

# Rozdział 1.

## Współczesne teorie wymiany międzynarodowej. Światowy handel po kryzysie 2008 r.

### Streszczenie

Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej ciągle rozwijają się pod wpływem ewolucji gospodarki światowej, zwłaszcza po kryzysie 2008 r. Z uwagi na złożony charakter współczesnej wymiany międzynarodowej opisujące je teorie muszą z konieczności składać się z kilku koncepcji teoretycznych, ponieważ podział pracy w gospodarce światowej rozwija się dzięki wymianie zarówno „produktów Ricardo”, produktów „Heckschera-Ohlina”, jak i „produktów technologicznie zaawansowanych”. Kryzys 2008 r. niesie jednak jakościową zmianę w przestrzeni międzynarodowej dzięki wzrostowi zapotrzebowania na produkty technologicznie zaawansowane, na różnorodność, na usługi, przy malejącym znaczeniu wymiany surowców i paliw. Wzrost pozycji w handlu tzw. nowych krajów przemysłowych i spadek pozycji krajów rozwiniętych wskazuje na duże znaczenie czynnika konkurencyjności, kapitału ludzkiego, dyfuzji wiedzy, rosnącą rangę teorii luki technologicznej, życia produktu, jako najlepiej tłumaczących współczesne przemiany w międzynarodowym podziale pracy. Relokacja światowej produkcji odbywała się często w ramach korporacji transnarodowych, które uruchamiają produkcję filialną w krajach o niższych kosztach opierając się na wymianie wewnątrzgałęziowej. Przemiany w międzynarodowym podziale pracy w okresie kryzysu gospodarczego dotyczą nie tylko struktury obrotów, ale również geografii eksportu i importu w związku z rosnącym znaczeniem Chin i nowych krajów przemysłowych w światowych obrotach. Również kraje Europy Środkowo-Wschodniej nieznacznie poprawiły swoją pozycję w światowym eksporcie, natomiast widoczny jest spadek jego wartości w Rosji, krajach naftowych, m.in. Arabii Saudyjskiej, co wiąże się z redukcją cen ropy naftowej na rynkach międzynarodowych.

### Abstract

The theory of international economic exchange are in constant development under the influence of the evolution of the world economy, especially after the crisis of 2008. Due to the complex nature of contemporary international exchange describing them theories must consist of having several theoretical concept, because the division of labour in the global economy develops through the exchange of both „products of Ricardo”, products of „Heckscher-Ohlin” and „advanced technology products”. The crisis of 2008, brings however a qualitative change in international space thanks to an increase in demand for products technologically advanced, diversity, by decreasing the importance of exchange of raw materials and fuels. Increasing position in the trade, so called new industrial countries and the decreasing position of developed countries indicates the importance factor of competitiveness, human capital, increasing technological gap theory rank diffusion, life of the product as best in translating contemporary changes in the international division of labour. Relocation of the world production was often in the context of TNCs, which are producing products in countries with lower costs on the basis of an intra industry trade. Changes in the international division of labour in the period of economic crisis apply not only to the structure of the turnover, but also the geography of

---

<sup>1</sup> Jarosław Kundera jest profesorem zwyczajnym zatrudnionym w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, kierownikiem Zakładu Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

the export and import in connection with the growing importance of China and new industrial countries in the global economy. Central and Eastern Europe countries have improved slightly their position in the world exports, while the visible is the decline in its value in Russia, oil countries like Saudi Arabia, which is associated with a reduction in oil prices.

#### **Słowa kluczowe**

międzynarodowy podział pracy, globalizacja, teorie neoczynnikowe, teorie neotechniczne, przedsiębiorstwo międzynarodowe, handel wewnątrzgałęziowy, handel towarami zaawansowanymi technologicznie, obroty usługami w gospodarce światowej

#### **Keywords**

the international division of labor, Globalization, neo-factories theories, neo-technological theories, international enterprise, intra-industry trade, trade technological advanced goods, trade in services in the world economy

## **Wprowadzenie**

Kryzys 2008 r. okazał się nie tylko kryzysem finansowym, ale również światowym kryzysem gospodarczym, który zapoczątkował przemiany strukturalne w międzynarodowym podziale pracy. Jednym z czynników transmisji kryzysu między regionami okazała się wymiana gospodarcza, gdzie spadek zakupów i inwestycji w jednym kraju przenosił się na spadek eksportu w krajach partnerskich. Zmiany te dotyczyły jednak w niejednakowym stopniu poszczególnych sektorów i partnerów handlowych, którzy wskutek kryzysu umacniają lub osłabiają swoją pozycję w gospodarce światowej. Choć kryzys 2008 r. porównywalny jest z Wielkim Kryzysem, to różnica między nimi wydaje się polegać na tym, że obecni partnerzy handlowi są w miarę otwarci na wymianę gospodarczą. Ewolucje ich wymiany handlowej w okresie kryzysu są raczej pochodną nierównowagi gospodarczej i zmian w międzynarodowym podziale pracy niż zastosowanych narzędzi polityki handlowej. Zmiany specjalizacji międzynarodowej są więc raczej wynikiem przekształceń strukturalnych, elastyczności partnerów, podjętej polityki reform niż protekcji i przerzucania na partnerów kryzysu w skali takiej jak w latach 30. XX w.

Po 2008 r. aktualne pozostają pytania stawiane przed teorią handlu międzynarodowego, jakie są czynniki ewolucji eksportu i importu oraz co jest źródłem korzyści z wymiany międzynarodowej. Podobnie jak w przypadku każdej transakcji biznesowej również w okresie kryzysu lub w czasie jego przezwyciężania kraje i podmioty angażują się w wymianę międzynarodową tylko pod warunkiem, że otrzymują korzyści z takiej transakcji. Jeżeli ustali się źródła tych korzyści, to powstaje jednocześnie pytanie, jak duże są te korzyści i jak zyski z obecnych obrotów międzynarodowych są dzielone między

partnerów. Z tym wiąże się problem ewolucji struktury obrotów po 2008 r. i wyjaśnienie, dlaczego dla jednych krajów opłacalny jest eksport jednych towarów, a import innych<sup>2</sup>.

Pojawiające się tendencje wymiany handlowej po 2008 r. są warte zbadania, z co najmniej dwóch powodów: po pierwsze, dlatego że przez pryzmat kryzysu weryfikują teorie handlu międzynarodowego, dając jednocześnie odpowiedź – tezy, których teorie najbardziej odpowiadają współczesnej rzeczywistości. Po drugie, rzucają światło na kształtowanie się przyszłego podziału pracy w gospodarce światowej i nowego bilansu między sektorami i poszczególnymi partnerami. Najlepszą weryfikacją teorii handlu jest, jak wiadomo, praktyka obrotów, co dotyczy nie tylko tzw. normalnych warunków handlowych, ale także okresu nierównowagi, kryzysów, czy czasu ich przewyciężenia. Dlatego też po przedstawieniu głównych współczesnych teorii handlu międzynarodowego, część druga opracowania poświęcona jest praktyce obecnych obrotów handlowych, ich ewolucji i kierunkom rozwoju. Chodzi tutaj głównie o pokazanie, jaki wpływ miał kryzys finansowy na ewolucję struktury handlu światowego i miejsca krajów w specjalizacji międzynarodowej. Zarysowująca się zmiana „układu sił” w podziale pracy po 2008 r. może wpływać na przyszłe relacje między partnerami i realokację działalności produkcyjnej w gospodarce światowej.

Teoria handlu międzynarodowego znajduje się w ciągłym rozwoju. Kryzys roku 2008 wywołał nową dyskusję między ekonomistami dotyczącą poszukiwania współczesnych źródeł międzynarodowego podziału pracy. Teoria klasyczna wskazywała, że handel międzynarodowy rozwija się w oparciu o różnice w kosztach produkcji między partnerami. Przypomnijmy, że D. Ricardo upatrywał źródeł obrotów winem i tekstyliami między Portugalią a Anglią w różnicach kosztów nie tylko absolutnych, ale względnych (komparatywnych), gdyż w produkcji obu towarów Portugalia miała przewagę nad Anglią. Teorie neoklasyczne uzupełniały z kolei koncepcję kosztów komparatywnych o zasoby czynników produkcji znajdujące się w posiadaniu partnerów handlowych. Zgodnie z modelem E. Heckschera-B. Ohlina, skutek nierównomiernego rozmieszczenia czynników produkcji w skali światowej dany kraj specjalizuje się w eksportowej produkcji dóbr, do których wytworzenia zużywa czynniki w danym kraju „obficie”, a importuje towary, których produkcja oparta jest na czynnikach w danym kraju rzadkich.

Dopiero paradoks W. Leontiefa wskazał na ograniczone zastosowanie modelu Heckschera-Ohlina w praktyce międzynarodowego podziału pracy, co pociągnęło za sobą poszukiwania nowych teorii wymiany międzynarodowej. Wyniki empirycznych badań W. Leontiefa nie potwierdziły teorii obfitości zasobów, że Stany Zjednoczone są eksporterem dóbr kapitałowych, a importerem dóbr pracochłonnych, z uwagi na wysokie koszty krajowej siły roboczej. Z danych zebranych w tabeli 1 widać, że Stany

---

<sup>2</sup> D. Salvatore, *International Economics*, Second Edition, New York 1987, s. 13.

Zjednoczone, kraj obficie wyposażony w kapitał i relatywnie słabo w siłę roboczą, eksportowały towary zawierające relatywnie więcej pracy, a mniej kapitału niż towary konkurujące z importem. Dobra substytucyjne wobec importu produkowane w USA były około 30% bardziej kapitałochłonne niż dobra przeznaczone na eksport: współczynnik kapitałochłonności w dobrach eksportowanych wynosił w imporcie 17 916 dol., natomiast w eksporcie 14 321 dol. Jednocześnie USA eksportowały produkty wymagające większych nakładów pracy wykwalifikowanej niż w przypadku importu. Tak więc Leontief w swoich badaniach dotyczących wymiany handlowej USA udowodnił, że eksport USA jest mniej kapitałochłonny niż import.

**Tabela 1. Zawartość czynników produkcji w eksporcie i imporcie USA w 1962 r.**

Struktura wymiany USA	Import	Eksport
Kapitał na produkcję o wartości 1 mln dol.	2 132 000 dol.	1 876 000 dol.
Praca (osobolata) na produkcję o wartości 1 mln dol.	119	131
Współczynnik kapitałochłonności (w dol. na 1 pracownika)	17 916 dol.	14 321 dol.
Średnia liczba lat nauki na 1 pracownika	9,9	10,1
Udział inżynierów i naukowców w sile roboczej	0,0189	0,0255

Źródło: Robert Baldwin, *Determinants of the Commodity Structure of U.S. trade*, „American Economic Review”, March 1971, s. 126–145.

Poszukiwanie nowych koncepcji wymiany międzynarodowej trwa właściwie do dziś przede wszystkim pod wpływem współczesnych teorii kryzysów i wzrostu gospodarczego. Kwestionuje się dotychczasowe założenia korzystnego dla wszystkich wolnego handlu, a wręcz mówi się, że w okresie kryzysu potrzebny ma być nie tylko *free trade*, ale tzw. *fair trade* – to jest handel poddany pewnym wspólnym regulacjom. Niektóre kraje odwołują się nawet do argumentów protekcji i obrony interesu narodowego, stąd też nowe teorie handlu międzynarodowego mają głównie charakter opisowy i biorą pod uwagę dużą dynamikę wzajemnych relacji w gospodarce światowej. Nie opierają się na sformalizowanych modelach, które nie sprawdzają się w obecnej sytuacji przy restrykcyjnych założeniach, gdzie metodą dedukcji wysnuwa się określone wnioski o dużym stopniu abstrakcji. Z uwagi na szybką ewolucję w międzynarodowym podziale pracy obecne teorie wymiany są głównie oceniane na podstawie kształtowania się obrotów po 2008 r. i biorą pod uwagę zmiany strukturalne w światowej gospodarce, pozycję poszczególnych partnerów, szybki postęp techniczny, konkurencyjność, strukturę rynku, funkcje państwa, obniżki kosztów transportu, szybki przepływ informacji. W miarę wzrostu znaczenia sprzedaży zagranicznej i internacjonalizacji przedsiębiorstw analizują również

ich strategię globalną, inwestycje, wynalazki i dyfuzję wiedzy, wywóz inwestycji *versus* eksport towarów, sieć powiązań i ewolucję organizacyjną firm<sup>3</sup>.

Współczesne teorie handlu międzynarodowego są w związku z tym bardziej zbliżone do rzeczywistości niż teorie klasyczne, czy teoria obfitości zasobów. W przeciwieństwie do teorii klasycznych w teoriach współczesnych zakłada się brak ogólnej równowagi ekonomicznej między krajami (nierównowaga płatnicza, niepełne wykorzystanie czynników produkcji, kryzysy gospodarcze, brak płynności). Biorąc pod uwagę czas analizy, wyróżnia się teorie statyczne (przy danym poziomie zasobów) i dynamiczne (w miarę upływu czasu). Analizuje się handel, uwzględniając niedoskonałą konkurencję i zachowania oligopoli na rynku międzynarodowym. Handel zagraniczny odgrywa znaczenie w postępie technologicznym przedsiębiorstw i gospodarek, przede wszystkim w odniesieniu do transferu i dyfuzji technologii<sup>4</sup>. Większość współczesnych teorii ma zatem charakter dynamiczny, tzn. uwzględnia się w nich zmiany w otoczeniu zewnętrznym, jeśli chodzi o skalę produkcji, fuzje i powiązania przedsiębiorstw, przepływy finansowe, ograniczenia konkurencji, nierównowagę gospodarczą.

W ujęciu dynamicznym nowe teorie handlu międzynarodowego dzieli się zazwyczaj na: 1) neoczynnikowe; 2) neotechniczne; 3) popytowo-podażowe. Wiedza i postęp techniczny są brane pod uwagę, jako coraz ważniejsza przesłanka handlu międzynarodowego, nie tylko w odniesieniu do krajów rozwiniętych gospodarczo, ale również do tzw. nowych krajów przemysłowych. Teorie neoczynnikowe tłumaczą zaś wymianę zarówno krajów specjalizujących się w produkcji surowców i płodów rolnych, jak i krajów przemysłowych. W związku z procesem przesunięcia działalności produkcyjnej nowy układ powiązań międzynarodowych należy opisywać za pomocą modeli grawitacyjnego handlu, konkurencyjności międzynarodowej, otwartości gospodarczej, czy teorii handlu wewnątrzgałęziowego. Tłumaczeniu wymiany w okresie wychodzenia z kryzysu służą najlepiej teorie popytowo-podażowe. Ponieważ przesłanki współczesnego handlu są zróżnicowane, w wyjaśnianiu ewolucji specjalizacji międzynarodowej nie można pominąć również podejścia mikroekonomicznego od strony koncepcji przedsiębiorstwa międzynarodowego, łańcucha dostaw, czy teorii cyklu życia produktu. W sumie złożoność źródeł handlu po 2008 r. przemawia za łączeniem różnych koncepcji i próbami tworzenia teorii syntetyczne. Zawsze jednak pozostają do odpowiedzi co najmniej dwa zasadnicze pytania: 1) jakie czynniki określają rozmiary i strukturę handlu; 2) jakie korzyści daje międzynarodowa wymiana handlowa.

---

<sup>3</sup> J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1996, s. 168–171.

<sup>4</sup> S. Wydymus, A. Głodowska, *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, Difin, Warszawa 2013, s. 23–33.

## 1.1. Teorie neoczynnikowe

Inspiracją do powstania teorii neoczynnikowych są nowe teorie wzrostu gospodarczego i poszukiwanie źródeł rozwoju produkcji i handlu w nowych czynnikach produkcji. Dotychczas sformułowano trzy teorie tzw. neoczynnikowe: pierwsza traktuje zasoby naturalne (ziemie, surowce) jako trzeci obok pracy i kapitału niezależny czynnik wytwórczy; druga teoria uwzględnia wewnętrzną złożoność czynników pracy (praca prosta, złożona) i kapitału; trzecia zaś to teoria syntetyczna, która traktuje zasoby naturalne jako czynnik jednorodny oraz uwzględnia złożoność pozostałych czynników: pracy i kapitału. Teorie neoczynnikowe nawiązują do dorobku tzw. obfitości zasobów, ale uchylają ich założenie o występowaniu tylko dwóch zasobów produkcyjnych i poszukują odpowiedzi na pytanie, co kształtuje handel, także przez inne czynniki produkcji.

Wolny handel prowadzi do przekształceń w podziale pracy między partnerami do momentu wyrównania kosztów krańcowych producentów tych samych towarów. W ten sposób rozwój wymiany międzynarodowej spełnia pierwszy warunek racjonalnego rozmieszczenia zasobów w gospodarce światowej. Jednakże optymalna alokacja produkcji w gospodarce globalnej wymaga ujednoczenia nie tylko cen na poszczególne towary, lecz także cen na czynniki produkcji. Czynniki produkcji, zwłaszcza siła robocza, są w skali międzynarodowej mniej mobilne niż towary. Chodzi jednak o to, że oba przepływy między krajami mogą działać substytucyjnie: przepływ towarów może zastępować przepływ czynników produkcji i *vice versa*. Otóż zgodnie z teorią obfitości zasobów obroty handlowe przynoszą nie tylko wyrównywanie się cen towarów w skali międzynarodowej, ale i czynników produkcji, powodując podrożenie czynników obfitych w kraju eksportera i potaniecie rzadkich w kraju importera. Jak zauważył P. Samuelson, w warunkach nieograniczonej konkurencji wolny handel doprowadza np. do wyrównywania płac niewykwalifikowanej siły roboczej między krajami, przyczyniając się do ich wzrostu w krajach eksportujących i hamując wzrost płac w krajach importujących<sup>5</sup>.

J. Meade wyróżnia jednak sześć przeszkód, które uniemożliwiają wymianie handlowej wyrównanie krańcowej produktywności tych samych czynników między partnerami. Wynika to po pierwsze z różnicy w produkcyjnej atmosferze między różnymi regionami, po drugie – z uzyskiwania korzyści w kosztach z produkcji na dużą skalę, po trzecie – z kosztów transportu przy przewozie towarów, po czwarte – z różnicy w ekonomicznej wielkości partnerów handlowych, po piąte – z odmiennych metod produkcji angażujących kilka czynników produkcji, a po szóste – z różnic między krajami pod względem substytuowania jednego czynnika przez drugi<sup>6</sup>. Choć teoretycy ekonomii

<sup>5</sup> P. Samuelson, *International Trade and the Equalization of Factor Prices*, „Economic Journal” 1948, 58, nr 230, June, p. 163–184.

<sup>6</sup> J.E. Meade, *Problems of Economic Union*, London 1953, s. 61–72.



mówią o wielu barierach w spełnieniu pierwszego i drugiego warunku optymalności, to rozwój wymiany wpływa pośrednio na ceny czynników produkcji, nie wyrównując ich jednak w sposób całkowity. Deficyt handlowy i wzrost taniego importu stają się źródłem presji na obniżenie płac w wielu krajach dotkniętych kryzysem po 2008 r. O wiele większy import niż eksport nawet w USA leży niewątpliwie u podstaw niezadowolenia wielu Amerykanów, gdzie stagnację płac i obniżenie poziomu życia klasy średniej przypisuje się konkurencyjnemu importowi towarów napływających z Meksyku i krajów azjatyckich.

