejskiej zostały również potwierdzone w najnowszych badaniach[3].

Tradycyjne teorie wskazują, że jednolity rynek powinien prowadzić do większej specjalizacji krajów członkowskich, z uwzględnieniem ich przewag kompa-

[2] Na początku lat sześćdziesiątych badania nad wymianą krajów Beneluksu prowadził Verdoorn. Grubel i Lloyd w roku 1975 analizowali handel wewnątrzgałęziowy prowadzony przez kraje EWG (E. Czarny, *Międzynarodowy handel wewnątrzgałęziowy jako przedmiot badań ekonomistów*, „Bank i Kredyt", styczeń-luty 2000, s. 18–29).

[3] Wyniki badań nad przemianami w handlu wewnątrzunijnym w latach 1980–1994 przedstawili L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Peridy w analizie zatytułowanej *Trade Patterns Inside the Single Market,* wykonanej w ramach instytutu CEPII, 1997, (document de travail nr 97-07, Paris). Badanie to zostało poszerzone (do roku 1999) w dziele L. Fontagné, M. Freudenberg, *Long-term Trends in Intra-industry Trade*, w: *Frontiers of Research on Intra-Industry Trade*, red. J. P. Peter, J. Lloyd and Hyun-Hoon Lee, Palgrave Macmillan, London, 2002 (team.univ-paris1.fr/trombi/ /fontagne/ papers/Long-termIIT5.pdf).

ratywnych[4]. Powinien zatem nastąpić wzrost handlu międzygałęziowego każdego kraju członkowskiego w sektorze, w jakim kraj specjalizował się przed integracją i w których początkowo jest bardziej efektywny. Jednakże praktyka gospodarcza pokazała, że w warunkach konkurencji niedoskonałej (jednolity rynek wewnętrzny UE), zwiększa się udział handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie ogółem.

Teoretycy zaczęli tak modyfikować swoje modele, aby mogły objaśniać nowe kierunki wymiany poprzez korzyści komparatywne oraz uwzględnianie niedoskonałości rynku. Aktualnie tworzone są modele i teorie wyjaśniające powstawanie handlu wewnątrzgałęziowego, jednakże brak jest jednego modelu objaśniającego to zjawisko zadowalająco i w pełni. Przedstawiciele nowego nurtu badań w ramach nowych teorii handlu międzynarodowego koncentrują się na niedoskonałościach rynku i podobieństwie krajów prowadzących handel, jako podstawach handlu wewnątrzgałęziowego. W ramach tego nurtu powstało wiele modeli wymiany wewnątrzgałęziowej[5]. Obecnie modele teoretyczne objaśniają funkcjonowanie tylko pewnych strumieni handlu wewnątrzgałęziowego, zyskując uznanie jako wyjaśniających w przybliżeniu rzeczywiste przemiany w handlu.

Zjawisko nakładania się strumieni eksportu i importu (*trade overlap*) może występować w dwóch formach. Po pierwsze, jest to handel dobrami podobnymi, występujący jako handel przygraniczny, sezonowy, cykliczny lub wywołany oligopolistycznymi strukturami rynkowymi, gdzie nie występuje wyraźna specjalizacja produkcji[6]. Po drugie, występuje wymiana dóbr zróżnicowanych, bli-

[4] Jeśli dany kraj posiada przewagę komparatywną i jest bardziej efektywny w jednym z sektorów, to powinien rozwijać się handel międzygałęziowy (zob. Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999, s. 72–84).

[5] Najwięcej prac z nurtu nowej teorii handlu międzynarodowego powstało w latach 80. Modele z tego nurtu mają często odmienne założenia, a wnioski z analiz są różne. Różnice dotyczą głównie typu dóbr uczestniczących w wymianie (jednorodnych i zróżnicowanych poziomo i pionowo), form rynku (konkurencja doskonała i zbliżona do niej monopolistyczna Chamberlina lub Hotellinga, oligopol Cournota lub Bertranda). Szczegółowe omówienie można znaleźć w J. Misala, E. M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałeziowy między Polską a Unią Europejską: teoria i praktyka*, Warszawa 2000, s. 77–114.

[6] Sytuacja, kiedy kraj eksportuje i importuje jednocześnie te same produkty jednorodne, jest znana od dawna i występowała bardzo często w postaci wymiany przygranicznej. Jej podstawą jest lepsze wyposażenie obszarów danego kraju, gdzie eksporterzy prowadzą handel z obszarami, gdzie danych materiałów brakuje. W sezonowej wymianie pojawiają się dane towary w ściśle określonych porach, co stanowi podstawę wymiany. U podstaw tej wymiany leży dążenie do minimalizacji kosztów transportu lub przyzwyczajenia w regionach. Równie częsty jest reeksport, czyli przywóz określonych wyrobów i ich szybki wywóz po przeprowadzeniu większych lub mniejszych zabiegów o charakterze produkcyjno-handlowym (uszlachetnienie, sortowanie, pakowanie). Do grupy tej należy też handel towarami strategicznymi, który jest bardzo trudny do analizy (E. Czarny, *Międzynarodowy handel wewnątrzgałęziowy jako przedmiot badań ekonomistów*, Bank i Kredyt, styczeń–luty 2000, s. 18–29).

skich substytutów, oparta na korzyściach skali, zróżnicowaniu produktów i specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Jest to handel wewnątrzgałęziowy (*intra-industry trade* lub *two-way trade*), czyli 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[7].