### 1.1.1. Teoria trójczynnikowa (praca, kapitał, zasoby naturalne)

Za autora teorii trójczynnikowej powszechnie uważany jest J. Vanek – ekonomista amerykański pochodzenia czeskiego<sup>7</sup>. Podobnie jak w modelu „obfitości zasobów” uważa on, że każdy kraj powinien się specjalizować w produkcji i eksporcie tych produktów, które z uwagi na wyposażenie w czynniki wytwórcze produkuje relatywnie taniej niż zagranica. W przypadku eksportu i importu liczy się zatem relacja kosztów i cen w porównaniu z partnerami – gdy jest korzystniejsza, kraj jest eksporterem towarów, a gdy jest niekorzystna, kraj staje się ich importerem. Co więcej, w odniesieniu do paradoksu Leontiefa J. Vanek zauważa specyficzne uwarunkowania sektora surowcowego w USA, które ze względu na olbrzymi potencjał produkcyjny i popyt wydają się relatywnie ubogie w surowce. Ponieważ import do USA jest prawie dwa razy bardziej surowcochłonny od eksportu, wobec faktu wysokiej kapitałochłonności inwestycji surowcowych import amerykański staje się tym samym bardziej kapitałochłonny niż eksport. W sumie zatem, traktując kapitał i zasoby naturalne jako parę czynników ściśle komplementarnych, J. Vanek rozwiązuje w ten sposób paradoks Leontiefa i odpowiada na pytanie, dlaczego eksport USA jest mniej kapitałochłonny niż import.

### 1.1.2. Teoria wewnętrznej złożoności czynników

Teoria uwzględniająca wewnętrzną złożoność pracy i kapitału opowiada się za teorią Heckschera-Ohlina, utrzymując, że podstawową przesłanką handlu międzynarodowego są różnice w wyposażeniu poszczególnych krajów w pracę i kapitał. Jednocześnie zakłada, że czynniki te nie są jednorodne, lecz wewnętrznie złożone i zawsze konieczna jest ich dezagregacja. Teoria odróżnia zatem kapitał rzeczowy (*physical capital*) od kapitał obrotowego (*financial capital*), pracę prostą (*raw labour*) od pracy złożonej (*human capital*). Źródłem korzyści z handlu produktami i usługami jest możliwość oparcia specjalizacji na kapitale rzeczowym lub sile roboczej, którą np. cechują wysokie kwalifikacje w danej dziedzinie. Rozwój wytwórczości w krajach dysponujących zasobem

---

<sup>7</sup> *The Natural Resource Content of U.S. Foreign Trade, 1870–1955*, MIT Press, 1963.

takiej pracy złożonej jest korzystny dla firm, kiedy wytwarzają dobra i usługi o wysokiej wartości dodanej i nie są one narażone na niedobór pracowników. Z kolei produktom standardowym o niższej wartości dodanej może wystarczać tylko dostęp do pracy prostej i taniej siły roboczej o niskich kwalifikacjach.

Wyodrębnienie kapitału ludzkiego jako odrębnego czynnika produkcji wynika z faktu, że wiedza i postęp techniczny stały się obecnie najważniejszym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Nowe produkty i metody wytwórcze stanowią siłę napędową współczesnej gospodarki i określają miejsce kraju w międzynarodowym podziale pracy. Wiedza, innowacje i technologia są więc analizowane również w kontekście handlu, jego struktury i kierunków dostaw. Warto dodać, że dysponowanie nagromadzonym w społeczeństwie zasobem wiedzy i umiejętności wymaga kosztów podobnych do budowy infrastruktury, tzw. inwestycji w człowieka, czyli ponoszenia wydatków na oświatę i kulturę, kształcenie kadr, badania naukowe. Tak więc, struktura eksportu poszczególnych krajów ewoluje w miarę stopniowej akumulacji nie tylko kapitału fizycznego, ale i kapitału ludzkiego, co wiąże się z gromadzonym doświadczeniem produkcyjnym i ponoszonymi inwestycjami na budowę infrastruktury badawczej oraz z rozwojem nauki i innowacji.

### 1.1.3. Teoria wieloczynnikowa

Kolejna teoria wieloczynnikowa utrzymuje, że podstawową przesłanką rozwoju specjalizacji i handlu międzynarodowego są relatywne różnice między poszczególnymi krajami w zakresie wyposażenia w zasoby naturalne, kapitał rzeczowy, pracę prostą i kapitał ludzki. W sumie zatem jest to teoria czteroczynnikowa, ale teorię tę można sprowadzić też do koncepcji trójczynnikowej, gdy kapitał rzeczowy oraz ludzki ujmują się łącznie jako kapitał. Teoria ta może być także trójczynnikowa, kiedy oprócz zasobów naturalnych wyodrębnia też kapitał rzeczowy, przy czym pracę prostą i złożoną ujmują się łącznie. Tę drugą możliwość stosuje się jednak wyjątkowo, głównie dlatego że zwolennikom teorii wieloczynnikowych chodzi przede wszystkim o podkreślenie zróżnicowania krajów pod względem posiadanych intensywnych czynników rozwoju gospodarczego, w tym głównie międzynarodowych różnic w ich poziomie wydajności pracy<sup>8</sup>.

Teorie neoczynnikowe nie są nowymi konstrukcjami teoretycznymi powstałymi po 2008 r., ale ich aktualność wynika z wyróżnienia dodatkowych jakościowych czynników wytwórczych. Chociaż nazywa się je teoriami proporcji w zasobach, to jednak opisują złożone sytuacje podziału pracy we współczesnej gospodarce światowej, uwzględniając niejednorodność dwóch podstawowych czynników – pracy i kapitału. O ile teorie neoczynnikowe pokazują bardziej wiarygodnie przesłanki współczesnego handlu od

<sup>8</sup> J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990, s. 131.



strony podaży krajów posiadających różne zasoby, to wadą tych teorii jest ich statyczność i pominięcie skali produkcji, kształtowanie się popytu itd. Ponieważ o rozmiarach i strukturze handlu międzynarodowego decyduje to, że jedne kraje posiadają określone czynniki wytwórcze i produkują z nich produkty, które eksportują, a inne zaś kraje nie mają tego typu czynników produkcji, wymienia się trzy grupy czynników wytwórczych i produktów, którymi dysponuje dany kraj, a nie ma ich partner gospodarczy: a) surowce naturalne, b) wyroby o dużej zawartości postępu technicznego oraz c) wyroby różniące się od swoich substytutów specyficznymi właściwościami. Jednocześnie słusznie wprowadza się pojęcia absolutnego i względnego dysponowania oraz niedysponowania czynnikami wytwórczymi. Względemu niedysponowaniu czynnikami produkcji związanemu z niską elastycznością podaży (możliwość zbytu produktów na rynku wewnętrznym są znacznie większe od krajowej podaży) można przeciwstawić względne dysponowanie produktami, kiedy wewnętrzny potencjał produkcyjny oferuje dostawy w rozmiarach większych niż wielkość popytu wewnętrznego.

Pozycja w handlu międzynarodowym krajów wysoko rozwiniętych wyposażonych w podobne czynniki produkcji kształtuje w znacznej mierze podział pracy na zasadzie wymiany dóbr zbieżnych<sup>9</sup>. Nadmiar produkcji wytworzony z krajowych czynników produkcji jest sprzedany zagranicznym konsumentom, zarówno jeśli chodzi o produkty wytworzone nakładem pracy i kapitału, jak i bazujących na wiedzy oraz postępie technicznym. Niektórzy ekonomiści traktują koncepcję *vent for surplus*, tj. ujścia dla nadwyżek, jako odrębną teorię handlu międzynarodowego, twierdząc, iż rozwój handlu międzynarodowego nie tylko powoduje realokację czynników wytwórczych, ale także może być sposobem sprzedaży nadwyżki produkcyjnej<sup>10</sup>. Koncepcja ta może odnosić się zarówno do tradycyjnego podziału pracy w układzie gospodarcze centrum–terytoria zależne, jak i do obecnej sytuacji w wymianie handlowej, gdzie wiele państw w okresie kryzysu nie wykorzystuje w pełni swoich możliwości produkcyjnych.

W końcu w celu uporządkowania analizy towary uczestniczące w obrotach międzynarodowych klasyfikuje się w różne kategorie na podstawie kryteriów użycia czynników produkcji: 1) produkty pracochłonne wytwarzane dzięki nakładowi pracy; 2) produkty kapitałochłonne wytwarzane na bazie nakładów kapitałowych; 3) produkty surowcochłonne o dużym udziale surowców; 4) produkty wysokiej techniki wytwarzane przy udziale zaawansowanej technologii. J.E. Rauch wyróżnia z kolei w obrotach handlowych trzy grupy towarów: 1) dobra homogeniczne (*homogenous*), które mają jednorodny standaryzowany charakter pod względem jakościowym i ilościowym;

<sup>9</sup> K. Turowski, *Rozwój sektora wysokiej techniki jako czynnik poprawy międzynarodowej pozycji polskiej gospodarki*, grudzień 2012, <http://docplayer.pl/68330012-Rozdzial-24-rozwoj-sektora-wysokiej-techniki-jako-czynnik-poprawy-miedzynarodowej-pozycji-konkurencyjnej-polskiej-gospodarki.html>, data dostępu 4.08.2017

<sup>10</sup> J. Misala, *op. cit.*, s. 184–185.

2) dobra odnoszące się do ceny (*reference-priced*), gdy ceny produktów można porównywać w przekroju międzynarodowym; 3) dobra zróżnicowane (*differentiated*) dopasowane do miejscowych potrzeb konsumenta przez uwzględnienie wielowymiarowych cech produktu<sup>11</sup>. Biorąc pod uwagę teorię ekonomii, wymianę poszczególnych kategorii dóbr dzieli się też na tzw. dobra Ricardo, których handel tłumaczy teoria kosztów komparatywnych, dobra Heckschera-Ohlina, których wymianę wyjaśnia teoria obfitości zasobów, dobra o dużej wartości dodanej (teoria kapitału ludzkiego, łańcucha dostaw oraz dobra technologicznie zaawansowane, których wymianę tłumaczą teorie neotechniczne.

## 1.2. Neotechnologiczne teorie wymiany międzynarodowej

Wiele analiz empirycznych pokazuje, że rozwój współczesnych obrotów handlowych jest obecnie bardziej wynikiem postępu technicznego niż przyrostu zasobów czynników produkcji. Eksport wysoko rozwiniętych krajów obejmuje w dużej mierze produkty o znacznym wkładzie pracy wykwalifikowanej, a zatem dobra, których produkcja wymaga specjalnych umiejętności zawodowych. Nowe technologie i innowacje są wynikiem posiadania odpowiedniego kapitału ludzkiego, stąd nie są jednakowo dostępne i rozłożone równomiernie w czasie i przestrzeni. Powstanie nowej technologii, nowego produktu wymaga inwestycji, kształcenia specjalistów, instytucji badawczo-rozwojowych. Chodzi tutaj nie tylko o wymianę produktów będących efektem przełomowych innowacji, ale również o dyfuzję i imitację wiedzy technologicznej w skali międzynarodowej. Chociaż postęp techniczny może determinować rozwój współczesnej produkcji i wymiany wielu towarów, to nie jest on jednorodny, występuje wiele jego typów i różne tempo rozprzestrzeniania się. Postępowi technologicznemu towarzyszy często akumulacja kapitału i do jego wdrożenia potrzebne są znaczne nakłady inwestycyjne. Dlatego też najczęściej wyróżnia się postęp kapitałoozczędny, praco-oszczędny oraz neutralny, gdzie wzrost produkcji przynosi oszczędności nakładów zarówno kapitału, jak i siły roboczej<sup>12</sup>.

Według teorii neotechnicznych zróżnicowanie w poziomie technicznym jest więc głównym czynnikiem wpływającym na dynamikę i strukturę wymiany handlowej. Chociaż postęp techniczny i dyfuzja wiedzy następują coraz szybciej we współczesnej gospodarce światowej, to odbywa się w różnym tempie w poszczególnych krajach oraz dziedzinach produkcji. Ocena poziomu rozwoju technologicznego nie jest zadaniem

---

<sup>11</sup> J.E. Rauch, *Networks versus markets in international trade*, NBER Working Papers 5617, National Bureau of Economic Research 1996, s. 10-30.

<sup>12</sup> D. Salvatore, *op. cit.*, s. 155-156.

łatwym; buduje się tutaj agregatowe wskaźniki, które w sposób kompleksowy przybliżają go na podstawie wielu zmiennych. Przykładami takich wskaźników są indeks osiągnięć technologicznych (*Technology Achievement Index*, TAI) opracowany przez ONZ<sup>13</sup>, czy Sumaryczny Wskaźnik Innowacyjności (*Summary Innovation Index*, SII) opracowany przez Komisję Europejską<sup>14</sup>. Zdolność krajów do kreacji i dyfuzji nowych technologii wskaźniki te oceniają przez pryzmat takich zmiennych, jak m.in.: liczba przyznanych patentów na milion mieszkańców, liczba otrzymanych honorariów autorских, udział dóbr technologicznie zaawansowanych w eksporcie, liczba wykształconych inżynierów – TAI, czy stan zasobów ludzkich, otwartość systemu badawczego, poziom wsparcia finansowego dla R+D, liczba przedsiębiorstw innowatorów – SII.

Szybki postęp techniczny w skali gospodarki globalnej zwiększa, oczywiście, współzależność ekonomiczną partnerów handlowych, przepływ informacji i dyskontowanie wynalazków, obniża koszty transportu. Teorie neotechniczne handlu międzynarodowego eksponują postęp techniczny jako główny czynnik kształtujący współczesną specjalizację i wymianę międzynarodową. Nie stanowią one jednorodnej grupy i są systematycznie rozwijane, biorąc pod uwagę globalizację i dokonującą się rewolucją informatyczną. Na uwagę zasługują tutaj przede wszystkim: teoria luki technologicznej, teoria życia produktu oraz teoria korzyści ze skali produkcji i zbytu. Teorie te wychodzą słusznie z założenia, że innowacyjne przedsiębiorstwa uzyskują korzyści z czasowej przewagi nad konkurentami, co skłania je do podejmowania wysiłku do wprowadzania nowych produktów lub metod wytwórczych.

### 1.2.1. Teoria luki technologicznej

Punktem wyjścia tej teorii jest przyjęcie założenia o różnych poziomach rozwoju wiedzy technicznej w poszczególnych krajach i regionach, co wynika z ograniczonych możliwości szybkiego i nieodpłatnego nabywania wiedzy technicznej przez przedsiębiorstwa. Według teorii luki technologicznej o kierunkach i strukturze międzynarodowego handlu artykułami przemysłowymi decydują opóźnienia poszczególnych krajów w oparowaniu technik produkcji nowoczesnych wyrobów. Według M.V. Posnera zazwyczaj dzieje się tak, że kolejny wyższy etap rozwoju wiedzy technicznej osiągają firmy tylko niektórych krajów. Jedne kraje mogą sprostać wymaganiom nieustannego wyścigu technicznego w świecie bardziej niż firmy innych krajów i w rezultacie stałej lub okresowej przewagi technologicznej mają łatwiejszy dostęp do zagranicznych rynków zbytu. Czas przepływu technologii od innowatora do imitatora jest określany jako opóźnienie

<sup>13</sup> L.M. Ramos, I.M. Zarzoso, *The Effect of Technological Innovation on Intentional Trade. A nonlinear Approach*, <http://papers.ssmo.com.2012>, data dostępu 3.08.2017.

<sup>14</sup> *Innovation Union Competitiveness Report 2011*, <http://ec.europa/research/innovation-union/index>, 1.09.2017, data dostępu 3.08.2017.

naśladowcze. W związku z tym na podstawie wskaźnika TAI wyróżnia się cztery kategorie krajów pod względem ich możliwości, jako twórców, biorców i dawców technologii: 1) tzw. liderzy (Szwajcaria, USA, kraje UE, Japonia, Korea, Australia, Kanada); 2) potencjalni liderzy (Estonia, Czechy, Litwa, Słowenia, Polska, Chiny, Brazylia); 3) dynamiczni naśladowcy (Argentyna, Peru, Egipt); kraje poboczne (Algieria, Pakistan, Kenia).

Przedsiębiorstwa krajów liderów uzyskują konkurencyjną przewagę nad partnerami dzięki większym możliwościom innowacyjnym. Potencjalni liderzy próbują wytworzyć nowe produkty i uzyskać dostęp do nowej technologii przez zakup licencji lub przyciągnięcie zagranicznych inwestycji. Natomiast kraje o mniejszej zdolności innowacyjnej, tzw. dynamiczni naśladowcy, muszą konkurować w eksporcie innych wyrobów i usług oraz dążyć do zdobycia zagranicznych rynków zbytu innymi sposobami (głównie niższymi kosztami produkcji, ceną). W statycznym ujęciu między krajami mogą występować, zatem trwałe różnice w poziomie technologii i w odkrywaniu nowych produktów. W ujęciu teorii Posnera luki imitacyjne różnic technologicznych są jednak tymczasowe i stanowią część dynamicznego procesu rozwoju technologicznego składającego się z serii wynalazków i innowacji. Po wynalezieniu nowego towaru kraj lider uzyskuje korzyści komparatywne i eksportuje dany towar i jego korzyść trwa dopóty, dopóki firmy krajów partnerskich (potencjalnych liderów) nie opanują technologii wytwarzania nowego produktu i nie zaprzestaną jego importu<sup>15</sup>.

Należy zaznaczyć, że najnowsze teorie wzrostu gospodarczego wskazują na innowacje jako główny czynnik+++ przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym. Nowości zaspokajające potrzeby konsumpcyjne i inwestycyjne zwiększają możliwości zawierania korzystnych kontraktów. Czynnik innowacyjności nie uległ osłabieniu również po 2008 r., co więcej w celu przezwyciężenia kryzysu wymaga się od krajów podjęcia reform w kierunku poszukiwania nowych metod zarządzania i produkcji. W okresie szybkiego postępu technologicznego odkrycia nowych produktów i metod produkcji stały się głównym orężem walki konkurencyjnej w globalnej gospodarce. Korzyści z przywództwa kraju innowatora maleją wraz z rozprzestrzenianiem się wiedzy i technologii za granicą, o ile w międzyczasie kraj ten nie wprowadzi do obrotów nowych produktów.

Przedsiębiorstwa, które dokonają okrycia technologicznego, uzyskują oczywiście monopolistyczną przewagę konkurencyjną nad innymi firmami, co daje im możliwość realizacji nadzwyczajnych zysków. Uzależnienie sukcesu firm na rynkach międzynarodowych od innowacji powoduje, że współczesne firmy przeznaczają obecnie olbrzymie środki finansowe na prace naukowo-badawcze. Odkrycie nowych lub udoskonalonych

---

<sup>15</sup> M.V. Posner, *International Trade and Technological Change*, Oxford Economic Paper 13, October 1961.

produktów traktują jako skuteczne narzędzie walki konkurencyjnej. Ponadto innowacje mogą się odnosić do metod zarządzania, działań informacyjnych, marketingowych, służyć zróżnicowaniu dóbr. Warto wspomnieć o utrzymującej się silnej koncentracji geograficznej nakładów R+D w gospodarce światowej nawet w okresie kryzysu gospodarczego. O ile USA wydają na badania blisko  $\frac{1}{3}$  światowych nakładów, tj. 2,8% PKB (430 mld dol. w 2011 r.), Europa – 326,7 mld dol. (1,9% PKB), to Chiny znacznie mniej – 174,9 mld (1,6% PKB), a Indie tylko 38 mld (0,8% PKB)<sup>16</sup>.

**Tabela 2. Przedsiębiorstwa o najwyższych nakładach na R+D w 2010 r. (w mld dol.)**

	Firmy	Kraj pochodzenia	Branża	Nakłady na R+D
1.	Toyota	Japonia	motoryzacja	9,4
2.	Roche	Szwajcaria	farmaceutyki	8,9
3.	Microsoft	USA	informatyka	8,4
4.	Volkswagen	RFN	motoryzacja	8,1
5.	Pfizer	USA	farmaceutyki	7,5
6.	Novartis	Szwajcaria	farmaceutyki	7,2
7.	Nokia	Finlandia	elektronika	6,9
8.	Johnson & Johnson	USA	farmaceutyki	6,8
9.	Sanofi-Aventis	Francja	farmaceutyki	6,3
10.	Samsung Electronics	Korea Płd.	elektronika	6,3

Źródło: UNCTAD, *Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology and sustainable development*, UNCTAD, Geneva 2011, s. 6–8.