Najprostszym przykładem takiej wymiany jest handel różnymi rodzajami wódek. Przykład bardziej zaawansowanego produktu to samochody tej samej klasy, ale np. o większej pojemności silnika albo różnych klas, gdzie jedne posiadają system ABS, poduszki powietrzne, a drugie nie.

Statystyczne ujęcie handlu wewnątrzgałęziowego oraz objaśnianie go modyfikacjami teorii tradycyjnych okazały się niewystarczające. Przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej są produkty homogeniczne określonych branż, półprodukty (podzespoły) o różnym stopniu przetworzenia. W procesie ich produkcji nie odgrywają już tak wielkiej roli: technika produkcji oraz podobieństwo względnych zasobów czynników produkcji[8]. 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. Tradycyjne teorie handlu międzynarodowego zajmowały się wymianą wyrobów jednorodnych z różnych gałęzi przemysłu, gdzie kraje różniły się w gałęziowej specjalizacji i wymianie.

3. Handel horyzontalny i wertykalny

Handel wewnątrzgałęziowy jest pojęciem bardzo pojemnym, gdyż obejmuje odmienne strumienie produktów, które zaliczyć można do pojęcia „branża". Aby lepiej zrozumieć jego przyczyny i uwarunkowania istnienia, należy uwzględnić

[7] Definicja H. G. Grubela i P. J. Lloyda z roku 1975. Wymianę tę odnieśli do agregacji dóbr na dwucyfrowym poziomie SITC. Wg nich tylko połowa wymiany handlowej krajów uprzemysłowionych jest zgodna ze standardowym modelem Heckschera-Ohlina, druga część to handel wewnątrzgałęziowy. Zostało to potwierdzone przez ich badania w latach 1959–70, gdzie stwierdzili, że wymiana wewnątrzgałeziowa pomiędzy krajami EWG to ok. 71% całego handlu wewnątrz ugrupowania (E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002, s. 21).

[8] Wytworzyły się trzy główne nurty w badaniu wymiany wewnątrzgałęziowej. Po pierwsze, jest to szukanie możliwości godzenia postulatów tradycyjnych teorii handlu z wymianą wewnątrzgałęziową. Podejście to stosowane jest przez nurt teoretyków tradycyjnych, wg których handel wewnątrzgałęziowy występuje z powodu błędnej agregacji dóbr. Zwolennicy tej teorii wskazują na problem zdefiniowania podobieństwa dóbr i branży. Kolejny nurt neguje istnienie wymiany wewnątrzgałeziowej, a ostatni upatruje przyczyn podejmowania wymiany wewnątrzgałęziowej w niedoskonałościach rynku (E. Czarny, *Teoria i praktyka*..., op.cit., s. 26).

podział na handel wertykalny (nazywany pionowym, a prowadzony produktami zróżnicowanymi pionowo) i horyzontalny (nazywany poziomym, a prowadzony produktami zróżnicowanymi poziomo)[9].

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego używa dwóch modeli zróżnicowania poziomego – modelu Chamberlina i modelu Lancastera (Hotellinga)[10]. Oba 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. Handel międzynarodowy rodzi się z popytu na różnorodność i nie jest uwarunkowany różnicami strukturalnymi. Konsumenci wybierają różne kombinacje dóbr, często zachodzące na siebie. Warianty krajowe towarów są uzupełniane importem, a część krajowych produktów jest eksportowana. W wyniku powyższych zjawisk pojawia się handel wewnątrzgałęziowy i specjalizacja pozioma oparta na korzyściach skali[11].

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).

Pionowa forma zróżnicowania handlu związana jest z jakością i kosztem wytwarzania wariantów produktów i dotyczy stron podaży i popytu. Występuje w momencie, gdy oferowane produkty nie różnią się stylem czy zestawem cech charakterystycznych, 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. Przy wyborze tych dóbr konsumenci kierują się własnymi dochodami i relacjami cen. Przy danych relacjach cen wybór preferowanych produktów jest zdeterminowany wysokością dochodów. Przy zmianie dochodu zaś zmienia się preferowana jakość i konsument nabywa nowe warianty dóbr najlepszych jakościowo.

---

[9] Definicja branży może zawierać podobne produkty ze strony ich sposobu produkcji i przeznaczenia. Jednakże w praktyce gospodarczej dobra podobne pod obydwoma względami występują bardzo rzadko, a badacze pozostają przy mniej precyzyjnych definicjach podobieństwa produktu, koncentrując się na jednym bądź na drugim aspekcie (E. Czarny, *Teoria...*, op.cit., s. 37–40).

[10] A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie...*, op.cit., s. 44.

[11] Analizując handel krajów uprzemysłowionych można zaobserwować efekt Lindera. Polega on na eksporcie wariantów produktów, na które istnieje duży popyt na rynku krajowym. Jednocześnie importuje się te dobra, w przypadku których straty, wynikające z kosztów transportu lub ceł, są niższe niż atrakcyjność danego produktu.

Handel wertykalny dotyczy rzeczywistej różnicy w jakości, gdyż jedna odmiana w porównaniu z drugą wykazuje większą intensywność pewnej cechy lub posiada 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 mają właściwości fizyczne i funkcjonalne oraz usługi towarzyszące zbytowi (doradztwo, warunki kredytowe, obsługa)[12].

W praktyce wertykalny handel wewnątrzgałęziowy jest postrzegany jako ważniejszy od horyzontalngo. Handel tego typu jest powiązany z udziałem w produktach elementów: badań i rozwoju, bardziej wykwalifikowanej siły roboczej, wyjątkowej organizacji pracy, czy dużych nakładów na reklamę.

4. Konsekwencje prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego

Przedstawienie konsekwencji wymiany wewnątrzgałęziowej na podstawie modeli teoretycznych jest trudne z powodu odmiennych podejść. Określenie struktur rynkowych jest zróżnicowane: od modeli doskonale konkurencyjnych (Falvey i Kierzkowski) po oligopolistyczne (Brander, Krugman, Eaton i Kierzkowski, Shaked i Sutton). Dodatkowych trudności przysparza liczba firm i zmiana ich profilu produkcji w zależności od analizowanego modelu. W przypadku niektórych produktów trudne jest określenie sektora, w którym są one wytwarzane. Problemem jest również badanie konsekwencji tylko ze względu na wpływ na położenie konsumentów, co wiąże się z pominięciem zmian po stronie podaży.

4.1. Korzyści ogólnogospodarcze

Niezwykle ważną cechą handlu wewnątrzgałęziowego jest jego stabilność w czasie. Jest to spowodowane faktem, iż nie ma mechanizmów, które mogłyby

[12] Na zróżnicowanie pionowe zwrócił uwagę Grubel (1970), Lancaster (1980) i Falvey, Kierzkowski (1987), którzy zaznaczyli związek popytu na jakościowe zróżnicowane dobra z poziomem dochodu w skali makroekonomicznej. Konsument decyduje się na dobra o określonej jakości, wybiera odmianę subiektywnie optymalną, którą jest łatwo znaleźć. Każdy konsument chce mieć produkt o maksymalnie wysokiej 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 (E. Czarny, *Teoria...*, op. cit. s. 37–40).

go łatwo wyeliminować. W klasycznych teoriach handlu międzygałęziowego strumienie handlu znikają, kiedy relacje zasobów czynników produkcji między krajami upodobnią się albo gdy zanika wymiana, albo kiedy luka technologiczna redukuje się. Dzięki zróżnicowaniu popytu i podaży stabilność handlu wewnątrzgałęziowego jest duża, co występuje szczególnie w wymianie między krajami uprzemysłowionymi, gdzie występuje podobny poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego i podobna struktura popytu.

Za prowadzeniem wymiany wewnątrzgałęziowej przemawiają niższe koszty dostosowania gospodarki do jej prowadzenia. Żaden przemysł nie zostaje wyparty z rynku i 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 do rozwoju całego rynku, gdyż krajowe odmiany są dostarczane nabywcom krajowym i zagranicznym. Czynniki wytwórcze z zamykanych zakładów znajdą zatrudnienie w firmach, które pozostaną w branży, bo proporcje zastosowania czynników nie zmieniają się. 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[13].

W gałęziach, gdzie zakres handlu wewnątrzgałęziowego jest duży, maleje koszt konkurencji importowej (np. spadek bezrobocia), co wpływa na zmniejszenie nacisków dotyczących wprowadzania restrykcji importowych i zmniejsza opór na obniżanie barier handlowych. W konsekwencji powstają mniejsze konflikty społeczne, dotyczące podziałów dochodów, bo niewykwalifikowana siła robocza nie jest zagrożona przez konkurencję importową.

Specjalizacja produkcji między gałęziami w parze ze zwiększaniem się konkurencji importowej może prowadzić do spadku konkurencyjności krajowych produktów i w konsekwencji zwiększenia nacisków ze strony pracodawców i pracowników na wprowadzenie protekcji handlowej dla danej gałęzi. Z drugiej strony jednak specjalizacja wewnątrzgałęziowa w obliczu konkurencji importowej nie prowadzi do aż tak negatywnych konsekwencji, gdyż korzyści z tego rodzaju wymiany uzyskują wszystkie czynniki produkcji. W gałęziach z dominującym udziałem handlu wewnątrzgałęziowego jest mniejsza presja na wprowadzanie nowych restrykcji importowych i mniejszy sprzeciw w stosunku do zmniejszenia stopnia protekcji handlowej.

[13] E. Czarny, *Teoria...*, op.cit., s. 158–159.

Eksport w wymianie wewnątrzgałęziowej poziomej jest mniej wrażliwy na wahania koniunktury, co wynika z mniejszej intensywności konkurencji międzynarodowej w zakresie produktów podobnych. Specyfika tej odmiany handlu wewnątrzgałęziowego pozwala więc wielu przedsiębiorcom z różnych państw na funkcjonowanie.