Przedsiębiorstwa działające we współczesnej gospodarce światowej wydają na badania naukowe więcej niż niektóre gospodarki o średniej wielkości PKB. Jak widać z tabeli 2, nawet w dwa lata po rozpoczęciu kryzysu żadna czołowa firma nie zaniechała olbrzymich wydatków na innowacje z uwagi na groźbę wypadnięcia z rynku. W 2010 r. Toyota wydała na badania i rozwój 9,4 mld dol., szwajcarska firma Roche – 8,9 mld dol., Microsoft – 8,4 mld dol., Volkswagen – 8,1 mld dol. Szczególnie wysokie były wydatki roczne firm na R+D w przemyśle farmaceutycznym (Pfizer, Novartis, Johnson & Johnson) i elektronice (Nokia, Samsung). Ponieważ koszty badań naukowych stale rosną, wydaje się, że w celu uzyskania przewagi technologicznej firmy muszą ponosić coraz większe nakłady, biorąc pod uwagę rosnące wydatki potencjalnych konkurentów.

W związku z tym Posner dokonał podziału okresu utrzymywania się przewagi technologicznej przedsiębiorstwa danego kraju nad firmami krajowymi i zagranicznymi na trzy zasadnicze etapy:

<sup>16</sup> M. Bueber, T. Sudt, 2012 *Global R+D Funding Forecast*, „R&D Magazine”, 16.12.2012, s. 1–3.

- a) wewnątrz krajowa luka imitacyjna, tj. okres utrzymywania się przewagi technologicznej przedsiębiorstwa kraju innowatora nad innymi firmami w obrębie rynku krajowego;
- b) międzynarodowa luka popytu, która jest czasokresem, gdzie popyt na produkty wynalezione w jednym kraju rozprzestrzenia się na rynku międzynarodowym;
- c) międzynarodowa luka imitacyjna, tj. okres, który upływa od momentu wprowadzenia innowacji w jednym kraju do momentu pełnego dysponowania nowym produktem lub technologią przez kraje otoczenia.

Oznacza to, że wymiana handlowa występuje w zakresie, w którym międzynarodowa luka popytu przewyższa lukę imitacyjną. Postęp technologiczny wywołuje więc dwa rodzaje przepływów towarów i usług. Po pierwsze, jeśli nawet dwa kraje A i B mają takie same nakłady na badania i innowacje, to są możliwości rozwoju korzystnego handlu, ponieważ innowacje są częściowo procesem przypadkowym i przedsiębiorstwa jednego kraju mogą czasowo górować nad firmami drugiego. Przewodnictwo kraju A w jednej dziedzinie (np. przemysł komputerowy) może być zrównoważone przewodnictwem kraju B w innej (np. przemysł samochodowy). Taką formę przyjmuje handel między krajami najbardziej rozwiniętymi, np. USA, Japonią, krajami UE, tylko, kiedy ustałby zupełnie postęp technologiczny, ten rodzaj handlu by nie występował.

Po drugie, alternatywny model handlu pojawia się wówczas, kiedy jeden kraj jest trwale bardziej dynamiczny niż partner handlowy. Wówczas kraj A (lider) zawsze eksportuje nowoczesne towary zaawansowane technologicznie, zaś kraj „poboczny” lub „naśladowczy” – B płaci za nie standardowymi dobrami o niższych cenach. Ale po pewnym czasie dobra nowoczesne stają się standardowe i ich wytwarzanie jest łatwiejsze do opanowania nawet dla firm krajów o niższym poziomie rozwoju. Dzięki niższym kosztom produkcja realokuje się wówczas do przedsiębiorstw z tzw. nowych krajów przemysłowych (Chiny, Indie, Brazylia, Indonezja, Wietnam). Proces realokacji produkcji z krajów wysoko rozwiniętych do nowych krajów przemysłowych przybrał tak masowe rozmiary, że mamy do czynienia ze zjawiskiem globalnego przesunięcia działalności gospodarczej (*global tilt*)<sup>17</sup>.

Zasadniczą rzeczą w analizie handlu od strony postępu technicznego, także po 2008 r., jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, co powoduje innowacje. Czynnikiem jest oczywiście tak wiele jak w przypadku wydajności pracy, o której się mówi, że jest efektem stu i jednej przyczyny, ale można tutaj wskazać na kilka zasadniczych przesłanek: po pierwsze, na sprawny system ochrony praw własności intelektualnej; po drugie, wysoką wydajność badań, która wymaga z kolei dobrego systemu edukacji; po trzecie,

---

<sup>17</sup> R. Charan, *Global Tilt. Leading your business through the great economic power shift*, London 2014, s. 67–69.



otwarcie rynków i niskie koszty wejścia dla firm wprowadzających innowacje; po czwarte, odpowiednie finansowanie badań, w tym subsydiów, niskich stóp procentowych, dostęp do kapitału obciążonego ryzykiem (*risk capital*) dla firm podejmujących działalność innowacyjną; po piąte, elastyczny rynek pracy, który sprawia, że firmy wprowadzające innowacje mogą łatwo znaleźć nowych wykwalifikowanych pracowników.

W odkrywaniu nowych produktów pewną rolę odgrywa także szczęście, ale muszą występować również obiektywne przesłanki, dzięki którym kraje liderów wyprzedzają pod względem postępu technologicznego inne kraje, ponieważ: 1) partnerzy handlowi mogą różnić się pod względem instytucji, w jednych np. bardziej restrykcyjne prawo patentowe lub korzystniejszy system podatkowy mogą zachęcać do wynalazków; 2) dany kraj może być dobrze wyposażony w czynniki produkcji wymagane w pracy naukowo-badawczej, to jest pracowników naukowych, inżynierów, informatyków; 3) kraje liderów mają odpowiednie wyposażenie do prowadzenia badań, dostateczne oszczędności do finansowania tego rodzaju działalności. Kraje rozwijające się mogą być zaś niezdolne do przesunięcia pracowników z bezpośredniej produkcji do obarczonych dużym ryzykiem inwestycji w badania; 4) innowatorzy potrzebują rynku dla swojej produkcji. Oni muszą wiedzieć, czego potrzebuje rynek i dysponować kanałami dystrybucji do szybkiego dostarczenia nowych towarów. Rynek musi być odpowiednio duży i posiadać dużą grupę konsumentów o wysokich dochodach. Ponieważ nowe towary są częstokroć drogie i innowatorzy muszą mieć zapewniony dostęp do nich przed rozpoczęciem projektów badawczych, te powody sprawiają, że kraje liderów są głównym źródłem innowacji. Na przykład centra mody zlokalizowane są w Paryżu, Nowym Yorku, Mediolanie, ponieważ projektanci mody chcą mieć szybki kontakt z rynkiem, gdzie są konsumenci o wysokich dochodach.

### **1.2.2. Teoria cyklu życia produktu R. Vernona**

Teorię cyklu życia produktu, która uwzględnia różnorodne aspekty wpływu postępu technicznego na handel międzynarodowy przedstawił R. Vernon w „Quarterly of Journal Economic” w 1966 r.<sup>18</sup> Teoria ta opiera się na założeniu, że wiedza techniczna nie jest dobrem wolnym, wobec czego nie jest dostępna producentom wszystkich krajów w jednakowym czasie. Innowacjom towarzyszy zmiana lokalizacji wytwarzania nowo wynalezionej produktu tak wewnątrz, jak i między krajami. W miarę dojrzewania produktu następuje przejmowanie jego produkcji przez innych producentów, a także jego eksport i import. W związku z tym R. Vernon dzieli cykl życia produktu na trzy podokresy: 1) fazę innowacyjną; 2) fazę dojrzewania; 3) fazę standaryzacji.

---

<sup>18</sup> R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, *Quarterly of Journal Economic* (1966) 80 (2): 190–207. DOI: <https://doi.org/10.2307/1880689>, Published: 01 May 1966.

### **Nowy produkt (*New product*)**

Faza ta rozpoczyna się, kiedy innowacyjna firma wykorzystuje swój wynalazek techniczny na lokalnym rynku. Nowy produkt lub nowe jego odmiany wytwarzane są w małych ilościach, przy wysokich kosztach oraz za pomocą niejednolitej technologii. Produkcja na potrzeby lokalne uruchamiana jest, aby zminimalizować ryzyko i niepewność inwestycji. Kiedy komunikacja między rynkiem i kierownictwem innowacyjnej firmy jest szybka i łatwa, wtedy można uniknąć wielu błędów związanych z oferowaniem szerokiej gamy nietrafionych typów produktów wejściowych. W tej fazie o podjęciu produkcji i o jej lokalizacji nie decyduje ani skala wytwarzania i obrotu, ani wysokość kosztów, ale mające o wiele większe znaczenie takie czynniki, jak istnienie określonych zasobów, doświadczenie produkcyjne, zdolność do podejmowania ryzyka, bliskość i chłonność rynku zbytu, stopień elastyczności producentów i konsumentów, czy możliwość komunikowania się z odpowiednim segmentem rynku.

Pojawianie się innowacji w krajach o wysokich dochodach jest najbardziej prawdopodobne, ponieważ jest tam wielu bogatych konsumentów, którzy są w stanie kupić i wypróbować innowacyjne, często drogie produkty. Ponadto łatwiejszy jest tam dostęp do rynków kapitałowych, łatwiej uzyskać kredyt, a państwa często tworzą specjalne fundusze wsparcia innowatorów. W tym pierwszym stadium producenci są zainteresowani swobodą zmieniania nakładów oraz szybką i efektywną komunikacją z konsumentami. R. Vernon uważa, że jeśli firmy amerykańskie wydają więcej na nowe technologie niż ich konkurenci, to nie jest to wynikiem ich socjologicznego pędu ku odkrywaniu nowych produktów, lecz efektywnej komunikacji między potencjalnym rynkiem a dostawcą. To są właśnie główne powody, dlaczego w USA pojawiły się w sprzedaży takie nowe produkty, jak maszyny do szycia, komputery, traktory itd. Niemieckie wybitne sukcesy w wynalezieniu plastików to z kolei konieczność rynkowa wynikająca z braku ropy naftowej i obaw przed blokadą importu surowców w czasie wojny.

Okresowy monopol produkcji producenta innowatora w jego kraju pozwala następnie na realizację eksportu wskutek występowania luki technologicznej w stosunku do zagranicy. Początkowo eksport ten jest kierowany do krajów o zbliżonym poziomie rozwoju, w których rynek i popyt odznaczają się podobnymi cechami jak w kraju innowatora (np. z USA do krajów UE, Kanady, Japonii). Dokonywanie eksportu nowego produktu za granicę jest pierwszym i najprostszym krokiem w kierunku jego internacjonalizacji. Produkt upowszechnia się, zdobywa nową markę, umożliwia uzyskanie międzynarodowego doświadczenia. Eksport innowacyjnego produktu może nastąpić w różnym czasie (najczęściej pod koniec pierwszego etapu), co pozwala innowatorowi na zwiększenie dochodów i obniżenie kosztów.

### **Faza dojrzewania (*maturing product*)**

Druga faza, tzw. produktów dojrzałych, jest bezpośrednią konsekwencją stopniowego dojrzewania technologii wytwarzania nowego produktu, sukcesywnej eliminacji gorszych czy droższych jego odmian. Projektowanie i produkcja nowego produktu stają się coraz bardziej stabilne w miarę podejmowania jego seryjnej produkcji oraz organizowania sieci zbytu. Standaryzacja wyrobu w miarę zwiększania jego sprzedaży jest więc naturalnym procesem, który pociąga za sobą spadek zapotrzebowania na wysoko kwalifikowanych pracowników, przy jednoczesnym wzroście popytu na tańszą siłę roboczą. W tej drugiej fazie spada wymóg elastyczności producentów wobec potrzeb konsumentów, a jego masowa produkcja otwiera możliwości osiągnięcia korzyści w kosztach. Troska producentów o koszty zajmuje miejsce początkowej dbałości o charakterystykę produktu. Jeśli produkt cechuje wysoka elastyczność popytu lub jest on substytutem innych droższych produktów, popyt po pewnym czasie zaczyna rosnąć także w innych krajach o podobnym poziomie dochodów. W tym stadium rozpoczynają się przesunięcia lokalizacyjne linii produkcyjnych za granicę, wytwarzaniem dóbr standardowych zajmują się również filie firmy-lidera, które mają swoje siedziby w krajach dysponujących odpowiednimi czynnikami produkcji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w produkcji przynoszą obniżkę kosztów jednostkowych, zwłaszcza kosztów pracy. Chociaż działalność filii służy do obsługi lokalnych rynków, to jednak produkcja nowych produktów nadal wymaga udziału doświadczonych pracowników i importu wielu komponentów z przedsiębiorstw kraju innowatora.

### **Faza standaryzacji (*standardised product*)**

W ostatnim etapie innowacji następuje nasycenie głównych rynków zbytu nowym produktem, kończy się przewaga konkurencyjna innowatora oparta na posiadanej wiedzy produkcyjnej. Firma, która odkryła nowy produkt, rozpoczyna poszukiwanie bardziej redukcji kosztów procesu produkcji niż dodania nowych funkcji produktu. W rezultacie dojrzewania produktu proces jego produkcji staje się coraz bardziej ujednolicony, co umożliwia dalsze korzyści skali i zwiększa mobilność wytwórczą. Ostatnia faza odznacza się więc ujednoliceniem stosowanej technologii, często automatyzacją i komputeryzacją procesu produkcyjnego, pełną standaryzacją nowego produktu. W tej fazie praca zostaje coraz bardziej substytuowana kapitałem. Jeśli substytucja pracy kapitałem oraz korzyści skali są w pełni wykorzystywane, zasadniczą różnicę między lokalizacjami produkcji stanowią koszty pracy. Ponieważ zwiększa się nasycenie wielu rynków, a konkurencja cenowa staje się intensywna, kraje lidera innowacyjności wycofują się z produkcji i eksportu dobra standaryzowanego na rzecz krajów o niższych kosztach produkcji. Wraz z upowszechnianiem nowych technologii korporacje transnarodowe zwiększają więc zyski, realokując produkcję do krajów o niskich płacach. Ustabilizowane metody

produkcji długoseryjnej służą realokacji produkcji i rozwojowi handlu międzynarodowego z ich nowej lokalizacji w krajach naśladowcy. W międzyczasie producenci z krajów liderów starają się zapoczątkować produkcję i eksport nowych dóbr o dużej zawartości myśli technicznej.

O ile więc w stadium nowego produktu towar może być wytwarzany w USA, w stadium dojrzałego produktu jego produkcja zostaje przeniesiona do innych krajów rozwiniętych np. UE, Kanady, to w rozwiniętym stanie standaryzacji Chiny i inne kraje azjatyckie mogą oferować korzyści komparatywne przy lokalizacji produkcji. Po pewnym czasie konsumenci kraju innowatora mogą kupować tańszy produkt za granicą, kiedy osiągnie on etap standaryzacji. Słuszność teorii życia produktu potwierdza przykład rozwoju wielu innowacyjnych produktów, np. komputerów, kiedy w USA w latach 60. XX w. skonstruowano pierwszy komputer, pracujący na lampach, ze skromnymi możliwościami obliczeniowymi. W latach 80. ubiegłego stulecia trwało dojrzewanie wyrobu do sprzedaży masowym konsumentom, dzięki działalności takich firm, jak Microsoft czy Apple. Ponieważ pod koniec XX w. naukowcy europejscy i azjatyccy zaczęli doganiać Amerykanów w przemyśle informatycznym, wówczas firmy amerykańskie postanowiły realokować swoją produkcję komputerów do krajów o niższych kosztach, a swój potencjał wykorzystują następnie do produkcji bardziej skomplikowanych elementów komputerowych (mikroprocesorów oraz specjalistycznego oprogramowania).

### 1.3. Teoria korzyści skali (*economies of scale*)

Wkład do teorii korzyści ze skali produkcji w powiązaniu z rozwojem handlu międzynarodowego włożyło wielu ekonomistów, a aktualność ich tez nie kwestionuje kryzys roku 2008 r. Korzyści skali produkcji powstają wtedy, kiedy średni koszt wytwarzania danego dobra obniża się wraz ze zwiększeniem rozmiarów jego produkcji. O ile wzrost produkcji i zbytu podnosi przede wszystkim koszty zmienne, to jednocześnie mogą spadać koszty stałe rozłożone na większą skalę wytwórczości. Oznacza to, że korzyści ze skali produkcji i zbytu występują wtedy, gdy rozmiary produkcji rosną szybciej niż nakłady czynników wytwórczych (np. potrojeniu nakładów czynników towarzyszy czterokrotny wzrost rozmiarów produkcji).

Handel międzynarodowy umożliwia uzyskanie wielu korzyści ze skali przez rozwój produkcji oparty na eksporcie. Włochy, zwiększając produkcję pralek dzięki eksportowi na rynek europejski o 1,04 mln sztuk (po utworzeniu unii celnej), uzyskały jak się oblicza oszczędności w kosztach jednostkowych ich produkcji w wysokości 8%<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> B. Yvars, *Economie europeenne*, Dalloz Paris, 1997, s. 70–71.

Zarówno w produkcji krajowej, jak i zagranicznej występują przy tym dwa główne rodzaje korzyści skali: 1) wewnętrzne – wówczas koszt jednostkowy firmy zależy od wielkości produkcji pojedynczej firmy. W tym przypadku korzyści skali powstają w wielu dziedzinach, ponieważ oszczędności przypadają przedsiębiorstwu niezależnie od branży, rynku i środowiska, w którym prowadzi ono działalność; 2) korzyści zewnętrzne – kiedy przedsiębiorstwo korzysta z otoczenia zewnętrznego, w którym organizowana jest produkcja. Kiedy rośnie produkcja całej branży, to przedsiębiorstwo może uzyskać lepszy dostęp do wyspecjalizowanych usług, czy tańszych dostawców<sup>20</sup>.

Teoria wewnętrznych korzyści skali wiąże obniżkę kosztów i wzrost wydajności z wielkością zakładów, czy firm funkcjonujących w danej gałęzi. Duże firmy uzyskują przewagę pod względem kosztów nad małymi dzięki aprobacie u większej liczby konsumentów. Jeżeli rynki są małe, to korzyści skali dużych firm mogą jednak prowadzić do monopolizacji i zniekształcenia struktury rynku. Handel międzynarodowy umożliwia więc nie tylko wydłużenie serii produkcji, ale również modyfikuje strukturę rynku dzięki zwiększonej konkurencji. Niektóre teorie podkreślają, że w wielu gałęziach nie sama wielkość firmy, lecz to, jak produkcja jest zorganizowana w ramach zakładu, decyduje o rozmiarach korzyści skali. Chociaż w tym przypadku korzyści skali przestają być funkcją wielkości firmy, to stają się funkcją długości linii produkcyjnych i wielkości rynku zbytu. Typowym przykładem taśmowej linii produkcyjnej była fabryka samochodów H. Forda i filozofia: robić wszystkie samochody takie same (model T) i w wielkich ilościach. Samochody tanio sprzedawać, kształtując na masową skalę gusty i styl, wtedy każdy je kupi. Jak mawiał Ford, nabywcy jego samochodów mogli otrzymywać je w każdym kolorze, byleby był to kolor czarny<sup>21</sup>.