Handel wewnątrzgałęziowy dokonuje zmian w strukturze gospodarki pod wpływem specjalizacji. Daje ona możliwość osiągania korzyści skali, obniżenia kosztów przeciętnych, wydłużania serii produkcyjnych i zwiększania ilości sprzedanych produktów[14].

Wysoki poziom handlu wewnątrzgałęziowego umożliwia przejście gospodarek od komplementarności do substytucyjności, co przejawia się w podobieństwie poziomu PKB per capita (substytucjność od strony popytowej), jak i w zmniejszaniu luki rozwojowej i luki techniczno-technologicznej (substytucyjność od strony podażowej)[15].

4.2. Korzyści dla ugrupowania integracyjnego

Główną korzyścią z powodu utworzenia większego rynku zbytu jest możliwość wyrównania się warunków eksportu dóbr zróżnicowanych i wytwarzanych na zasadzie korzyści skali w różnych krajach. Odczuwalny jest łatwiejszy dostęp do rynków krajowych i eksportowych, co sprzyja realizacji korzyści skali i specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Im mniej barier i restrykcji handlowych, tym bardziej zwiększa się potencjał handlu wewnątrzgałęziowego[16].

Wymiana wewnątrz ugrupowania integracyjnego, badana przez Falveya, występuje wraz z efektem kreacji handlu, co jest następstwem likwidacji barier w handlu między państwami ugrupowania[17].

Doświadczenia liberalizacyjne związane z podjęciem wymiany w ramach Unii Europejskiej i wdrażania wielostronnych umów o redukcji ceł pokazały, że liberalizacja prowadzi kraje uprzemysłowione do wzrostu produkcyjności ich

[14] W wymianie wewnątrzgałęziowej nie zawsze dochodzi do specjalizacji produkcji, ponieważ otwarcie gospodarek automatycznie nie wpływa na specjalizację, ale często prowadzi się handel identycznymi produktami, podobnie jak w odmianie sezonowej lub przygranicznej handlu (produktami jednorodnymi pod względem cech fizycznych).

[15] E. M. Pluciński, *Handel Polski z Unią Europejską*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2001, s. 21.

[16] K. Śledziewska-Kołodziejska, *Teoria integracji gospodarczej a handel wewnątrzgałeziowy. Konsekwencje dla wymiany towarowej Polski z UE*, praca doktorska, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1999, s. 62–66.

[17] Zniesienie ceł powoduje zwiększenie się korzyści z pionowej wymiany wewnątrzgałęziowej. R. Falvey, *Commercial Policy and Intra Industry Trade*, „Journal of International Economics", Vol. 11, s. 495–511, za: E. Czarny, *Teoria i praktyka...*, s. 162.

czynników wytwórczych, a potem do wzrostu ich wynagrodzeń, co jest spowodowane reakcją gospodarki na wymianę wewnątrzgałęziową.

Kolejną zaletą zwiększającego się udziału handlu wewnątrzgałęziowego w handlu ogółem jest bardziej zdywersyfikowane ugrupowanie integracyjne i 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.

4.3. Korzyści dla producentów

Korzyści 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 podobieństwa procesów produkcji mogą wystąpić względnie niskie koszty dostosowania do nowego rodzaju wymiany[18]. Mniejsze koszty dostosowawcze zauważa się w wymianie horyzontalnej, ponieważ w wymianę wertykalną jest wpisana większą kapitałochłonność.

Wraz ze zwiększonym udziałem handlu wewnątrzgałęziowego następuje zwiększenie liczby odmian produktów. Ich wytwarzanie jest bardziej wydajne i lepiej zaspokajające zróżnicowane potrzeby. Większa różnorodność sprzyja powstawaniu mikro-rynków nowych modeli, a rynki zbytu powiększają się we wszystkich krajach prowadzących ze sobą handel.

Według teorii obfitości zasobów, wraz z uzupełnieniami w postaci teorii neoczynnikowej, neotechnologicznej i popytowo-podażowej, handel wewnątrzgałęziowy stymuluje postęp techniczny, a w konsekwencji wpływa na poprawę jakości produktów.

Z analiz teoretyków (Falvey, Shaked i 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). Zjawisko to może spowodować zamykanie lokalnych firm, jednakże rekompensata przychodzi w zwiększeniu dobrobytu konsumentów, którzy nabywają produkty po niższych cenach (efekt dochodowy) i mają dostęp do odmian o wyższej jakości[19].

[18] Podobieństwo dóbr definiuje się ze strony nakładów czynników i techniki produkcji.

[19] Te dwie sytuacje nie powodują zubożenia części nabywców z uboższych krajów.

W zakresie obrotu uszlachetniającego (*outward processing traffic*), który można uznać za początkową fazę handlu wewnątrzgałęziowego, wskazuje się, że jest on jednym ze sposobów przekazywania nowej techniki zwiększającym efektywność działania w danych zakładach i w branżach. Daje on podstawę do osiągania większej konkurencyjności, ale nie do trwałego wzrostu efektywności w długim okresie, z powodu dużej elastyczności tych obrotów[20].

4.4. Korzyści dla konsumentów

Po pierwsze, konsumenci uzyskują dostęp do bardziej zróżnicowanych produktów w postaci większej gamy odmian, gatunków i modeli. Po drugie, zmianie ulegają względne ceny dóbr, podobnie, lecz w mniejszym stopniu, niż w przypadku wymiany międzygałęziowej, co ma swoje źródło w dynamicznych i statycznych korzyściach skali, osiąganymi przez firmy.

W obu przypadkach popyt konsumencki na różnorodność jest zaspokojony i dzięki temu zwiększa się dobrobyt kraju, co jest następstwem podwyższenia poziomu rozwoju gospodarczego i wzrostu poziomu dochodu narodowego[21]. Kiedy konkurencja oparta jest na różnicowaniu dóbr, otwarcie na rynki zagraniczne nie prowadzi do redukcji relatywnych płac.

5. Koszty

Początkowo uważano, że koszty dostosowania się gospodarki do wymiany wewnątrzgałęziowej będą względnie niskie. Jednakże wraz z postępem badań analitycy spostrzegli zwiększające się koszty dostosowań.

Przede wszystkim zależą one od stopnia homogeniczności branży mierzonej względnym nakładem kapitału fizycznego i pracy, wewnątrzgałęziowej mobilności czynników i ich jednorodności. Niskie koszty dostosowania występują przy tych strumieniach wymiany, przy których podobieństwo dóbr występuje od strony nakładów czynników. Ich kombinacje przy wewnątrzgałęziowej wymianie poziomej będą mniej kapitałochłonne niż w przypadku wymiany pionowej.

Dodatkowym czynnikiem podwyższającym cenę dostosowania się danego kraju do wymiany wewnątrzgałęziowej jest obecność sztywnych płac na poziomie branży. Ich koszt może zwiększyć się po podjęciu tej wymiany.

---

[20] J. Pellegrin, *Learning by Interacting and Catching up in Central and Eastern European Countries: Evidence from Outward Processing Traffic*, „Journal of International Relations and Development, Faculty of Social Sciences, Centre of International Relations", 2001, 4 (3), s. 250–273.

[21] E. Czarny, *Międzynarodowy handel...*, op.cit, s. 18–29.

Obecność handlu wewnątrzgałęziowego 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.

Kolejnym elementem zwiększającym koszty prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego jest nadmierne zróżnicowanie dóbr, które podnosi koszt dostarczania produktu.

W obliczu globalizacji handel wewnątrzgałęziowy staje się składnikiem wymiany dokonywanej w firmach ponadnarodowych, które maksymalizują swoje zyski, a pojedyncze gospodarki na tym nie korzystają[22]. Wymiana ta może prowadzić do strat ponoszonych przez gospodarki pojedynczych państw.

Wertykalny handel wewnątrzgałęziowy (oparty na różnicach w jakości) wymaga intensywnego wykorzystania czynników produkcji, co w przypadku zmiany profilu produkcji wymusza dostosowania w gospodarce i ponoszenie dużych kosztów podjęcia tego rodzaju wymiany.

Teoretycy zauważyli również, że handel wewnątrzgałęziowy nie wpływa jednoznacznie na dobrobyt, gdyż koszty dostosowania zależą od stopnia homogeniczności branży i od wewnątrzgałęziowej mobilności czynników produkcji i ich jednorodności.

6. Determinanty intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej

Czynniki kształtujące handel wewnątrzgałęziowy pomiędzy poszczególnymi krajami można podzielić na trzy grupy. Pierwsza z nich obejmuje cechy narodowe gospodarek, które uczestniczą w wymianie. Na drugim miejscu są determinanty specyficzne dla branży. Trzecią grupę stanowi sytuacja na rynkach międzynarodowych, gdzie rozróżniamy „ciążenie" państw ku sobie, struktura rynku i warunki konkurencji. Podgrupę stanowią czynniki właściwe dla ugrupowania integracyjnego[23].

Należy pamiętać, że powyższe grupy czynników oddziałują równocześnie na inne strumienie handlu, zwłaszcza międzygałęziowego. Dlatego też trudno jest rozdzielić efekty współpracy i integracji międzynarodowej na różne strumienie

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

[23] Przedstawiona klasyfikacja jest wzorowana na przestawionej w: A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 1996, s. 63–92.

wymiany. Możliwe jest tylko opisywanie sytuacji, kiedy jedne będą intensywniej oddziaływały na dane rodzaje handlu, a mniej intensywnie na inne.

6.1. Ciążenie państw ku sobie

Pierwszym czynnikiem w tej grupie jest bliskość geograficzna partnerów, która umożliwia obniżkę kosztów transportu, odgrywających ważną rolę w wymianie dóbr zróżnicowanych i charakteryzujących się wysoką elastycznością popytu. Niższe koszty transportu prowadzą do obniżki cen odmian dobra zróżnicowanego, obecnego na rynku międzynarodowym. Niższe ceny przekładają się na popyt na większą liczbę odmian produktów i na większą ich dostępność na różnych rynkach[24].