Tak więc, korzyści skali nie muszą powodować wzrostu rozmiarów firmy, wymagają jedynie wydłużenia linii produkcyjnej. Zwiększeniu skali mogą towarzyszyć zmiany struktury produkcji firmy przez ograniczenie zakresu wytwarzanych produktów. Handel międzynarodowy umożliwia firmom zawężenie asortymentu i standaryzację produkcji przez upowszechnienie poszczególnych wyrobów wśród konsumentów nie tylko krajowych, ale również zagranicznych. Z kolei korzyści zewnętrzne skali wynikają z działalności przedsiębiorstw w sprzyjającym otoczeniu produkcyjnym, gdzie firmy korzystają z korzyści skali uzyskanej przez kooperantów, dostawców, współpracowników. Sukces innowacyjny Doliny Krzemowej w USA wynika np. z prowadzenia badań w odpowiednim otoczeniu badawczym innych jednostek naukowych i możliwości szybkiej dyfuzji wiedzy. Ważnym źródłem wiedzy jest tutaj także nieformalna wymiana informacji i pomysłów

<sup>20</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, PWN, Warszawa 2007, s. 169.

<sup>21</sup> D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawa 2015, s. 537, 538.

w kontaktach osobistych, gdy – jak twierdzi A. Marshall: „tajemnice fachowe przestają być tajemnicami i unoszą się jak gdyby w atmosferze”<sup>22</sup>.

W gospodarce światowej złożonej z wielu małych krajów korzyści skali wymagają zagranicznej sprzedaży i prowadzenia polityki wolnego handlu. Korzyści ze skali produkcji wiąże się dlatego z teorią chłonności rynku wewnętrznego, ponieważ mały rynek wewnętrzny przymusza niejako producentów do wywozu towarów za granicę. Na strumień handlu międzynarodowego mogą wówczas wpłynąć takie czynniki, jak wydłużenie serii produkowanych wyrobów, inwestycje kapitałowe, dokonywane usprawnienia techniczno-organizacyjne w eksporcie w celu obniżenia kosztów przeciętnych. Kiedy innowacja dotyczy produktu wytwarzanego w wielu odmianach, które nie mogą być wytwarzane w jednym kraju ze względu na ograniczoną liczbę konsumentów, wtedy producenci muszą szukać kompromisu między efektywnością skali produkcji a liczbą wariantów, jakie oferują na sprzedaż. Jeżeli liczba produkowanych wariantów towarów okazuje się zbyt duża dla osiągnięcia korzyści skali, to rezygnują z jednych i podejmują inwestycje na rzecz rozszerzenia innych. Ponadto niektórzy producenci mogą nawet całkowicie zrezygnować z produkcji dóbr gotowych, stając się na masową skalę dostawcami części zamiennych, komponentów dla innych firm.

Zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne korzyści skali są ważnym źródłem współczesnego handlu międzynarodowego. W związku z szybko rosnącym postępem technicznym eksport może być źródłem coraz większych korzyści ze skali produkcji, także po 2008 r. W wielu, zwłaszcza nowoczesnych, przemysłach nawet rynek kraju średniej wielkości okazuje się za mały, aby dawać podstawy do funkcjonowania wielu firm z masową produkcją. C.F. Pratten ocenił na podstawie próbkę 27 przemysłów Wielkiej Brytanii, że minimalnie efektywna skala produkcji przekraczała połowę brytyjskiego rynku dla dziewięciu przemysłów przy produkcji farb, wyrobów walcowanych, samochodów, samolotów, narzędzi mechanicznych, turbogeneratorów, motorów elektrycznych, elektronowych dóbr kapitałowych i plastików. W przypadku produkcji farb, samolotów, motorów elektrycznych i plastików koszt wzrastał o ponad 10%, gdy przedsiębiorstwa miały produkcję na poziomie 50% minimalnie efektywnej skali produkcji<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1920, przekład polski: *Zasady ekonomiki*, Warszawa 1925–1928.

<sup>23</sup> C.F. Pratten, *Economies of Scale in Manufacturing Industry*, Cambridge University Press, 1975.



**Tabela 3. Minimalna efektywna skala produkcji (MES) w wybranych gałęziach przemysłu w Wielkiej Brytanii**

Produkt	MES w % sprzedaży produktu w Wielkiej Brytanii	Wzrost kosztów, jeżeli produkcja = MES w % całkowitej $\frac{1}{3}$ poziomu
Cement	26%	6,1%
Stal	11%	15%
Opakowania szklane	11%	9%
Łożyska	8%	4%
Tkaniny	7,6%	1,8%
Lodówki	6,3%	83,3%
Rafinacja ropy naftowej	4,8%	11,6%
Farby i lakiery	4,4%	10,2%
Papierosy	2,2%	30,3%
Obuwie	1,5%	0,6%–13%

Źródło: F.M. Scherer, *The Economics of Multiplant Operation*, Harvard University Press 1975, table 3.11, 3.15.

Na podstawie danych z gospodarki Wielkiej Brytanii zamieszczonych w tabeli 3 można stwierdzić, że szczególnie duże znaczenie mają korzyści skali w przemyśle ciężkim (produkcja stali, cementu). Minimalna efektywna skala produkcji obejmuje tutaj stosunkowo duży odsetek całkowitej krajowej produkcji. Przy niewielkich rozmiarach produkcji koszty przeciętne są dużo wyższe niż przy rozmiarach odpowiadających minimalnej skali efektywnej przy produkcji lodówek, papierosów, rafinacji ropy naftowej. Jeżeli produkcja lodówek wynosi  $\frac{1}{3}$  optymalnej skali, to koszty produkcji takiego producenta mogą wzrosnąć o 83,3%. Taki sam przebieg kosztów jest charakterystyczny dla przemysłów lotniczego i samochodowego, czyli tam, gdzie występują wysokie koszty stałe, a jednocześnie istnieją możliwości wprowadzenia wysoce zautomatyzowanych linii produkcyjnych przy dostatecznie dużych rozmiarach produkcji.

Warto także pamiętać, że w krajach o olbrzymich rynkach, jak USA, minimalna skala efektywna w poszczególnych przedsiębiorstwach występuje przy niewielkich rozmiarach produkcji w stosunku do produkcji całej gałęzi. W krajach mniejszych o średnim poziomie PKB, rozmiary produkcji, przy których przestają występować korzyści skali, mogą być zaś duże w stosunku do produkcji całej gałęzi. Zamknięcie rynku oznacza dla takich krajów utratę korzyści skali i osłabienie konkurencji na rynku wewnętrznym. Bariera ta może się ujawnić w sytuacji protekcji, kiedy małe kraje będą miały utrudniony dostęp do rynku amerykańskiego lub jednolitego rynku europejskiego. Jeżeli na rynku

kraju o ograniczonym popycie wewnętrznym będzie działał tylko jeden producent lodówek czy samochodów, uzyskując minimalną skalę produkcji, to działalność tego producenta w warunkach protekcji doprowadzi do stworzenia monopolistycznej struktury produkcji ze szkodą dla konsumentów.

We współczesnej gospodarce źródłem handlu międzynarodowego mogą być zwłaszcza korzyści ze skali związane z wysokimi kosztami stałymi, takimi jak wydatki na środki trwałe, badania naukowe, które obniżają się na jednostkę produkcji, jeśli wzrasta wolumen produkcji. Wydatki na badania i rozwój (R+D) są dzisiaj szczególnie istotnym elementem kosztów stałych najbardziej innowacyjnych firm, które przeznaczają na nie duży odsetek swoich dochodów. Wydatki te nie maleją nawet w czasie kryzysu, ponieważ są istotnym elementem walki konkurencyjnej i utrzymania pozycji rynkowej. Na przykład, największy obecnie producent samochodów Volkswagen przeznacza na R&D: 13,5 mld dol. w 2013 r., to jest 5,2% swoich dochodów, koreański Samsung inwestuje w R+D – 13,4 mld dol., to jest 6,4% swoich dochodów, Intel z USA – 10,6 mld dol., to jest aż 20,1% swoich dochodów, zaś jego konkurent Microsoft – 10,4 mld dol., to jest 13,4% swoich dochodów w 2013 r.<sup>24</sup> Wydatki na badania i rozwój stały się dzisiaj dla firm efektywnym narzędziem zagranicznej ekspansji. Ponieważ koszty badawczo-rozwojowe konieczne do wprowadzenia nowego produktu na rynek są wysokie, stąd też firmy traktują eksport jako sposób rozłożenia tych wysokich kosztów na zagranicznego konsumenta.

Poza tym produkcja wielu gałęzi przemysłu wymaga dzisiaj współpracy z wieloma wyspecjalizowanymi dostawcami i poddostawcami towarów i usług (*subcontracting*). Wzrost liczby przedsiębiorstw lub lokalizacja firm w jednym miejscu stwarza dopiero odpowiedni rynek, który zapewnia egzystencję szerokiemu zakresowi wyspecjalizowanych dostawców. Pragnienie, aby otrzymywać korzyści skali, stało się siłą napędową nie tylko linii montażowej finalnego produktu, ale międzynarodowego podziału pracy w ramach poszczególnych przemysłów. Podstawą korzyści skali z dłuższych serii produkcyjnych może być nie tylko redukcja liczby wariantów danego zróżnicowanego dobra (specjalizacja pozioma), ale i specjalizacja pionowa: podejmowanie produkcji półfabrykatów, części lub akcesoriów przez różne przedsiębiorstwa lub ich filie i oddziały. Wraz z rozwojem przemysłu pojawia się więc sieć wyspecjalizowanych dostawców, dzięki czemu podstawowe czynniki produkcji stają się tańsze i łatwiej dostępne. Firmy działające na masową skalę mogą się wówczas specjalizować w produkcji dobra finalnego, używając podwykonawców do pozostałych dziedzin swojej aktywności. Efektem tej specjalizacji może być handel w ramach tych samych gałęzi między różnymi krajami, gdzie firmy zlecają wykonanie pewnych zadań produkcyjnych za granicę.

---

<sup>24</sup> *The top 10 biggest R&D spenders*, [Fortune.com/2014/11/17/top-10-research-development](http://Fortune.com/2014/11/17/top-10-research-development), data dostępu 2.08.2017

Handel między różnymi krajami oparty na międzynarodowym systemie poddostawców obecnie rozwija się intensywnie w wielu dziedzinach, np. w przemyśle samochodowym, informatycznym, lotniczym tekstylno-odzieżowym. Rozwój eksportu przynosi tutaj nie tylko korzyści ze skali wewnątrz przedsiębiorstw, ale również korzyści zewnętrzne, kiedy handel międzynarodowy powoduje wzrost całej gałęzi, intensyfikując kontakty transgraniczne (zwiększony przepływ informacji obniża koszty i podnosi wydajność). Szacuje się, że w przemyśle tekstylno-odzieżowym w systemie zagranicznych poddostawców pracuje w UE około 610 tys. osób, w tym 120 tys. w firmach zatrudniających mniej niż 20 pracowników. W przemyśle samochodowym liczba poddostawców jest obecnie jeszcze większa, gdzie liczącymi się dostawcami w systemie zagranicznego *subcontractingu* są dzisiaj również firmy polskie dostarczające dla samochodów niemieckich silniki, fotele i inne wyposażenie. Oczywiście w związku z rozwojem transgranicznych dostaw rośnie znaczenie logistyki międzynarodowej, efektywnej organizacji dostaw na czas.

Z drugiej strony korzyści skali mogą mieć również pewne wady związane ze skomplikowanym procesem zarządzania dużymi firmami działającymi na rynku międzynarodowym. Tak zwana dyzekonomia skali występuje w sytuacji odwrotnej od korzyści skali, wówczas gdy koszty całkowite rosną szybciej niż rozmiary produkcji. Im większe staje się przedsiębiorstwo, które rozwija produkcję we współpracy z zagranicznymi dostawcami, tym bardziej złożona staje się jego organizacja i administrowanie. Duże biurokratyzowane firmy mogą zatrudniać zbyt wielu ludzi do zaplanowanych zadań. Uruchomienie dużej skali produkcji może więc podnosić jej koszt, a w ten sposób koszt okazuje się przewyższać oszczędności uzyskane z produkcji na większą skalę. Dlatego w wielu gałęziach produkcji znajduje się miejsce zarówno dla dużych przedsiębiorstw, jak i małych średnich elastycznych firm, które znajdują dla siebie nisze rynkowe do sprzedaży swoich produktów. Oznacza to, że korzyści skali nie mogą istnieć bezwarunkowo, a ciągły postęp techniczny powoduje, że na znaczeniu zyskują również korzyści zakresu.

#### **1.4. Teoria zakresu produkcji (*economies of scope*)**

We współczesnej gospodarce przedsiębiorstwa często produkują szeroki zakres towarów, odpowiadając tym samym na zapotrzebowanie rynku na różnorodność. O ile korzyści skali mają na celu zmniejszenie kosztu jednostkowego wynikającego ze zwiększenia skali produkcji pojedynczego produktu, to ekonomika zakresu (tzw. *economies of scope*) obejmuje obniżenie średniego kosztu produkcji dzięki wytwarzaniu większej liczby odmian produktów. Dywersyfikacja produkcji oznacza poszerzenie asortymentu

produkcji w sensie zwiększenia rodzajów wytwarzanych wyrobów wymagających odmiennych metod produkcji. Jak zauważa C.D. Edwards małe rynki zwiększają zróżnicowanie produkcji przedsiębiorstw, ponieważ mogą się tam one powiększać tylko przez dywersyfikację wytwórczości<sup>25</sup>. Kiedy natomiast operują na szerokim rynku, ich wzrost może polegać na rezygnacji z dostarczenia wielu wariantów danego produktu i specjalizowaniu się w jednej lub kilku liniach wytwarzania.

Dywersyfikacji produkcji sprzyja szybki obecnie postęp techniczny umożliwiający dyskontowanie korzyści przez tę samą firmę w wytwarzaniu wielu różnych produktów na rynku krajowym i zagranicznym. Według V. Rao nie ma czegoś takiego jak optymalne rozmiary biznesu – jeżeli bowiem dochodzisz do wniosku, że osiągnąłeś optymalną produkcję, to wówczas może to być początek twojego końca i rozpoczęcie ataków ze strony konkurentów<sup>26</sup>. Współczesna firma musi więc wykazywać elastyczność, zarówno jeśli chodzi o jej rozmiary, organizację, jak i relacje z otoczeniem. W dynamicznym otoczeniu dywersyfikacja może przynosić korzyści producentom dzięki swobodzie w projektowaniu produktów, możliwości szybkiej reakcji podaży w odpowiedzi na zmiany popytu, większej kontroli i powtarzalności procesów produkcji, obniżonym kosztom dostaw, zapasów, zmniejszeniu kosztów dzięki lepszemu wykorzystaniu kapitału. Co więcej firma, która sprzedaje produkty wytwarzane przez wiele linii produkcyjnych i sprzedaje je w wielu krajach, tym samym obniża ryzyko produkcji, gdyż w przypadku obniżenia zapotrzebowania na jednym rynku może przerzucić jego sprzedaż na inne rynki.

Należy zaznaczyć, że nie wszyscy ekonomiści zgadzają się jednak co do znaczenia ekonomii zakresu. Niektórzy twierdzą, że zjawisko to dotyczy tylko wybranych gałęzi przemysłu, szczególnie tych, w których można wykorzystać odkrycia technologiczne przy produkcji różnych produktów. Korzyści z zakresu uzyskuje się, gdy te same kanały dystrybucyjne można wykorzystać przy sprzedaży odmiennych produktów.

W celu zwiększenia elastyczności reakcji producentów wobec dynamicznego otoczenia zewnętrznego powstały nowe struktury przedsiębiorstw – konglomeraty, które podejmują produkcję różnych produktów. O ile konglomeraty w pierwszej kolejności pojawiły się na rynkach krajowych, to w dzisiejszej gospodarce ich wzrost dokonuje się przez utworzenie zupełnie nowego rynku, również międzynarodowego. Konglomeraty starają się bowiem wykorzystać swoje umiejętności produkcyjne i finansowe w różnych gałęziach przemysłu i czerpią korzyści przez powtarzalne systemy produkcji i zarządzania na wielu rynkach zagranicznych. Doświadczenia kryzysu 2008 r. pokazują, że

---

<sup>25</sup> B. Balassa, *Structural Policies in the European Common Market*, [w:] *European Economic Integration*, Amsterdam 1975, s. 256–261.

<sup>26</sup> V. Rao (October 15, 2012). „Economies of Scale, Economies of Scope”. Ribbonfarm Jump up.

konglomeraty wielobranżowe inwestujące w kilkanaście lub kilkadziesiąt różnych gałęzi mogą lepiej uporać się z fatalnymi konsekwencjami niepewności na rynkach finansowych. Stąd też przedsiębiorstwa podejmują zdywersyfikowaną produkcję, nie tylko z powodu ograniczonej chłonności rynku i ograniczeń dla lokat inwestycyjnych w gałęzi macierzystej, ale też w celu uniknięcia ryzyka związanego z lokowaniem inwestycji tylko w jednej gałęzi produkcji. Największa kiedyś amerykańska firma samochodowa General Motors – przedsiębiorstwo niegdyś typowo jednobranżowe – utrzymała się na rynku nie tylko dzięki pomocy państwowej, ale dlatego że była jednym z największych producentów w 30 innych gałęziach produkcji i dzisiaj sprzedaż samochodów obejmuje mniej niż 50% jej globalnej sprzedaży.

Tak więc, ekonomia zakresu podobnie jak ekonomia skali polega na uzyskiwaniu korzyści, które mogą wynikać z powtarzalnych procesów produkcji. Skalowanie produkcji opiera się na wymianie tego samego produktu, jego części, różnych odmian, ale także dzięki masowej obsłudze, w przypadku usług niematerialnych. O ile korzyści skali są wynikiem inżynierii produkcji, to korzyści zakresu są wynikiem masowego obrotu i wchodzenia na różne rynki. Prowadzą one do tego, że doświadczenie z danego procesu produkcji jest wykorzystywane do dostarczania zestawu różnych produktów lub usług. Wykorzystanie wiedzy do różnicowania produktów przez tworzenie wrażenia ich odmienności w świadomości nabywców może sprowadzać się również do odpowiednich działań informacyjnych, marketingowych<sup>27</sup>. W wielu przypadkach umożliwiają one uniknięcie ryzyka angażowania tylko w jedno przedsięwzięcie produkcyjne. W związku korzyściami zakresu przedsiębiorstwa stawiają sobie pytania: 1. Czy mamy odpowiedni poziom dywersyfikacji produkcji naszych produktów i usług? 2. Czy nowy rynek potrzebuje zdywersyfikowanych produktów danej firmy? 3. Czy nasz przemysł jest dostatecznie poziomo lub pionowo zintegrowany? 4. O ile dywersyfikacja pomaga firmom uniknąć ryzyka inwestycyjnego? 5. Czy korzyści zakresu możemy wykorzystać w handlu międzynarodowym? 6. W jakich proporcjach wytwarzać poszczególne produkty i usługi?

## 1.5. Teoria przedsiębiorstwa międzynarodowego

Według definicji ONZ przedsiębiorstwem międzynarodowym, zwanym także korporacją transnarodową, jest firma, która posiada lub kontroluje urządzenia produkcyjne lub usługowe poza krajem swojej siedziby. Przedsiębiorstwo międzynarodowe musi zatem działać w co najmniej dwóch krajach, a niektórzy uważają nawet, że w co najmniej sześciu krajach. Chociaż nie podaje się tutaj limitu minimalnej produkcji zagranicznej,

---

<sup>27</sup> A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1966, s. 28.

najczęściej wskazuje się, że przedsiębiorstwo międzynarodowe powinno wytwarzać za granicą co najmniej 25–30% swojej produkcji. Musi mieć ono jednocześnie opracowaną odpowiednią strategię i system zarządzania, co oznacza, że taka firma nie koncentruje swojej działalności na macierzystym rynku lub na indywidualnych rynkach zagranicznych, lecz traktuje swoją działalność krajową jako część globalnej strategii. Przedsiębiorstwem międzynarodowym jest szwajcarska firma Nestlé, która zatrudnia kadre kierowniczą z wielu krajów świata i podejmuje decyzje z perspektywy globalnej, a nie biorąc pod uwagę tylko rynek Szwajcarii. Innym przykładem jest firma naftowa Royal Dutch Shell, której siedziba znajduje się w Hadze (Holandia), ale której główne organy wykonawcze zlokalizowane są w Londynie<sup>28</sup>.