Wspólna granica z ważnym partnerem handlowym sprzyja zjawisku nakładania się handlu, gdyż umożliwia prowadzenie tzw. handlu przygranicznego dobrami jednorodnymi. W ich przypadku cena jest bardzo uzależniona od kosztów transportu, a także podyktowana lokalizacją zakładów produkcyjnych.

Kolejnym czynnikiem w tej grupie jest bliskość i współpraca kulturowa poszczególnych krajów w ugrupowaniu integracyjnym. Ważnym odniesieniem jest tutaj podobieństwo w strukturach popytu, co wiąże się z mniejszymi barierami w prowadzeniu działalności reklamowej i marketingowej na obcych rynkach i niskie koszty transakcyjne (podobne sposoby komunikowania się i łatwość przepływu informacji).

6.2. Czynniki właściwe dla ugrupowania integracyjnego

Czynnikiem niezwykle ważnym dla krajów unijnych jest brak barier handlowych, które ograniczają wymianę wewnątrz- i międzygałęziową. Chodzi o bariery celne, pozataryfowe oraz koszty transakcyjne, ograniczające dostęp do rynków krajów członkowskich. Ich eliminacja doprowadziła do zwiększenia intensywności wymiany. Teoretycy dowodzą, że czynniki te oddziałują według mechanizmu wskazanego przy kosztach transportu i że wzmożenie protekcji handlowej redukuje wymianę wewnątrzgałęziową bardziej niż międzygałęziową[25].

[24] Niskie koszty są korzystne dla rozwoju handlu międzygałęziowego, uruchamianego przy różnicach w kosztach wytwarzania. Jednakże dobra zróżnicowane mają większą elastyczność i to w ich przypadku niskie koszty transportu będą wywierać silniejszy wpływ na intensywność handlu wewnątrzgałęziowego.

[25] Tę negatywną korelację między wysokimi barierami handlowymi i intensywnością handlu wewnątrzgałęziowego opisali m.in. R. Loertscher, F. Wolter, *Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countires and Across Countries*, Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 116, 1980, s. 280–293.

Ważnym aspektem przy omawianiu ograniczeń, jakie niosą ze sobą bariery pozataryfowe, jest fakt, że przed wprowadzeniem jednolitego rynku firmy z krajów członkowskich były sztucznie utrzymywane na rynku, a ich działania w kierunku różnicowania produktu odbywały się na rynku niekonkurencyjnym. Zniesienie barier pozataryfowych wzmocniło znaczenie handlu międzygałęziowego, gdyż rynki poszczególnych krajów stały się bardziej konkurencyjne po wyspecjalizowaniu się zgodnie ze swoimi przewagami komparatywnymi.

Zniesienie formalności na granicach zmniejszyło koszty transakcyjne, co pozwoliło zwiększyć udział handlu wewnątrzgałęziowego. Należy zaznaczyć, że przed ich zniesieniem specjalizacja krajów przebiegała zgodnie z przewagami komparatywnymi danych krajów. Było to możliwe dzięki znacznym różnicom w kosztach produkcji pomiędzy państwami, które pozwalały, mimo kosztów transakcyjnych, na funkcjonowanie na rynku międzynarodowym i dokonanie specjalizacji.

Bardzo duże znaczenie w procesie tworzenia jednolitego rynku ma podniesienie dochodu narodowego poszczególnych krajów, co przekłada się na pozytywne działania na handel wewnątrzgałęziowy i wzrost jego udziału w wymianie ogółem[26].

Bardzo ważnym i specyficznym uwarunkowaniem właściwym dla Unii Europejskiej jest transfer unijnych funduszy strukturalnych, których głównym celem było zniwelowanie różnic w rozwoju gospodarczym pomiędzy krajami członkowskimi. W konsekwencji doprowadziły one do zmniejszenia różnic w dochodzie per capita we Wspólnocie, co miało pozytywny wpływ na horyzontalną, a negatywny na wertykalną wymianę wewnątrzgałęziową. Zwiększenie się dochodów per capita powoduje spadek zainteresowania produktami zróżnicowanymi jakościowo (szczególnie o niskiej jakości), a popyt zwraca się w kierunku dóbr o podobnej jakości, z cechami charakterystycznymi dla poszczególnych grup klientów[27].

Różnice w kursach walutowych pomiędzy krajami członkowskimi, zniwelowane poprzez utworzenie wspólnej waluty, prowadzą do zmniejszenia się udziału handlu wewnątrzgałęziowego na korzyść handlu międzygałęziowego.

Odmiennym rodzajem, w porównaniu z poprzednimi funduszami unijnymi, są zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB). Zapewnienie swobody przepływu kapitału prowadzi m.in. do zwiększenia możliwości działania dla korporacji wielonarodowych. Przejawiają się one we wzroście handlu wewnątrzgałęziowego w formie wymiany dóbr i wewnątrzgałęziowej produkcji finansowanej przez

[26] L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Peridy N, *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*, „CEPR Discussion Paper" No. 1959, 1999, s. 23–24.

[27] L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Peridy, *Trade Patterns Inside the Single Market*, CEPII, document de travail nr 97-07, 1997, Paris, s. 110.

wewnątrzgałęziowe zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ang. *intra-industry foreign direct investment* – IIFDI)[28].

Firmy wielonarodowe realizują handel wewnątrz przedsiębiorstwa (*intra-firm trade*), który może mieć charakter wertykalny i horyzontalny, co jest uzależnione od integracji produkcji. Przy jej pionowej odmianie jest to wymiana dóbr pośrednich pomiędzy różnymi zakładami, które znajdują się na odmiennych szczeblach przetwórstwa produkcyjnego. Przy integracji poziomej dochodzi do wymiany między oddziałami i filiami należącymi do różnych i nie powiązanych ze sobą gałęzi.

Przedmiotem handlu w przedsiębiorstwie wielonarodowym są dobra zróżnicowane, bliskie substytuty (w konsumpcji, produkcji lub obu tych wymiarach). Jednakże rozmiary handlu wewnątrzgałęziowego wewnątrz korporacji wielonarodowych są trudne do oceny ze względu na fakt, że wpływ produkcji międzynarodowej na strumienie handlu jest różny w zależności od motywów inwestowania za granicą.

W korporacji opartej na pionowej integracji produkcji, gdzie firmy wytwarzają dobra pośrednie i końcowe, relacja pomiędzy handlem a produkcją zagraniczną będzie uzależniona od stopnia rozproszenia (lub koncentracji) produkcji dóbr pośrednich i gotowych, a także od kosztów transferu produktów gotowych. W przypadku wysokich korzyści skali (w fazie montowania produktów) i niskich kosztów transportu występuje duże prawdopodobieństwo prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego w zakresie wyrobów gotowych. Z kolei w przypadku rozproszenia produkcji dóbr gotowych (z uwagi na szybko wyczerpujące się korzyści skali) i skoncentrowanej produkcji dóbr pośrednich istnieje większe prawdopodobieństwo wystąpienia wewnątrzgałęziowych zagranicznych inwestycji bezpośrednich, którym towarzyszyć będą wewnątrzgałęziowe przepływy komplementarnych w konsumpcji dóbr pośrednich.

W przypadku poziomej integracji firm wielonarodowych handel wewnątrzgałęziowy będzie bardziej prawdopodobny w przypadku wystąpienia dużych korzyści skali i mniejszych kosztów transferu. W przypadku odwrotnym korporacja będzie bliższa podjęciu ZIB[29].

---

[28] Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są zależne od strategii firmy. Bardzo ważna jest również atrakcyjność lokalnych rynków. Często etap bezpośrednich inwestycji jest poprzedzany przez eksport, który jest środkiem wyjściowym do penetracji rynku zagranicznego, który pozwoli zdobyć informacje potrzebne do uruchomienia przyszłej produkcji zagranicznej. Dodatkowo decyzję o eksporcie uzależnia się od znaczenia korzyści skali, kosztów transferu dóbr między krajami oraz relacji krajowych i eksportowych kosztów marketingu i dystrybucji.

[29] W przypadku braku ograniczeń w handlu pomiędzy krajami korporacja będzie prowadzić handel wewnątrzgałęziowy do momentu pełnego wykorzystania efektów skali, a potem może otworzyć nową jednostkę produkcyjną na rynku zagranicznym (pojawienie się ZIB) (A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych...*, op.cit., s. 90–91).

W przypadku międzynarodowych stosunków gospodarczych pomiędzy krajami o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego wewnątrzgałęziowe inwestycje bezpośrednie są bardzo dynamiczną formą. Ich część jest dokonywana na obszarze państw wysoko rozwiniętych. Na przykład firmy europejskie dokonują inwestycji bezpośrednich na rynku amerykańskim w podobnych gałęziach jak firmy amerykańskie na rynku europejskim. Struktura geograficzna i gałęziowa inwestycji zagranicznych jest więc podobna do struktury handlu wewnątrzgałęziowego.

7. Zakończenie

W artykule zostały przedstawione podstawy teoretyczne handlu wewnątrzgałęziowego, którego udziały systematycznie zwiększają się w wymianie państw nie tylko uprzemysłowionych. Ważną cechą tej wymiany jest jego odmiana horyzontalna i wertykalna, które są kształtowane przez różne czynniki.

Argumenty za prowadzeniem tego rodzaju wymiany są bardzo czytelne. Dla gospodarki jako całości są to: stabilność w czasie oraz niższe w stosunku do wymiany międzygałęziowej koszty dostosowania gospodarki, większa stabilność ugrupowania integracyjnego na szoki cenowe, a dla konsumentów niższe ceny i większa dostępność dóbr. Handel wewnątrzgałęziowy dynamizuje międzynarodowe powiązania gospodarcze, a jego rozwój przynosi istotne korzyści ekonomiczne, co ułatwia rozwiązywanie problemów rozwoju społeczno-gospodarczego. Jednocześnie należy pamiętać o kosztach podejmowania tej działalności.