Współczesne teorie przedsiębiorstwa międzynarodowego starają się znaleźć odpowiedzi na dwa zasadnicze pytania: 1. Dlaczego dobra lub usługi są produkowane w dwóch lub więcej krajach, a nie tylko w jednym kraju? 2. Dlaczego produkcja w różnych krajach jest dokonywana przez jedną firmę, a nie jest prowadzona przez kilka niezależnych przedsiębiorstw? O ile pierwsza kwestia dotyczy problemu lokalizacji produkcji dóbr i usług, to druga – jej internalizacji<sup>29</sup>.

Teoria lokalizacji jest podobna do teorii handlu zagranicznego w tym sensie, że lokalizację produkcji międzynarodowej przedsiębiorstw określają dostępne zasoby czynników produkcji. Kopalnie są lokalizowane w miejscach produkcji surowców, firmy odzieżowe produkują tekstylia w Indiach, Bangladeszu, Chinach, tj. w krajach o niskich płacach, producenci mikrokomputerów lokalizują produkcję tam, gdzie są dostępni wysoko wykwalifikowani pracownicy. Teoria ta znana też jest obecnie pod nazwą delokalizacji, rozumianej jako proces przenoszenia aktywności gospodarczej za granicę, Przesunięcie pracochłonnych gałęzi do krajów o niskich kosztach (niskich płacach), łącznie z zamknięciem produkcji w kraju macierzystym stanowi obecnie problem dla państw rozwiniętych gospodarczo. W sumie delokalizacja jest trudna do precyzyjnego oszacowania, gdyż przybiera różne formy (inwestycji bezpośrednich, outsourcingu, transgranicznej współpracy). Można ją uznać za część obrotów międzynarodowych, ponieważ przenoszenie dostaw do Chin, Indii lub innych krajów azjatyckich, a w skali europejskiej do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, skutkuje następnie wzrostem eksportu/importu. Przykładem delokalizacji produkcji jest gospodarka Estonii, która przejmuje z powodzeniem pracochłonną produkcję z krajów skandynawskich, będących źródłem  $\frac{2}{3}$  inwestycji w Estonii (z 9,6 mld euro inwestycji w 2006 r. 39,5% pochodziło ze Szwecji, 26,4% z Finlandii)<sup>30</sup>.

<sup>28</sup> J.R. Schermerhorn, *Exploring Management*, John Wiley and Sons, New York 2009, s. 387.

<sup>29</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *op. cit.*, s. 240–248.

<sup>30</sup> K. Kilvits, *Delocalisation of production: threats and opportunities for Estonia*, Tallin 2012, s. 3.



Ogólnie rzecz biorąc, korporacje transnarodowe, zarządzając produkcją w skali globalnej, przeprowadzają olbrzymią liczbę transakcji na wielu rynkach. Transakcje handlu zagranicznego zachodzą albo między samodzielnymi firmami, albo w obrębie tego samego przedsiębiorstwa. Odróżnić tutaj należy *offshoring*, czyli przesunięcie produkcji za granicę z zachowaniem własności środków produkcji i kontroli nad procesem produkcji od *outsourcingu*, który oznacza, że przedsiębiorstwa zamawiają produkty lub usługi w firmach zagranicznych nie będąc z nimi powiązane kapitałowo. Przedsiębiorstwa międzynarodowe internacjonalizują zagraniczną produkcję, ponieważ bardziej dochodowe okazują się transakcje prowadzone wewnątrz firmy niż między firmami. Teoria kosztów transakcyjnych pokazuje, że jeżeli koszty transakcyjne w handlu między niezależnymi firmami na rynku międzynarodowym są większe niż wewnątrz firmy, to wówczas korzystna może okazać się internalizacja tych transakcji, np. przez nabycie zagranicznego dostawcy i włączenie go w obręb przedsiębiorstwa.

Relacje, jakie zachodzą w przedsiębiorstwach międzynarodowych między inwestycjami a handlem, stanowią przedmiot wielu teorii, które próbują znaleźć odpowiedź na pytanie, czy przepływ inwestycji zastępuje czy stymuluje obrót towarowy. Dzieli się inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw na takie, które stymulują handel między krajami, i takie, które go ograniczają. Jeżeli inwestycja zagraniczna pochodzi z gałęzi, która nie posiada przewagi komparatywnej i skierowana jest do kraju, który w tej dziedzinie posiada taką przewagę, to tym sposobem generuje wzrost eksportu/importu między krajami. Jeżeli z kolei inwestor pochodzi z gałęzi wykazującej przewagę komparatywną, to jego inwestycje mogą substytuować wymianę międzynarodową produkcją miejscową<sup>31</sup>. Należy zaznaczyć, że o ile inwestycje zagraniczne mogą pociągać w krótkim okresie wzrost importu środków kapitałowych z kraju firmy inwestora, to w długim – rozwijając import produktów gotowych do kraju inwestora.

Znaczna część współczesnego handlu międzynarodowego, który odbywa się wewnątrz firm (*intra-firm trade*), wiąże się ze zróżnicowaniem poziomym lub pionowym produktów. W warunkach rynku zdominowanego przez innowacyjnych oligopolistów firmy walczą dzisiaj o konsumentów przez wprowadzanie nowych produktów, stale poszukują lepszych metod wytwarzania, prowadzą intensywną wymianę dóbr na różnych etapach procesu produkcyjnego. Jeżeli struktura popytu umożliwia sprzedaż wszystkich odmian produktu na wszystkich rynkach, to firma międzynarodowa wykorzystuje swoją przewagę przez jej handel wewnętrzny; jeżeli zaś firma napotyka na odmienne preferencje na różnych rynkach, to może wybrać wariant inwestycji w celu dostosowania

---

<sup>31</sup> K. Kojima, *The „Flying Geese” Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions and Regional Policy Implication*, „Journal of Asian Economics” 2000, No. 1.1.

produkcji miejscowej do lokalnych preferencji<sup>32</sup>. Choć firmy część swojego procesu produkcyjnego lokalizują za granicą, to starają się zachować w kraju kontrolę nad takimi strategicznymi działaniami, jak badania i rozwój (R+D).

Badania i rozwój stały się tak ważnym elementem działalności korporacji transnarodowych, że w 2016 r. zainwestowały one rekordową sumę 647 mld dolarów na R+D (dwie piąte wszystkich nakładów przeznaczonych na badania). W ostatniej dekadzie dwie gałęzie ponosiły prawie połowę wszystkich wydatków przemysłu na R+D, a mianowicie branża komputerowa i ochrona zdrowia. Inne branże, które intensywnie korzystają z wydatków na badania i rozwój produktów oraz metod produkcji, to przemysł samochodowy, lotniczy i telekomunikacja. Jeżeli skonstruowanie nowego samolotu kosztuje biliony dolarów, to jest nie do pomyślenia, aby firma Boeing wprowadziła na rynek amerykański nowy typ samolotu bez możliwości jego sprzedaży na rynku globalnym. Podobnie koszt wykrycia nowego leku jest obecnie tak duży, że firmy farmaceutyczne prowadzą energiczną sprzedaż eksportową w celu rozłożenia wysokich kosztów badań. Znana firma farmaceutyczna Roche wydaje na odkrycie nowych leków w Szwajcarii około 10 mld dolarów, to jest 19% rocznych dochodów, stąd nic dziwnego, że ostatnio odkryty przez nią lek na raka piersi – Kadcyła – nie jest skierowany tylko do konsumentów krajowych, ale firma stara się o uzyskanie zezwolenia na wprowadzenie go do obrotu w USA i na jednolitym rynku europejskim.

W sumie handel wewnątrz firm międzynarodowych zalicza się do najważniejszych przesłanek współczesnych obrotów międzynarodowych. Oblicza się, że 600 największych przedsiębiorstw międzynarodowych wytwarza między 1/5 a 1/4 światowej produkcji dóbr, zaś obroty największych firm są większe niż dochody narodowe krajów średniej wielkości. Internacjonalizacja produkcji wewnątrz przedsiębiorstwa tworzy system międzynarodowych powiązań gospodarczych o dużej intensywności. Według danych ONZ 100 największych korporacji międzynarodowych kontroluje obecnie około 40% światowego handlu. Globalna sprzedaż filii zagranicznych przedsiębiorstw międzynarodowych wynosi natomiast 4,4 trylionów, więcej nawet niż wartość światowego eksportu.

Ekspansja międzynarodowych przedsiębiorstw służy zarówno wykorzystaniu tańszych czynników produkcji, m.in. surowców i siły roboczej, jak i zwiększeniu sprzedaży na rosnących rynkach o dynamicznym przyroście popytu. Firmy przenoszą produkcję za granicę w celu uniknięcia przeszkód w handlu, łatwiejszego prowadzenia biznesu, szybszego kontaktu z konsumentami oraz płacenia niższych podatków. Relokacja światowej produkcji na nowe rynki przynosi nie tylko korzyści krajom ją przyjmującym, wynikające ze zwiększenia lokalnej produkcji i zatrudnienia, ale i koszty

---

<sup>32</sup> T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, 220–221.

związane z transferem zysków i zagraniczną dominacją. Dla wielu krajów inwestycje zagraniczne są okazją do dyfuzji wiedzy, ożywienia konkurencji, rozwoju powiązań kooperacyjnych, eksportu. Chociaż rozwój zagranicznej produkcji następuje stale także po kryzysie 2008 r., to pojawiają się też problemy koordynacji i rosnących kosztów zarządzania międzynarodową produkcją, wprowadzenia optymalnego łańcucha dostaw, zwłaszcza jeżeli popyt i podaż poddane są kryzysowym wahaniom.

## **1.6. Teoria łańcucha dostaw**

W dzisiejszej globalnej gospodarce zdominowanej działalnością korporacji międzynarodowych oczywiste korzyści z łączenia się firm stały się bodźcem do wielu fuzji i przejęć. Logika tych konsolidacji leży głównie w dużej skali i chęci wykorzystania swoich umiejętności menedżerskich przy formułowaniu optymalnego łańcucha dostaw. Koncepcja łańcucha dostaw opiera się na założeniu, że zdolności strategiczne przedsiębiorstwa zależą od efektywności współdziałania elementów otoczenia wewnętrznego (zależnych w dużej mierze od sprawności organizacyjnej podmiotu) i otoczenia zewnętrznego (w tym przede wszystkim od oceny oferty firmy przez jej odbiorców). Globalny łańcuch kreowania wartości oparty na specjalizacji stanowi fundamentalny element współczesnego międzynarodowego podziału pracy. Ponieważ stało się konieczne właściwe rozplanowanie wszystkich aspektów działalności danej organizacji, stąd korporacje, które umiędzynarodawiają funkcje swojej działalności, są zdolne do zwiększenia wartości przez optymalizację poszczególnych działań.

Globalna fragmentaryzacja łańcucha tworzenia wartości pozwala na powierzenie określonych działań wybranym jednostkom zlokalizowanym w różnych krajach. Chodzi zwłaszcza o to, aby produkt finalny, który jest identyfikowany z marką przedsiębiorstwa, stał się również dopasowany do regionalnych potrzeb klienta i zapewniał organizacji status lidera wobec innych dostawców. Łańcuch tworzenia wartości obejmuje kolejne działania w procesie produkcji i zbytu, począwszy od źródeł technologii (sfera badań i rozwoju), przez projektowanie i realizację produkcji (wytwarzanie dobra finalnego), aż po wdrażanie koncepcji dystrybucji i marketingu. Każde z tych działań może być prowadzone w różnych krajach, stanowiąc jednocześnie ogniwo globalnego łańcucha wartości całej firmy. Dlatego też kreowanie łańcucha wartości oznacza konieczność efektywnego podziału pracy i międzynarodowego koordynowania funkcjonowania jego ogniw, aby wywołać efekt synergii między poszczególnymi elementami.

Specyfika współczesnych korporacji transnarodowych pozwala im na zastosowanie strategii koordynacji i dostosowanie poszczególnych elementów procesu produkcji charakteryzującej się różnymi nakładami. Rezultatem jest ogólny trend w kierunku

specjalizacji funkcjonalnej globalnego łańcucha wartości, który jest przeciwieństwem pionowej integracji struktur w ramach koncernów. Poprawie globalnej efektywności korporacji służy wyłączenie poza struktury własne niezależnych podmiotów zewnętrznych: dostawców, podwykonawców, pośredników, partnerów aliansów strategicznych. Niektórych funkcji produkcyjnych lub dystrybucyjnych nie opłaca się włączać w obręb przedsiębiorstwa z uwagi na koszty transakcyjne. Kluczem do zdobycia przewagi konkurencyjnej w międzynarodowych systemach produkcyjnych jest więc umiejętność koordynacji, natomiast w długim okresie przede wszystkim zdolność do zbudowania wartości własnej marki. Japońskie firmy uzyskały np. poważne oszczędności przez rozwój łańcucha dostaw dzięki zastosowaniu wyspecjalizowanych statków do przewozu samochodów, gotowych wyrobów stalowniczych. W tym kontekście konieczne stało się właściwe rozplanowanie wszystkich aspektów składających się na działalność międzynarodową korporacji, tak aby koordynacja poszczególnych funkcji sprzyjała zwiększeniu wartości i efektywności poszczególnych działań.

Tak więc, efektywne realizowanie zaawansowanych strategii rozwojowych wymaga dzisiaj od przedsiębiorstw umiejętności międzynarodowej integracji procesów oraz koordynacji działań. Firma dostosowuje zakumulowaną wartość jej kapitału do zmieniających się gustów w przestrzeni globalnej, co nazywane jest „napędem marketingowym”. Strategia rozwoju przedsiębiorstw formułowana jest obecnie pod kątem kreowania globalnego łańcucha dostaw, gdzie konieczne jest dysponowanie kompetencjami i strukturą organizacyjną w celu eksploatacji wszystkich rodzajów łańcucha dostaw, typów zasobów i umiejętności do budowania trwałej przewagi konkurencyjnej. Zmiany w międzynarodowym łańcuchu dostaw owocują podnoszeniem jakości końcowej oferty sprzedaży. Decydujące znaczenie w tym kontekście wydają się mieć trzy elementy międzynarodowego systemu produkcji: 1) globalny łańcuch kreowania wartości oparty na specjalizacji, 2) geograficzna dywersyfikacja działalności. 3) metodyka zarządzania w złożonej strukturze organizacyjnej<sup>33</sup>. Tylko właściwe dopasowanie tych elementów pozwala na realizację koncepcji rozwoju firmy w globalnej gospodarce, co do rozmieszczenia centrów technologicznych, zakładów realizujących poszczególne etapy produkcji, dostaw części i podzespołów, działalności dystrybucyjnej, informacyjnej i marketingowej.

W sumie sprawny łańcuch dostaw może służyć poprawie efektywności i odbudować pozycję rynkową wielu przedsiębiorstw po kryzysie 2008 r. Co więcej, oczywiste korzyści ze wzajemnych powiązań przedsiębiorstw sprawiają, że małe i średnie firmy starają się również uczestniczyć w tym międzynarodowym łańcuchu dostaw, korzystając z wyrobionej marki producenta finalnego. Logika tej współpracy leży w dużej skali i wykorzystaniu umiejętności menedżerskich przez duże korporacje przy formułowaniu

<sup>33</sup> T. Hindle, *The Economist Guide to Management Ideas and Gurus*, London 2016, s. 322.

międzynarodowego łańcucha dostaw. W globalnej gospodarce różnica w kosztach pozostaje najważniejszym czynnikiem dostaw, gdzie koszty oceniane są relatywnie z uwzględnieniem wydajności i produktywności danego miejsca lokalizacji. Prowadzony tutaj rachunek ekonomiczny obejmuje także nakłady na B+R, procesy zarządcze, takie jak: księgowość, systemy informatyczne, marketing. Globalny łańcuch dostaw umożliwia uzyskanie ekonomii skali w logistyce, wynikające z możliwości stosowania bardziej wyspecjalizowanych systemów transportu. Oznacza to, że globalny łańcuch kreowania wartości oparty na specjalizacji lokalnej staje się fundamentem współczesnego międzynarodowego podziału pracy.

## 1.7. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek

We współczesnym handlu międzynarodowym można mówić o mikrokonkurencyjności na poziomie firm (por. poniżej koncepcję M. Portera), mezokonkurencyjności na poziomie branż i makrokonkurencyjności – na poziomie całej gospodarki. O rozwoju współczesnego handlu, jego dynamice i strukturze decyduje więc nie tylko konkurencyjność firm, ale również poszczególnych branż i całych gospodarek. Tymczasem utrzymanie pozycji konkurencyjnej po kryzysie 2008 r. stało się skomplikowane dla niektórych krajów w związku z kryzysem finansowym i trudnościami płatniczymi na linii sektor bankowy a firmy uczestniczące w obrotach międzynarodowych. Kryzys gospodarczy, który zaczął się w sektorze finansowym, przeniósł się szybko do realnej gospodarki, obniżając inwestycje i produkcje, zwiększając bezrobocie i powodując spadek eksportu oraz importu.

Najczęściej przez międzynarodową konkurencyjność rozumie się zdolność kraju do tworzenia warunków:

- 1) szybszego wzrostu dochodu i eksportu niż konkurenci,
- 2) do wytwarzania dóbr zakupywanych na światowym rynku,
- 3) łatwiejszego finansowania firm,
- 4) dla działalności firm na rynkach międzynarodowych<sup>34</sup>.

Konkurencyjność makroekonomiczna nie jest, oczywiście, łatwa do oceny, gospodarki klasyfikuje się tutaj w oparciu o kryterium działań (zdolności konkurencyjnej) i efektów (pozycji konkurencyjnej). Pojęcie zdolności konkurencyjnej odnosi się do długofalowej zdolności gospodarki do sprostania zagranicznej rywalizacji. Pozycja konkurencyjna jest zaś zewnętrznym wyrazem konkurencyjności określanej przez udział danej gospodarki w wymianie międzynarodowej<sup>35</sup>. Jeżeli ten udział rośnie, to następuje

---

<sup>34</sup> M.J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Toruń 2002, s. 30–31.

<sup>35</sup> J. Rymarczyk, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 2010, s. 277–278.

poprawa pozycji, a jeżeli spada – to jej. Dlatego też analizując zmiany w poziomie konkurencyjności poszczególnych gospodarek po kryzysie roku 2008 r., bada się ewolucje ich udziału w handlu światowym, zarówno w obrotach globalnych, jak i w poszczególnych sektorach, co jest przedstawione w drugiej części rozdziału 1.

Czynniki wpływające na międzynarodową konkurencyjność gospodarczą są wielorakie i w poszczególnych analizach wyróżnia się ich około 300. Z uwagi na ich bardzo dużą liczbę i różnorodność grupuje się je dla każdego kraju w cztery główne kategorie: 1) osiągnięcia gospodarcze; 2) efektywność rządu; 3) efektywność biznesu; 4) poziom infrastruktury. Do najważniejszych wskaźników osiągnięć gospodarczych danego kraju zalicza się m.in wielkość PKB ogółem i *per capita*, handel międzynarodowy i jego saldo, wielkość bezpośrednich i portfelowych inwestycji zagranicznych, poziom zatrudnienia i inflacji. Efektywność rządu ocenia się pod kątem wielkości deficytu i długu publicznego, polityki fiskalnej, działalności banku centralnego, polityki w obszarze konkurencji, wydatków rządowych i jakości edukacji. Wskaźniki efektywności biznesu obejmują produktywność, funkcjonowanie rynków pracy i rynków kapitałowych, rozwój sektora bankowego, internacjonalizację przedsiębiorstw, jakość kadry zarządzającej. Wreszcie ocena infrastruktury bierze pod uwagę takie czynniki, jak: stan dróg i autostrad, jakość połączeń kolejowych i lotniczych, liczba komputerów na mieszkańca, rozwój Internetu; wielkość wydatków na R+D, liczba Nagród Nobla, długość życia, ochrona środowiska.

**Tabela 4. Ranking najbardziej konkurencyjnych gospodarek na świecie w latach 2007–2008, 2015–2016**

	Kraj	Lata 2007–2008		Kraj	Lata 2015–2016
1.	USA	5,74	1.	Szwajcaria	5,76
2.	Szwajcaria	5,61	2.	Singapur	5,68
3.	Dania	5,58	3.	USA	5,61
4.	Szwecja	5,53	4.	Niemcy	5,53
5.	Singapur	5,53	5.	Holandia	5,50
6.	Finlandia	5,50	6.	Japonia	5,47
7.	Niemcy	5,46	7.	Finlandia	5,45
8.	Holandia	5,41	8.	Szwecja	5,43
9.	Japonia	5,38	9.	Wielka Brytania	5,43
10.	Kanada	5,37	10.	Norwegia	5,41
11.	Wielka Brytania	5,30	11.	Dania	5,33
12.	Korea	5,28	12.	Kanada	5,31
13.	Austria	5,23	13.	Katar	5,30



	Kraj	Lata 2007–2008		Kraj	Lata 2015–2016
14.	Norwegia	5,22	14.	Tajwan	5,28
15.	Francja	5,22	15.	Nowa Zelandia	5,25
16.	Tajwan	5,22	16.	Zjednoczone Emiraty	5,24
17.	Australia	5,20	17.	Malezja	5,23
18.	Belgia	5,14	18.	Belgia	5,20
19.	Islandia	5,05	19.	Luksemburg	5,20
20.	Malezja	5,01	20.	Australia	5,15
21.	Irlandia	4,99	21.	Francja	5,13
22.	Nowa Zelandia	4,93	22.	Austria	5,12
23.	Luksemburg	4,85	23.	Irlandia	5,11
27.	Estonia	4,74	30.	Estonia	4,70
33.	Republika Czeska	4,58	31.	Republika Czeska	4,70
47.	Węgry	4,35	41.	Polska	4,50
51.	Polska	4,28	63.	Węgry	4,20

Źródło: *The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2015–2016*, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, World Economic Forum, New York 2008, 2017.

*The Global Competitiveness Report* ocenia corocznie konkurencyjność 140 współczesnych gospodarek, biorąc pod uwagę najbardziej wszechstronne wskaźniki ich wydajności. Na podstawie opracowanych wskaźników raportu przedstawionych w tabeli 4 widać, że po kryzysie roku 2008 doszło do zmiany lidera, jeśli chodzi o najbardziej konkurencyjną gospodarkę świata. W latach 2015–2016 najwyższe wskaźniki konkurencyjności uzyskała Szwajcaria (5,76), zastępując USA (5,61), które miały najwyższe wskaźniki konkurencyjności w latach 2008–2009 (5,74). Na drugim miejscu uplasowała się gospodarka Singapuru (wskaźnik 5,68), który wyprzedził nie tylko USA, ale także tak konkurencyjne gospodarki, takie jak Dania (5,33), Finlandia (5,45) czy Szwecja (5,43). Widoczny jest też awans w rankingu niektórych gospodarek europejskich, takich jak Niemcy (5,53) i Holandia (5,50), które w latach 2015–2016 uplasowały się na 4. i 5. miejscu. Poza tym w okresie 2007–2016 awansowały do ścisłej czołówki najbardziej konkurencyjnych gospodarek kraje z grupy tzw. gospodarek wschodzących (Tajwan, Malezja), czy kraje naftowe (Katar, Zjednoczone Emiraty). Poza dwudziestkę wyróżnionych gospodarek wypadły natomiast niektóre kraje członkowskie strefy euro, w tym Francja (5,13), Austria (5,12) i Irlandia (5,11). Znamiennym przykładem negatywnego wpływu kryzysu finansowego na pozycję konkurencyjną jest gospodarka Islandii, która z 19. miejsca (wskaźnik 5,5 w latach 2007–2008) wypadła z 30 najbardziej konkurencyjnych

gospodarek. Jeżeli chodzi o kraje Europy Środkowo-Wschodniej, to w latach 2007–2016 Polska awansowała z 51. na 41. pozycję (wskaźnik 4,5), Republika Czeska z 33. na 31. pozycję (4,7), natomiast Estonia (4,7) spadła z 27. na 30. pozycję, a Węgry (4,2) z 47. na 63. pozycję.

### 1.7.1. Koncepcja konkurencyjności międzynarodowej M. Portera

Rozwinięciem teorii konkurencyjności międzynarodowej jest koncepcja M. Portera, który uważa, że przewaga komparatywna we współczesnym handlu międzynarodowym nie odzwierciedla istoty konkurencyjności. Jego zdaniem przewaga komparatywna to w dużej mierze wynik istniejących w danym kraju lub sektorze warunków produkcji. Konkurencja w danej gałęzi nie stanowi jakiegoś zbiegu okoliczności, ale wynika ze struktury rynku i wielu działających podmiotów, gdy żadna firma nie osiąga jakiś zawrotnych zysków<sup>36</sup>. Przewaga konkurencyjna natomiast może pojawić się w każdej gałęzi jako wynik walki konkurencyjnej, w której głównym orężem firm są nakłady na badania i innowacje. Właśnie przez innowacje przedsiębiorstwa uzyskują przewagę nie tylko na rynku krajowym, ale również w handlu międzynarodowym; może być ona związana z wprowadzeniem nowego produktu, nowoczesnego procesu produkcji czy innego podejścia do rynku. Potrzeba nieustannych innowacji wynika z faktu, iż praktycznie każdy nowy pomysł jest naśladowany przez krajowych producentów i wytwórców z innych krajów. Oznacza to, że przedsiębiorstwa powinny uznawać swoje produkty za przestarzałe już w okresie, gdy odnoszą największe sukcesy rynkowe, bo skazują się na przegraną, gdy nie „czując oddechu konkurencji”, zmniejszają nakłady na badania i tracą zdolności odkrywania nowych produktów i metod wytwórczych.

Głównym problemem współczesnej gospodarki jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, dlaczego w jednych krajach firmy są bardziej innowacyjne niż w innych. Według Portera odpowiedź leży w warunkach, jakie istnieją na rynkach poszczególnych krajów, które można sprowadzić do czterech elementów, tworzących tzw. diament przewagi konkurencyjnej. Sektor nabiera charakteru globalnego, kiedy pojawiają się korzyści wynikające z konkurowania firm na wielu rynkach krajowych w skoordynowany sposób. Należy podkreślić, że przewaga konkurencyjna jest wynikiem współdziałania wszystkich czynników i właściwie żaden z nich nie może samodzielnie wpływać na kształtowanie się przewagi konkurencyjnej.

Po pierwsze, względna przewaga konkurencyjna może być związana z wyposażeniem kraju w odpowiednie czynniki produkcji. Występowanie względnej przewagi jest klasycznym przykładem konkurencji międzynarodowej, gdy dany kraj lub jego

---

<sup>36</sup> M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1994, s. 21.

firma uzyskuje znaczną przewagę nad konkurentami pod względem kosztu wytwarzania lub jakości określonego wyrobu. Nie chodzi tutaj tylko o wyposażenie danego kraju w naturalne czynniki produkcji, lecz o tworzenie warunków do powstawania czynników i specjalizacji w różnych branżach, np. przez system edukacji, infrastrukturę, wspieranie badań, nabyte doświadczenie wynikające z długotrwałej produkcji. Taka polityka prowadzi poszczególne kraje do określonych specjalizacji, np. rozwoju przemysłu spożywczego w Danii, kwiaciarstwa i produkcji tulipanów w Holandii, przemysłu samochodowego w Niemczech, a lotniczego w USA.

Po drugie, na przewagę mogą wpływać cechy popytu występujące na rynku. Firmy i kraje uzyskują przewagę konkurencyjną w branżach, w których pojawiają się sygnały rozwoju ich rynku odnośnie do przyszłych kierunków popytu, dzięki czemu dochodzi tam do wprowadzania nowych produktów. Aby pojawiły się innowacje na rynku międzynarodowym, musi najpierw pojawić się popyt konsumentów w bezpośrednim otoczeniu innowatora. Wytłumaczeniem rozwoju produkcji sprzętu dla osób niepełnosprawnych w krajach skandynawskich jest rozbudowany system opieki społecznej i duży rynek wewnętrzny, dzięki czemu Szwecja stała się potentatem w produkcji sprzętu dla inwalidów. Z drugiej strony firmy mogą także same stworzyć popyt i rynki dla swoich produktów przez odpowiednią reklamę. Co więcej, nawet same zapowiedzi uruchomienia nowej produkcji mogą kształtować wielkość popytu, co było charakterystyczne dla firmy IBM, która rozpowszechniała taką informację jeszcze przed tym jak jej produkt był w sprzedaży, chcąc w ten sposób zachęcić potencjalnych nabywców do czekania na nowości. W otoczeniu konkurencyjnym prowadzi to do konfliktów między firmami, czego przykładem może być pozew firmy Berkey przeciw Kodakowi złożony w USA, ponieważ Kodak informował o nowych kamerach fotograficznych na długo przed podjęciem ich produkcji, zniechęcając tym samym do zakupów u konkurentów<sup>37</sup>.

Po trzecie, badania przeprowadzone przez Portera dowodzą, że nie ma jednego systemu zarządzania przedsiębiorstwem, który gwarantowałby sukces, zwłaszcza jeśli chodzi o jego działalność w skali międzynarodowej. W technologiach, w których z powodu doświadczenia uzyskuje się znaczne obniżki kosztów, korzystna jest sprzedaż przez firmy podobnych produktów na wielu rynkach. Konkurencja w skali globalnej umożliwia, oczywiście, szybsze uczenie się, zwłaszcza jeżeli przedsiębiorstwa i zakłady wymieniają informację między sobą. Stąd coraz powszechniejszym sposobem wdrażania bardziej ambitnych strategii w sektorach globalnych stają się koalicje międzynarodowe, które umożliwiają połączenie doświadczeń odnośnie do najnowszych sposobów produkcji. Dla kształtowania optymalnej strategii i struktury przedsiębiorstw duże znaczenie ma zwłaszcza jakość konkurencji krajowej i międzynarodowej. Obecność silnych rywali

---

<sup>37</sup> *Ibidem*, s. 91.

w branży wpływa bowiem stymulująco na firmę i jej alianse, gdyż obawa przed przegraną jest silniejsza niż nadzieja na osiągnięcie zysku. Analiza działalności firm, które odniosły sukces na rynku międzynarodowym, wskazuje, iż prawie wszystkie rosły w warunkach silnej konkurencji, np. firmy japońskie w przemyśle elektronicznym, szwajcarskie – w przemyśle precyzyjnym i farmaceutycznym czy niemieckie – w przemyśle samochodowym i maszynowym.

Po czwarte, aby firma osiągnęła sukces, szczególnie w skali międzynarodowej, musi posiadać odpowiednie zaplecze składające się z branż pokrewnych i wspierających, gwarantujących dopływ innowacji od dostawców, zapewniających efektywną podaż komponentów i podzespołów. Z tego punktu widzenia działalności firm w skali międzynarodowej opiera się na rozbudowanej sieci zaopatrzenia. Każda duża korporacja zależy dzisiaj od stabilności i konkurencyjności dostaw, optymalizacji pionowej, podziału pracy między dostawcami, optymalizacji kosztów transportu. Tani i wyspecjalizowani poddostawcy mogą być wręcz źródłem przewagi konkurencyjnej firm na rynku międzynarodowym – np. sukcesy niemieckich firm samochodowych są częściowo pochodną rozwoju systemu dostaw z wielu krajów, w tym z Polski.

Przedsiębiorstwa działające w sektorach globalnych opracowują odpowiednią strategię sprzedaży uwzględniającą specyfikę międzynarodowych rynków. Niekiedy produkty przestarzałe na rynku krajowym mogą być odpowiednie do wykorzystania na rynkach zagranicznych. Może się też zdarzyć, że struktura sektora w skali globalnej jest korzystniejsza niż krajowa z uwagi na rozproszenie konkurentów lub w związku z mniejszymi wymaganiami zagranicznych konsumentów. Duże możliwości strategiczne przedsiębiorstw działających na rynkach międzynarodowych otwierają przed ich produkcją możliwości sprzedaży całej gamy produktów. Przedsiębiorstwa mogą podejmować strategię wywozu na cały świat pełnego asortymentu wytwarzanych wyrobów; koncentracji globalnej, w której firma wybiera tylko sprzedaż produktów pochodzących z segmentu danego sektora; koncentracji sprzedaży na rynku jednego kraju lub regionu, wykorzystując różnice międzynarodowe; niszy krajowych, gdzie przedsiębiorstwo tworzy strategię sprzedaży odpowiednią do restrykcji handlowych zwracając szczególną uwagę na relację firma–rząd kraju gospodarza. O wyborze odpowiedniej strategii eksportu decyduje oczywiście specyfika poszczególnych rynków, wymagania rządów i konsumentów. Firmy mogą być mianowicie nakłaniane przez rządy do zrównoważonych przepływów towarowych w obrębie przedsiębiorstwa przez podejmowanie lokalnej produkcji. Na przykład japońskie firmy muszą produkować samochody częściowo w USA, zgodnie z żądaniami amerykańskimi, a olbrzymi wolumen sprzedaży na rynku amerykańskim stanowi dla firmy Toyota źródło globalnej przewagi konkurencyjnej<sup>38</sup>.

---

<sup>38</sup> *Ibidem*, s. 286–288.

Ogólnie rzecz biorąc, we współczesnej gospodarce i jej sektorach globalnych można – w opinii Portera – zauważyć tendencje malejących różnic między regionami i krajami. W gospodarce światowej zacierają się dysproporcje między krajami rozwiniętymi a nowo uprzemysłowionymi, jeśli chodzi o dochody, koszty czynników produkcji, energii, kanały dystrybucji. Następuje to dzięki:

- swobodnemu przepływowi techniki, który umożliwia firmom z nowych krajów przemysłowych inwestowanie w nowoczesne zakłady na skalę światową;
- polityce przemysłowej, która pobudza rozwój przemysłu w starannie wybranych segmentach;
- wzrostowi świadomości i znaczenia posiadanych zasobów i ich ochronie;
- stopniowemu pojawianiu się nowych rynków o dużej skali (Chiny, Indie, Rosja);
- rosnącej konkurencji w handlu międzynarodowym ze strony krajów nowo uprzemysłowionych, która nie dotyczy tylko sektorów pracochłonnych, ale w coraz większej mierze również kapitałochłonnych, takich jak np. przemysł stoczniowy, hutniczy, czy produktów technologicznie zaawansowanych łatwych do imitacji: włókien syntetycznych, komputerów i telewizorów, samochodów<sup>39</sup>.

## 1.8. Teorie popytowe handlu międzynarodowego

Oprócz możliwości produkcyjnych firm równie ważna dla rozwoju obrotów międzynarodowych jest wielkość popytu na rynkach zbytu. Ewolucji w międzynarodowym podziale pracy po kryzysie 2008 r. nie można wiarygodnie wytłumaczyć bez sięgnięcia do arsenału teorii popytowych. Gospodarka rynkowa jest, jak wiadomo, gospodarką popytową i producenci muszą dostosować swoją produkcję do zapotrzebowania na rynku międzynarodowym. Kryzysy przynoszą się na ogólne obniżenie popytu, ale spadek ten rozkłada się nierównomiernie między poszczególne rynki i gałęzie produkcji. Taka realokacja popytu dotyczyła również gospodarki po kryzysie 2008 r., która w różnym stopniu dotknęła różne regiony świata, w tym USA, strefę euro, Japonię, Afrykę i Amerykę Południową. Ponieważ kraje stosowały różne metody zwalczania kryzysu, osiągając tutaj różne efekty, następowała u nich w różnym tempie odbudowa popytu obejmująca wzrost zapotrzebowania na towary, produkcję firm, import od partnerów.

W dziedzinie handlu międzynarodowego należy wyróżnić odrębną grupę tzw. teorii popytowych, kładących nacisk na czynniki popytu, jako determinanty międzynarodowego podziału pracy. Otóż według tych teorii dany kraj importuje więcej niż eksportuje w następujących sytuacjach: a) ma deficyt określonych surowców naturalnych

---

<sup>39</sup> *Ibidem*, s. 288–300.

w sensie absolutnym (brak danego surowca) lub względnym (ma nadwyżkę popytu nad podażą krajową); sprowadza towary komplementarne z zagranicy, które są uzupełnieniem produkcji krajowej (części zamienne, komponenty, technologie); b) występujący w kraju deficyt produktów jest spowodowany oddziaływaniem czynników koniunkturalnych (nadwyżka popytu nad rozmiarami produkcji krajowej w okresie boomu gospodarczego); c) deficyt nowoczesnych towarów na rynku wewnętrznym jest spowodowany zapóźnieniem technologicznym wobec zagranicy; d) deficyt w handlu danego kraju wiąże się ze zróżnicowaniem produktów i popytem konsumentów na dobra o specyficznymi właściwościami<sup>40</sup>.

### 1.8.1. Teoria podobieństwa preferencji

Pierwszą koncepcję teoretyczną, w której uwzględnia się w pełni czynniki popytowe w rozwoju handlu międzynarodowego jest teoria podobieństwa preferencji opracowana przez S.B. Lindera<sup>41</sup>. Teoria ta wychodzi z założenia, że warunkiem wymiany handlowej i realizacji sprzedaży produktów jednego kraju na rynku drugiego kraju jest podobieństwo popytu między konsumentami. Zdaniem S.B. Lindera każdy kraj eksportuje głównie takie produkty, na które istnieje tzw. reprezentatywny popyt na rynku wewnętrznym, tj. określone zapotrzebowanie krajowej gospodarki w rozmiarach gwarantujących podjęcie opłacalnej produkcji. Następnie towary takie mogą być wyeksportowane na rynki tych partnerów, u których również istnieje „popyt reprezentatywny”. Im bardziej zbliżone do siebie są struktury popytu krajów partnerskich, tym intensywniejsza może być między nimi wymiana handlowa.

Koncepcja Lindera zwana też teorią ujednoczonej struktury popytu oznacza więc, że jeżeli dwa kraje charakteryzują się zbliżonym do siebie „popytem reprezentatywnym”, to wtedy pojawia się wysoki wolumen handlu między nimi. Koncepcja ta może tłumaczyć strumień handlu zwłaszcza między krajami znajdującymi się na tym samym etapie rozwoju. Upodabnianie się preferencji odbywa się wtedy w pewnym procesie, do czego potrzebna jest jeszcze wymiana informacji, reklama, rozwinięta sieć dystrybucyjna. Zanim dany produkt dostanie się do handlu międzynarodowego, musi być zweryfikowany na rynku wewnętrznym. Wobec dobrego rozpoznania potrzeb krajowych produkcja większości dóbr przemysłowych jest naturalnie kierowana najpierw na rynek wewnętrzny, a dopiero później na rynek międzynarodowy. Pierwszym, poza krajowym, rynkiem dla zbytu towarów okazują się podobne kraje, często sąsiadujące z eksporterem.