Jako podsumowanie oddziaływania czynników właściwych dla ugrupowania integracyjnego może służyć tabela 1. Ukazuje ona czynniki i skutek, jaki wywierają one w rzeczywistości gospodarczej. Jako pierwsza wymieniona została wzmożona konkurencja, jako efekt likwidacji barier pozataryfowych, negatywnie wpływający na horyzontalny handel wewnątrzgałęziowy. Likwidacja formalności na granicach, a przez to zredukowanie kosztów transakcyjnych, pozytywnie stymulują wymianę wewnątrzgałęziową. Podobne oddziaływanie mają dostosowania mikroekonomiczne w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz utworzenie jednolitego rynku wewnętrznego, którego skutkiem jest wzrost gospodarczy krajów członkowskich. Konwergencja PKB krajów członkowskich, jako skutek oddziaływania funduszy strukturalnych, negatywnie wpływa na wymianę wertykalną, a pozytywnie na horyzontalną. Ostatnim elementem jest deprecjacja waluty europejskiej, która powstała wskutek wprowadzenia Europejskiej Unii Monetarnej, która wpływa pozytywnie na wymianę międzygałęziową, a negatywnie na wewnątrzgałęziową.

Utworzenie jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej zwiększyło w krajach unijnych poziom wymiany wewnątrzgałęziowej, co miało swoje źródło zarówno w silnej integracji rynkowej, jak i w upodobnianiu się poziomu i struktur rozwoju pomiędzy krajami członkowskimi.

Tabela 1. Czynniki i ich wpływ na wymianę między- i wewnątrzgałęziową

Czynnik	Skutek oddziaływania	Handel wewnątrzgałęziowy		Handel międzygałęziowy
		wertykalny	horyzontalny	
Likwidacja barier pozataryfowych	wzmożona konkurencja		–	+
Likwidacja formalności na granicach	redukcja kosztów transakcyjnych	+	+	
Dostosowania mikroekonomiczne	zagraniczne inwestycje bezpośrednie	+	+	
Utworzenie Jednolitego rynku	wzrost gospodarczy	+	+	
Fundusze strukturalne	konwergencja PKB	–	+	
Europejska Unia Monetarna	deprecjacja waluty	–	–	+

Źródło: L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Peridy, *Trade Patterns Inside the Single Market*, CEPII, document de travail nr 97–07, 1997, s. 110.

Bibliografia

Altzinger W., *Austrian Intra-firm Trade with Central and Eastern Europe*, „Journal of International Relations and Development", No. 4, December 2000

Czarny E., *Międzynarodowy handel wewnątrzgałęziowy jako przedmiot badań ekonomistów*, „Bank i Kredyt", styczeń–luty 2000

Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002

Fontagné L., Freudenberg M., Peridy N., *Trade Patterns Inside the Single Market*, CEPII, document de travail nr 97-07, 1997, Paris

Fontagné L., Freudenberg M., Peridy N., *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*, CEPR Discussion Paper No. 1959, 1999

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

Long-term Trends in Intra-Industry Trade, Fontagné L., Freudenberg M., w: *Frontiers of Research on Intra-Industry Trade*, red. P. J. Lloyd and Hyun-Hoon Lee Palgrave Macmillan, London, 2002 (team.univ-paris1.fr/trombi/fontagne/ papers/Long-termIIT5.pdf)

Misala J., Pluciński E. M., *Handel wewnątrzgałeziowy między Polską a Unią Europejską: teoria i praktyka*, Warszawa 2000

Pellegrin J., *Learning by Interactiong and Catching up in Central and Eastern European Countries: Evidence from Outward Processing Traffic*, „Journal of International Relations and Development, Faculty of Social Sciences", Centre of International Relations, 2001, 4 (3), s. 250–273

Pluciński E. M., *Handel Polski z Unią Europejską*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2001

Śledziewska-Kołodziejska K., *Teoria integracji gospodarczej a handel wewnątrzgałeziowy. Konsekwencje dla wymiany towarowej Polski z UE*, praca doktorska, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1999

Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999

Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 1996

Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997

Wojciech Owczarzak

DETERMINANTS AND CONSEQUENCES OF INTRA-INDUSTRY TRADE IN AN INTEGRATION GROUP FROM THE VIEWPOINT OF INTERNATIONAL TRADE THEORY

Summary

The aim of the article is to present the factors which influence intra-industry trade exchange from the viewpoint of an integration group as well as to discuss the consequences of this exchange.

The first part presents the assumptions of intra-industry trade. They provide a basis to differentiate a new kind of trade out of the traditional theories of international trade. A more profound analysis made it possible to divide trade into vertical and horizontal.

The analysis of the consequences of intra-industry trade presented in three groups: general economic, specific for the integration group and for producers and consumers indicates that it plays a very significant role. However, the author emphasises the costs which in a theoretical approach supplement the picture of the consequences of intra-industry trade.

The final part presents the influence of factors specific for the integration group. According to the theory of international trade those factors are differentiated as: foreign direct investments, creation of a single market and EMU as well as liquidation of non-tariff barriers and border formalities.