Zawsze jednak powstaje pytanie, dlaczego produkt zostaje najpierw wprowadzony na tym, a nie innym rynku. Wydaje się zatem, że uzupełnieniem teorii Lindera może

<sup>40</sup> M. Lefeldt, *Analysenkonzepte für den Aussenhandel*, Hamburg 1978.

<sup>41</sup> S. Burenstam Linder, *An essay on trade and transformation*, Almqvist & Wiksell Stockholm, J. Wiley, New York 1961.



być koncepcja *lead market* – rynku prowadzącego. Rynek prowadzący określa się jako rynek produktów i usług, gdzie inicjowany jest proces innowacji i skąd następuje jego dyfuzja w skali globalnej<sup>42</sup>. Rynek prowadzący musi posiadać nie tylko przewagę technologiczną, ale przede wszystkim popytowa ze strony konsumentów, którzy wpływają na firmy krajowe, aby tworzyły produkty innowacyjne mogące być następnie sprzedawane do podobnych krajów. Wysokie wymagania krajowych konsumentów umożliwiają właśnie kreowanie trendów i sprawiają, że stają się oni prekursorami nowoczesnych rozwiązań w stosunku do nabywców zagranicznych. Ujawniona przewaga eksportowa realizuje się w pierwszej kolejności u konsumentów krajów podobnych, mających podobną wrażliwość na zagraniczne trendy i wyzwania<sup>43</sup>.

Chociaż teoria podobieństwa preferencji może wyjaśnić obrót towarami konsumpcyjnymi tzw. wyższego rzędu, to nie może tłumaczyć całości handlu międzynarodowego, gdyż obrót np. surowcami naturalnymi lub towarami standaryzowanymi lepiej wyjaśnia teoria obfitości zasobów. Linder początkowo swoje teorie formułował jedynie w odniesieniu do artykułów przemysłowych, stwierdzając, że producenci krajowi oferują tutaj coraz więcej zróżnicowanych towarów, gdzie wzrasta eksport/import ze względu na proces dywersyfikacji konsumpcji. Wydaje się jednak, że teoria podobieństwa preferencji może się również z powodzeniem odnosić do wymiany dóbr inwestycyjnych oraz usług, których znaczenie rośnie we współczesnej wymianie międzynarodowej.

Poza tym koncepcja Lindera nie ogranicza się tylko do analizy strumienia handlu, ale opisuje także różnorodne czynniki wpływające na kształtowanie się struktury międzynarodowego popytu. Za podstawowe czynniki popytu uznaje poziom rozwoju gospodarczego partnerów handlowych i poziom ich dochodu na głowę mieszkańca. W związku z tym Linder uważa, że wymiana międzynarodowa artykułami przemysłowymi może być tym bardziej intensywna, im państwa mają większe dochody i im mniejsze są ich różnice w PKB na jednego mieszkańca. Kiedy nowocześniejsza jest struktura popytu, tym więcej dóbr wyższego rzędu konsumenci chcą nabywać za granicą. Dlatego też kraje o wysokim dochodzie wymieniają między sobą dobra nowoczesne, luksusowe o wysokiej jakości, a państwa o niższym poziomie PKB wymieniają towary podstawowe. W krajach o wysokich dochodach rośnie również popyt na wyspecjalizowane usługi, które mogą być dostarczane z zagranicy. Tak więc, duże różnice w rozwoju gospodarczym między krajami mogą być istotną barierą w rozwoju handlu między nimi, bo kraje o różnym poziomie PKB mogą oferować na sprzedaż takie towary, na które nie ma reprezentatywnego popytu na rynku kraju partnera.

---

<sup>42</sup> European Commission. A Lead Market Initiative for Europe. Communication from the Council the European Parliament, the European Economic and Social Committee of the Regions, COM (2007) 860.

<sup>43</sup> S. Wydymus, A. Głodowska, *op. cit.*, s. 30–31.

### 1.8.2. Teoria zróżnicowania produktów

Chociaż już teoria podobieństwa preferencji zauważa, że przedmiotem handlu międzynarodowego są nie tylko produkty homogeniczne, ale także produkty zróżnicowane jakościowo, to koncepcje zróżnicowania produktów rozwijają następnie inni autorzy. Częścią tej teorii jest koncepcja handlu wewnątrzgałęziowego, która próbuje określić proporcje wewnątrzgałęziowego i międzynarodowego podziału pracy i tłumaczyć przyczyny obrotu między krajami w tych samych gałęziach produkcji.

Autorem koncepcji zróżnicowania produktów ze względu na kraj pochodzenia jest P.S. Armington, który wskazuje na znaczenie miejsca produkcji towaru, to znaczy kraju, gdzie ten towar został wytworzony. W opracowaniu *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production* wysuwa on tezę, iż konsumenci zazwyczaj traktują identyczne produkty z różnych krajów jako odmienne<sup>44</sup>. Wielkość popytu na dany towar może więc zależeć od tego, w którym kraju został on wytworzony, chociaż jest to tylko częściowo uzasadnione przesłankami racjonalnymi, bo dochodzą do tego również czynniki polityczne, psychologiczne, kulturowe itd. Na przykład fakt, że samochód został wyprodukowany w Niemczech może mieć znaczenie dla niektórych konsumentów, którzy wiążą z produkcją BMW, Mercedesa lub Volkswagena opinię o solidności jego wykończenia.

W warunkach obecnej internacjonalizacji produkcji i działalności współczesnych korporacji transnarodowych identyfikacja narodowa produktów nie jest zabiegiem prostym do przeprowadzenia. Często bowiem praktyką jest to, że produkt finalny przechodzi wcześniej przez fazy przetworzenia dokonane w kilku lub kilkunastu krajach. Dlatego też uwaga autorów teorii zróżnicowania produktów koncentruje się dzisiaj bardziej na konkurencji oligopolistycznej niż narodowym charakterze produktu, na innowacjach, polityce przedsiębiorstw nastawionej na elastyczną reakcję wobec wymagań konsumentów. Przedsiębiorstwa eksportujące produkty dostosowują się do zróżnicowanych potrzeb zagranicznych, kiedy zmiana preferencji następuje pod wpływem rosnących dochodów. Ewolucja popytu następuje coraz bardziej w nowych krajach przemysłowych, gdzie dochody rosną najszybciej i ujawniają się bardziej zróżnicowane potrzeby. Ze względu na swoją specyfikę różne regiony mają jednocześnie nieco odmienne preferencje konsumpcyjne. Co więcej, przedsiębiorstwa monopolistyczne działające w gospodarce globalnej wykorzystują nowe rynki dla możliwości dywersyfikacji w ostrej walce konkurencyjnej między sobą. Firmy stosują tutaj wiele różnych ułatwień w sprzedaży i serwisowaniu produktów. Wprowadzenie dywersyfikacji produkcji i usług przez jedną firmę wywołuje kontrreakcje ze strony konkurenta. Znany jest przykład fabryki Forda

---

<sup>44</sup> P.S. Armington, *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production*, „IMF Staff Papers” 1969, 16, s. 159–176.

i General Motors na rynku Australii, gdzie przedsiębiorstwa zainwestowały tam w budowę fabryk samochodów z uwagi na strategię gry, odpowiadając na wcześniejszą inwestycję konkurenta.

Ciekawą koncepcję międzynarodowego podziału pracy sformułował znany amerykański ekonomista G.C. Hufbauer, który podkreślił potrzebę rozróżniania cech krajów i cech produktów, twierdząc, że handel międzynarodowy jest wynikiem połączenia charakterystycznych cech produktów i określonych atrybutów narodowych. Do cech produktów zaliczył udział kapitału i nauki w procesie produkcji, a do atrybutów krajów – ich wyposażenie w kapitał i wysoko kwalifikowaną siłę roboczą, rozmiary rynku oraz poziom dochodu narodowego mieszkańców<sup>45</sup>. Wytwarzanie nowych produktów w danym kraju wymaga relatywnie większego udziału nauki i wykwalifikowanej siły roboczej, ale prowadzi także do większego zróżnicowania struktury produkcji i ścisłej współpracy z partnerami zagranicznymi.

Zgodnie z teorią zróżnicowania produktów, rozmiary i struktura międzynarodowych obrotów handlowych są więc pochodną walki konkurencyjnej postępującej w miarę dywersyfikacji produktów. Wzrost dochodów i dobrobytu powoduje oczywisty wzrost zapotrzebowania konsumentów na różnorodność. Im bardziej rosną dochody, tym częściej konsumenci potrzebują dóbr wyższego rzędu odpowiadających ich indywidualnym potrzebom. Walka konkurencyjna między przedsiębiorstwami odbywa się tutaj głównie przez wprowadzanie na rynek coraz nowszych zróżnicowanych towarów odpowiadających indywidualnym potrzebom konsumentów. We współczesnej gospodarce zróżnicowanie produktów i usług uwidacznia się w coraz mniejszym stopniu ze względu na kraj pochodzenia, a coraz bardziej z uwagi na ich właściwości fizyczne, funkcjonalne, estetyczne i usługi towarzyszące zbytowii.

### **1.8.3. Teoria handlu wewnątrzgałęziowego**

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego zajmuje się analizą zjawiska równoległego importu i eksportu przez poszczególne kraje produktów w ramach tych samych gałęzi gospodarki (tzw. *intra-industry trade* lub *two-way trade*). Zmiany specjalizacji krajów związane z dostosowaniem ich produkcji do wymagań międzynarodowego podziału pracy odbywają się wewnątrz- lub międzygałęziowo. Handel międzygałęziowy jest wymianą tradycyjną, gdzie specjalizacja partnerów następuje w poszczególnych gałęziach produkcji zgodnie z ich układem korzyści komparatywnych, zaś handel wewnątrzgałęziowy odbywa się w tych samych gałęziach, ale w produkcji podobnych towarów, ich

---

<sup>45</sup> G.C. Hufbauer, *The impact of national characteristic and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods*, [w:] R. Vernon, *The Technology Factor in International Trade*, New York 1970.

asortymentów, części, zespołów, podzespołów. Oba rodzaje obrotów i specjalizacji wpływają na efektywność wykorzystania zasobów partnerów handlowych.

Zasadnicza różnica między teorią klasyczną a teorią handlu wewnątrzgałęziowego polega na tym, że przedmiotem rozważań tej drugiej są przede wszystkim wyroby będące bliskimi substytutami w sferze konsumpcji, produkcji lub w obu tych sferach łącznie. Wiele analiz ekonomicznych stwierdza, iż zjawisko równoległego importu i eksportu w tym samym okresie produktów pochodzących z tych samych gałęzi wywiera istotny wpływ na kształtowanie się rozmiarów i struktury współczesnych obrotów handlowych. Chodzi tu zwłaszcza o obroty artykułami o wysokim stopniu przetworzenia i dóbr zróżnicowanych, będących bliskimi substytutami. Tendencji tej nie zahamował także ostatni kryzys gospodarczy z uwagi na rozwinięte więzi kooperacyjne i specjalizację międzynarodową wewnątrz wielu gałęzi produkcji. Co więcej, ten rodzaj specjalizacji międzynarodowej może wpływać też na wielkość kosztów dostosowawczych partnerów wobec dekonjunktury gospodarczej. Jeśli bowiem rozwój specjalizacji międzygałęziowej oznacza konieczność istotnej restrukturyzacji krajów uczestniczących w wymianie, to specjalizacja wewnątrzgałęziowa stanowi łatwiejszą drogę włączenia się ich do międzynarodowego podziału pracy. Nie pociąga za sobą zaniechania produkcji w gałęziach mniej efektywnych, utraty zaangażowanego tam kapitału, dużego wzrostu bezrobocia, przekwalifikowania wielu pracowników.

W opinii H.G. Grubela i P.J. Lloyda<sup>46</sup> rozważania na temat handlu wewnątrzgałęziowego można podzielić na teorię handlu produktami jednorodnymi i teorię handlu produktami zróżnicowanymi. Handel produktami jednorodnymi dzieli się przy tym na: a) przygraniczny, b) reeksport, c) cykliczny, d) handel towarami strategicznymi. Stosunkowo najczęstszy jest handel przygraniczny określonymi towarami (np. materiałami budowlanymi, wodą), spowodowany głównie dążeniem do minimalizacji kosztów transportu. Podobnie częsty jest handel na zasadzie reeksportu, który sprowadza się do przywozu określonych wyrobów i do ich szybkiego wywozu po przeprowadzeniu większego lub mniejszego procesu przetworzenia o charakterze produkcyjno-handlowym (jak np. uszlachetnianie, sortowanie i pakowanie). Handel towarami strategicznymi z oczywistych względów jest bardzo trudny do zanalizowania i występuje między partnerami, którzy są bliskimi sojusznikami. Nieregularny jest handel cykliczny, powodowany specyficznymi cyklami w popycie i podaży. Chodzi tu głównie o obroty wywołane odmienną koniunkturą, np. import surowców w okresie boomu gospodarczego, spadek zapotrzebowania na dobra wyższego rzędu w okresie depresji, nierównomiernego zapotrzebowania sąsiadujących ze sobą krajów lub regionów na energię elektryczną.

---

<sup>46</sup> H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London 1975, s. 27–45.

Teoretyczne uogólnienie handlu wewnątrzgałęziowego zawierają opracowania B. Ballasy oraz H.G. Grubela i P.J. Lloyda<sup>47</sup>, którzy uzasadniają źródła jego rozwoju w zakresie towarów homogenicznych: a) różnicami w kosztach transportu między producentem i nabywcą, b) opóźnieniami między momentem produkcji i konsumpcji towarów i usług, c) dążeniem przedsiębiorstw do osiągania korzyści ze skali produkcji, d) innowacjami technologicznymi i przechodzeniem produktów przez poszczególne fazy, e) podziałem pracy między poszczególnymi filiami wielkich przedsiębiorstw transnarodowych. Doświadczenie współczesnego handlu międzynarodowego pokazuje jednak, że większe znaczenie ma handel wewnątrzgałęziowy towarami zróżnicowanymi. Dlatego też Grubel i Lloyd wskazują, że rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej przebiega głównie w zakresie wymiany trzech grup towarów: a) towarów będących bliskimi substytutami w produkcji, np. gazolina i parafina; b) towarów będących bliskimi substytutami w konsumpcji, np. tłuszcze roślinne i zwierzęce; c) towarów będących bliskimi substytutami zarówno w produkcji, jak i w konsumpcji, np. handel samochodami firm Volkswagen i Renault między Francją i Niemcami.

S. Globerman i J. Dean sugerują, iż rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej jest funkcją: a) korzyści ze skali produkcji, które mogą być zrealizowane w pewnym przedziale czasu; b) zapotrzebowania konsumentów na różnorodność dóbr i dostawców i podobieństwa ujawnionych preferencji konsumentów<sup>48</sup>. B. Balassa uzupełnia tę teorię twierdzeniem, iż rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej podnosi się wraz z: a) poziomem zaawansowania gospodarczego partnerów; b) rozmiarami rynku krajowego; c) otwarciem gospodarki na gospodarkę światową<sup>49</sup>.

P. Krugman tłumaczy międzygałęziowy podział pracy, odwołując się do przykładu eksportu tkanin i importu żywności, co odzwierciedla przewagę komparatywną w wymianie partnerów. Struktura handlu międzynarodowego kształtuje się wówczas w taki sposób, że kraj obfity w kapitał jest eksporterem kapitałochłonnej produkcji tkanin, a importerem pracochłonnej żywności z zagranicy. Z kolei handel wewnątrzgałęziowy nie odzwierciedla przewagi komparatywnej między krajami (np. wymiana tkaniny za tkaninę). Każdy kraj staje się zatem eksporterem netto w gałęziach, w których ma względną przewagę, jednocześnie wskutek rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej importuje też pewne towary nawet w ramach tych samych gałęzi. Kiedy kraje dysponują tymi samymi zasobami czynników produkcji, ich firmy nadal mogą produkować

<sup>47</sup> B. Balassa, *Intraindustry Specialization: a Cross-Country Analysis*, „European Economic Review”, Brussels, January 1986; *Trade liberalization among Industrial countries*, New York 1967, p. 90; H.G. Grubel, P.J. Loyd, *op. cit.*, s. 27–45.

<sup>48</sup> S. Globerman, J.W. Dean, *Recent Trends in Intraindustry Trade and Their Implication for Future Trade Liberalisation*, „Weltwirtschaftliche Archiv”, 1990 February, s. 25–49.

<sup>49</sup> B. Balassa, *Intra-industry Specialisation: A Cross-Country Analysis*, „European Economic Review”, January 1986, s. 27–42.

produkty zróżnicowane i wymieniać je między poszczególnymi rynkami. Wyjaśnienie zjawiska handlu wewnątrzgałęziowego jest więc możliwe jedynie na szczeblu mikroekonomicznym, gdzie jako podstawowe podmioty występują nie kraje, ale przedsiębiorstwa. O ile handel międzygałęziowy rozwija się zgodnie z zasadą kosztów względnych, to podstawową przyczyną rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego jest dążenie firm do osiągnięcia korzyści ze skali produkcji i zbytu. W każdej gałęzi można wyodrębnić wyroby, w przypadku których rozmiary produkcji i sprzedaży gwarantują osiągnięcie odpowiednich korzyści. Rynki mogą być jednak za małe do wchłonięcia całej zróżnicowanej produkcji. W związku z tym poszczególne kraje wytwarzają i eksportują jedynie określone produkty z danej gałęzi, pozostałe zaś importują<sup>50</sup>.

Jeżeli rozwój handlu międzynarodowego ma charakter wewnątrzgałęziowy, wówczas korzyści z dodatkowej wymiany przypadają konsumentom z tytułu większego wyboru dóbr i usług. Jeśli więc wielu konsumentów zaspokaja więcej swoich potrzeb przez zakupy zagraniczne, wówczas nie powinno się oczekiwać presji wywieranej w celu przywrócenia protekcji. Gdy natomiast rozwój specjalizacji dokonuje się na drodze międzygałęziowej, wtedy korzyści krajowych konsumentów towarzyszą stratom producentów z tytułu obniżki produkcji i fali bankructw firm. Współczesny międzynarodowy podział pracy może rozwijać się nie tylko głównie według reguł wewnątrzgałęziowych, ale mogą pojawić się też tendencje przewagi reguł międzygałęziowych<sup>51</sup>. Po kryzysie 2008 r. zwiększył się udział krajów nowo uprzemysłowionych w wielu gałęziach produkcji na rynku światowym, co pociąga za sobą groźbę utraty produkcji i miejsc pracy w krajach uprzemysłowionych i tłumaczy powrót tendencji protekcjonistycznych.

Na intensywność rozwoju międzynarodowej wymiany wewnątrzgałęziowej wpływają: a) poziom zaawansowania gospodarczego partnerów (im wyższy poziom rozwoju, tym bardziej zróżnicowany popyt i intensywniejsza wymiana substytutów); b) różnice w poziomie rozwoju (mniejsze różnice w poziomie rozwoju między partnerami sprzyjają pogłębieniu wewnątrzgałęziowego podziału pracy); c) wyższy poziom dochodu partnerów, który umożliwia osiągnięcie korzyści ze skali produkcji w wymianie dóbr zróżnicowanych; d) stopy wzrostu partnerów, ich struktura produkcji i popytu (im bardziej są one zbliżone, tym bardziej sprzyjają rozwojowi specjalizacji raczej wewnątrzgałęziowej niż międzygałęziowej); e) bariery taryfowe, pozataryfowe, geograficzne, koszty transportu (im są one wyższe, tym słabsze są bodźce do rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej).

Rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej wiąże się zwłaszcza z działalnością korporacji międzynarodowych, gdzie do zagranicznych filii przepływają towary w celu ich dalszego przetworzenia lub zmontowania. Uważa się, że duże wielobranżowe korporacje

<sup>50</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *op. cit.*, s. 197.

<sup>51</sup> *Idem, International economics*, New York 1993, s. 130–133.



łatwo adaptują się do procesu specjalizacji, przenosząc aktywa z sektorów narażonych na konkurencję do dziedzin rokujących uzyskanie wyższej rentowności. Dzisiejsze firmy produkują towary w poszczególnych etapach w tak wielu regionach świata, że właściwie trudna jest obecnie ich narodowa identyfikacja. Badania dotyczące korporacji amerykańskich pokazują, że od pewnego czasu te przedsiębiorstwa, które operują z powodzeniem na rynkach zagranicznych, mają zewnętrzne źródła dostaw, rozwijają specjalizację wewnątrzgałęziową, egzystują najbezpieczniej w warunkach zwiększonej konkurencji<sup>52</sup>.

Wiadomo, że kraje uczestniczące w międzynarodowych obrotach eksportują inne towary niż importują. Dzięki temu uzyskują korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Wiadomo również, że w poszczególnych krajach inaczej kształtuje się podobieństwo eksportu do importu. Czy można jednak wymierzyć tę różnicę w sposób porównywalny dla różnych krajów. Ocena miejsca danego kraju we współczesnym podziale pracy na tle innych krajów wymaga odpowiedniego zestawienia ich eksportu i importu. Dlatego też punktem wyjścia badań specjalizacji wewnątrzgałęziowej/międzygałęziowej powinno być dysponowanie szczegółowymi statystykami handlu międzynarodowego, które klasyfikują towary w odpowiednie grupy. Chodzi o to, aby źródłem badań były statystyki zawierające wielkość eksportu i importu w zakresie jednakowych towarów lub grup towarowych w porównywalnych jednostkach w różnych krajach. Duża liczba towarów uczestniczących w międzynarodowych obrotach uniemożliwia, oczywiście, ich pełny opis w materiałach statystycznych, stąd obroty te klasyfikowane są więc według klas odpowiednio dobranych towarów. Klasy towarów wyróżnione w handlu międzynarodowym powinny jednocześnie odpowiadać definicji gałęzi przemysłu, co oznacza, że handel prowadzony wewnątrz grupy sygnalizuje rozwój handlu wewnątrzgałęziowego, a handel między grupami – handlu międzygałęziowego.

Jak się ocenia, około połowy obecnego handlu światowego stanowi wymiana wewnątrzgałęziowa w ramach standardowej klasyfikacji gałęzi. W krajach najbardziej rozwiniętych udział handlu wewnątrzgałęziowego obejmuje trzy czwarte ich wzajemnych obrotów. Najbardziej znanymi wskaźnikami oceny specjalizacji wewnątrzgałęziowej i międzygałęziowej są metody B. Balassy i H. Gubela i P. Lloyda. Metodę Balassy można zapisać wzorem:

$$D_i = \frac{1}{N} \sum \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

gdzie:  $X_i$  – oznacza eksport towaru  $i$  danego kraju do innych krajów w gałęzi  $i$   
 $M_i$  – oznacza import towaru  $i$  danego kraju z innych krajów w gałęzi  $i$   
 $N$  – wskazuje na liczbę towarów (gałęzi).

---

<sup>52</sup> H.P. Gray, T. Pugel, I. Walter, *International Trade, Employment and Structural Adjustment: the United States*, Geneve 1986, s. 57.

Wielkość wskaźnika  $D_i$  zmienia się w granicach od 0 do 1. Wskaźnik  $D_i$  jest równy 0, kiedy specjalizacja badanego kraju ma charakter w pełni wewnątrzgałęziowy; wtedy jest on w połowie eksporterem i w połowie importerem danych grup towarowych. Wskaźnik jest równy 1, kiedy specjalizacja danego kraju ma charakter w pełni międzygałęziowy, w takim przypadku jest on albo eksporterem, albo importerem towarów badanych gałęzi. Ruch wielkości wskaźnika ku 1 ma pokazywać rozwój specjalizacji międzygałęziowej w badanym okresie na skutek wzrastającej przewagi eksportu nad importem bądź importu nad eksportem danego kraju w wymianie poszczególnych gałęzi. Ruch zaś wielkości wskaźnika w kierunku 0 ma wskazywać na rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej, ponieważ jest on wynikiem wyrównywania się eksportu i importu danego kraju w wymianie poszczególnych grup towarowych<sup>53</sup>. O ile metoda ta ocenia precyzyjnie charakter specjalizacji w ramach gałęzi, to należy podkreślić, że jej wadą jest nadanie jednakowej wagi poszczególnym grupom towarowym niezależnie od tego, jaki jest ich udział w globalnych obrotach.

Tej wady metody B. Balassy w ocenie zagregowanego krajowego poziomu specjalizacji wewnątrzgałęziowej/międzygałęziowej można uniknąć, stosując metodę H. Grubela i P. Lloyda, gdzie wskaźniki oblicza się jako:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

$X_i$  – oznacza wielkość eksportu danego kraju w gałęzi  $i$

$M_i$  – oznacza wielkość importu danego kraju w gałęzi  $i$ .

Wielkość wskaźnika  $B_i$  zmienia się w przedziale od 0 do 1. Wielkość  $B_i$  wynosi 1, kiedy rozmiary importu równają się wielkości eksportu w każdej rozważanej grupie towarów, co dotyczy krajów, które wykazują specjalizację w pełni wewnątrzgałęziową. Wskaźnik  $B_i$  wynosi 0, kiedy eksportowi (importowi) nie towarzyszy import (eksport) w wymianie poszczególnych towarów, co z kolei dotyczy krajów, które wykazują specjalizację w pełni międzygałęziową. Wskaźnik  $B_i$  może także pokazywać ewolucje specjalizacji w handlu międzynarodowym. O ile wzrost wskaźnika (do przedziału lub w przedziale 0,5–1) w badanym okresie może oznaczać rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej, to jego spadek (w przedziale 0–0,5 lub do tego przedziału) – rozwój specjalizacji międzygałęziowej<sup>54</sup>.

Wielu ekonomistów przeprowadziło obliczenia zjawiska specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu międzynarodowym, posługując się zwłaszcza metodą H.G. Grubela i P.J. Lloyda. Większość badań wykazuje, że od końca lat 60. XX w. przeważała

<sup>53</sup> B. Balassa, *Trade Liberalisation among industrial countries*, New York 1967, s. 89-91; *idem*, *Intra-industry specialization: A cross-Country Analysis*, „European Economic Review”, January 1986, s. 27-42.

<sup>54</sup> H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *op. cit.*, s. 24-45.

w handlu między krajami rozwiniętymi tendencja rozwoju podziału pracy o charakterze wewnątrzgałęziowym. Przede wszystkim liberalizacji handlu we wspólnym i jednolitym rynku krajów UE towarzyszyła wysoka dynamika handlu wewnątrz tych samych gałęzi, co wskazywało na łatwość i elastyczność we wzajemnym dostosowaniu się struktur partnerów do nowych warunków konkurencji. Cechą integrujących się rynków europejskich było znaczne zdywersyfikowanie popytu i produkcji. Nie znalazły potwierdzenia w praktyce obawy np. francuskich producentów samochodów co do losów ich produkcji w warunkach konkurencji z firmami niemieckimi, czy niemieckich producentów wina w obliczu konkurencji francuskiej. Producenci wykorzystywali nowe możliwości zbytu głównie przez wewnątrzgałęziowy eksport różnego rodzaju asortymentu dóbr gotowych, ich części i komponentów oraz rozszerzenie skali produkcji.

Należy zaznaczyć, że kryzys 2008 r. wskazuje jednak na pewne zahamowanie wewnątrzgałęziowego podziału pracy, a nawet mówi się o możliwości tymczasowego odwrócenia rozwoju tej specjalizacji w handlu międzynarodowym. Źródłem osłabienia wzrostu wewnątrzgałęziowego podziału pracy doszukuje się w: a) zmniejszeniu korzyści producentów ze skali produkcji. W warunkach szybkich zmian technologicznych i dużej elastyczności struktur przemysłowych korzyści ze skali i wąskiej specjalizacji ustępują coraz bardziej miejsca korzyściom producentów z podejmowania zróżnicowanej produkcji; b) osłabieniu w warunkach kryzysu wzrostu handlu międzynarodowego i osiągnięcia wysokiego już poziomu specjalizacji wewnątrzgałęziowej; c) słabszej dynamice wymiany między gospodarkami o podobnych preferencjach wobec szybkiego wzrostu eksportu z nowych krajów przemysłowych (Chiny, Indie, kraje Azji Południowo-Wschodniej). Co więcej, ostatnie tendencje protekcyjnistyczne w gospodarce światowej zamierzają doprowadzić do zjawiska odzyskiwania przez kraje rozwinięte kierunków specjalizacji, które ze względu na wysokie koszty siły roboczej podlegały delokalizacji do nowych krajów przemysłowych.

## **1.9. Syntetyczne teorie międzynarodowego podziału pracy**

Wiele teorii handlu międzynarodowego podejmuje próbę wytłumaczenia rozwoju współczesnych obrotów międzynarodowych, odwołując się łącznie do różnych koncepcji, uwypuklając znaczenie jednych, a innym razem innych czynników. Nazywamy je syntetycznymi, ponieważ agregują one elementy wchodzące w skład różnych teorii. Autorzy tych teorii wysuwają na pierwszy plan terytorialne aspekty rozmieszczenia działalności gospodarczej, postępu technicznego, działalności korporacji międzynarodowych, otwartości gospodarki oraz podkreślają znaczenie kosztów transportu dla kształtowania się względnej przewagi w sferze handlu zagranicznego. Wskazuje się także na znaczenie

pozycji konkurencyjnej poszczególnych krajów i przedsiębiorstw jako czynnika kształtującego rozmiary i strukturę obrotów, zwłaszcza w warunkach globalizacji i monopolizacji produkcji. Istotną cechą współczesnych teorii handlu międzynarodowego jest także skłonność do konstruowania różnych modeli, w których uwzględnia się asymetryczność pozycji poszczególnych regionów i krajów. Różne kraje i regiony gospodarcze są w różnym stopniu otwarte na gospodarkę światową, stąd też odmienna jest ich reakcja na zewnętrzne kryzysy gospodarcze. Implikacje zewnętrzne gospodarki tłumaczy teoria otwartości gospodarki, która próbuje wymierzyć, w jakim zakresie gospodarka danego kraju jest wrażliwa na międzynarodowe przepływy gospodarcze.

Syntetyczne koncepcje międzynarodowego podziału pracy łączą zatem elementy różnych teorii, począwszy od teorii neoczynnikowych, teorii lokalizacji, po teorie monopolizacji i luki technologicznej przy wyjaśnianiu względnej przewagi krajów i przedsiębiorstw w sferze produkcji i handlu międzynarodowego. Punktem wyjścia rozważań przedstawicieli syntetycznych teorii jest twierdzenie, że czynniki „przestrzeń” i „siły ekonomiczne” oddziałują równie silnie na kształtowanie się struktury handlu międzynarodowego jak czynniki „czas” i „organizacja” działalności gospodarczej<sup>55</sup>. W nurt ten wpisuje się teoria względnych korzyści z tytułu rozwoju gospodarczego, czy tzw. centrycznie rozwijającej się gospodarki światowej, według której gospodarkę światową można zawsze podzielić na obszary dominujące, strefy graniczące z tymi obszarami oraz obszary peryferyjne<sup>56</sup>. Ewolucja międzynarodowego podziału pracy polega w tym ujęciu na przechodzeniu od wysoce scentralizowanej gospodarki światowej wczesnego kapitalizmu, z takimi centrami gospodarczymi jak Wielka Brytania czy USA do gospodarki wielobiegunowego świata po kryzysie 2008 r., gdzie obok dominujących dotąd centrów: USA, EU, Japonia pojawiają się nowe potęgi gospodarcze: Chiny, Indie, Rosja. Co więcej, przy wzroście liczby obszarów dominujących może nastąpić nawet lokalne zwiększenie stopnia centryczności, rozumiane jako stopień podporządkowania nowym centrom tzw. obszarów grawitacyjnych, tj. stref graniczących i peryferyjnych, czego przykładem może być pozycja Chin w Azji, czy Chin i Indii w Afryce, Rosji w Azji Środkowej.

Z uwagi na ewolucję współczesnego podziału między krajami i wielość opisujących go teorii można przyznać rację B. Ohlinowi, że koncepcja handlu międzynarodowego musi składać się z kilku koncepcji teoretycznych, z których żadnej nie można przypisać roli najważniejszej<sup>57</sup>. Teoria syntetyczna handlu uwzględniająca zmiany po kryzysie 2008 r. powinna się więc opierać przynajmniej na kilku poniższych tezach.

<sup>55</sup> J. Misala, *op. cit.*, s. 201.

<sup>56</sup> A. Prodoel, *Aussenwirtschaft*, Gottingen 1971.

<sup>57</sup> B. Ohlins, *Some Aspects of the Relations between international Movements of Commodities, Factors of Production and Technology*, [w:] Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M., *The International Allocation of Economic Activity*, London 1977, s. 306.

1. Podstawą międzynarodowego podziału pracy jest wyposażenie krajów w czynniki wytwórcze. W ostatnim okresie rośnie zwłaszcza znaczenie kapitału ludzkiego jako czynnika określającego strukturę eksportu i importu. Kraje rozwinięte gospodarczo dysponujące wysoko kwalifikowaną siłą roboczą eksportują przede wszystkim wyroby o wysokim poziomie technologicznym, które można tam wytwarzać przy zastosowaniu bardziej efektywnych sposobów produkcji. Produkcja zaawansowanych technologicznie produktów wymaga wcześniejszych kosztownych inwestycji zarówno w kapitał wiedzy, jak i kapitał rzeczowy (nowe technologie).

2. Relatywnie słabo wyposażone w kapitał kraje eksportują głównie surowcochłonne i standaryzowane wyroby, które wytwarza się przy wykorzystaniu względnie mniej kapitałochłonnej technologii produkcji. Kraje te nie posiadają kapitału wiedzy niezbędnego do uruchomienia produkcji zaawansowanej technologicznie. Brak kapitału uzupełniany jest w tych krajach przez napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Rozwijanie zagranicznej produkcji w krajach słabiej rozwiniętych następuje w dużej mierze wskutek działalności korporacji międzynarodowych, a międzynarodowy przepływ kapitału ma charakter komplementarny w stosunku do handlu międzynarodowego, a nie substytucyjny.

3. We współczesnym międzynarodowym podziale pracy występują nie tylko różnice, jeśli chodzi o wyposażenie w czynniki produkcji, ale różnice pod względem popytu wewnętrznego zarówno w sensie ilościowym (rozmiary popytu), jak i jakościowym (zróżnicowanie popytu). W miarę wzrostu poziomu rozwoju gospodarczego i dochodów nowych krajów przemysłowych rosną nie tylko rozmiary ich podaży, ale następuje też wzrost popytu i zapotrzebowania na dobra oraz usługi wyższego rzędu. Rozwój gospodarczy wpływa poza tym na popyt producentów na nowoczesne dobra inwestycyjne (substytuujące nakłady energii i pracy). Po kryzysie 2008 r. widać z jednej strony tendencje realokacji produkcji do nowych krajów przemysłowych, z drugiej zaś rosnącą tam liczebnie klasę średnią i znaczenie ich rynków dla światowych eksporterów.

4. Przedsiębiorstwa angażujące się we współczesną wymianę międzynarodową natrafiają na olbrzymią konkurencję na rynku globalnym, wobec czego stoją przed wyzwaniem sformułowania optymalnych strategii rozwoju dla nowych produktów, metod produkcji i zbytu, sieci dostaw, upowszechniania najlepszych praktyk; wejścia na nowe rynki. Ponieważ, jak się ocenia, w ciągu najbliższych 20 lat gospodarka światowa przekształci się w większości z ubogiej w gospodarkę składającej się głównie z klasy średniej<sup>10</sup> zmiany po 2008 r. muszą być brane pod uwagę przy planowaniu działalności inwestycyjnej firm, pracy naukowo-badawczej, zatrudnianiu pracowników, organizacji pracy i współpracy z kooperantami. W związku z szybkim postępem technicznym i informatycznym i ich oddziaływaniem na kształtowanie się popytu i podaży można

mówić tylko o dynamicznej przewadze przedsiębiorstw jednych krajów nad innymi z tytułu dysponowania nowym produktem lub technologią, czy wielkością serii produkcji.

5. Współczesny eksport jest nie tylko upłynnieniem nadwyżek handlowych, ale sprzyja wzrostowi gospodarczemu, inwestycjom, dynamicznym korzyściom skali. Szybki rozwój eksportu umożliwia nie tylko uzyskanie równowagi zewnętrznej, ale i równowagi wewnętrznej przez wzrost produkcji i zatrudnienia. Wzrost współzależności gospodarczej pokazuje, że mnożnik handlu zagranicznego działa nie tylko w „dół”, kiedy spadek eksportu/importu w jednych krajach pociągał za sobą spadek produkcji i eksportu/importu partnerów, ale także w „górze”, kiedy wzrost eksportu/importu i produkcji w jednych krajach przekłada się na wzrost eksportu/importu produkcji partnerów handlowych. Strategia rozwoju eksportu zalicza się zatem do najważniejszych czynników ożywienia gospodarczego i metod przezwyciężenia kryzysu po 2008 r.

6. Rozmiary i struktura handlu międzynarodowego są uzależnione w dużej mierze od efektów oddziaływania różnego typu barier taryfowych i pozataryfowych. Stopień niepewności w gospodarce światowej wzrósł zwłaszcza po kryzysie 2008 r., wobec odwoływania się przez niektórych partnerów do polityki ochrony rynków, pomocy krajowym producentom, wpływania na kurs walutowy. Choć praktyki tego rodzaju są nieporównywalnie mniej intensywne niż w czasie kryzysu lat 30. XX w., to jednak i dzisiaj oddziałują negatywnie na rozwój obrotów międzynarodowych. Wolny handel jest stale najlepszą polityką osiągnięcia dobrobytu w gospodarce światowej i racjonalnej alokacji zasobów. Im mniejsze są więc bariery taryfowe i pozataryfowe między krajami, tym większe mogą być rozmiary handlu międzynarodowego, ich produkcji i konsumpcji.

### **1.9.1. Teorie względnych korzyści z tytułu rozwoju gospodarczego i polityki ekonomicznej**

Istotną cechą współczesnych teorii handlu międzynarodowego jest tendencja do konstruowania różnorodnych modeli, w których uwzględnia się asymetryczność pozycji współpracujących ze sobą krajów, które różnią się pod względem stopnia rozwoju gospodarczego i prowadzonej polityki gospodarczej. Wyróżnić tutaj można zwłaszcza model grawitacyjny handlu oraz teorie otwartości gospodarczej. Zwolennicy szkoły fizyki socjalnej, wykorzystując metodę grawitacji, tworzą zręby teorii grawitacji, zgodnie z którą poszczególne kraje lub regiony stanowią mniej lub bardziej wyodrębnione podmioty gospodarki światowej. Z uwagi na prowadzoną politykę ekonomiczną i handlową, posiadane komplementarne/konkurencyjne gospodarki, kraje oddziałują na siebie przez specyficzne siły „przyciągające lub odpychające”, co przejawia się w rozwoju międzynarodowych przepływów gospodarczych. W każdym razie udowadnia się empirycznie, że wartość tych sił oraz kierunki ich oddziaływania zależą głównie od takich czynników,



jak wielkość dochodu narodowego uczestników wymiany, polityka gospodarcza, polityka handlowa, równowaga makroekonomiczna, stabilność finansowa, konkurencyjność/komplementarność gospodarcza, odległość geograficzna, wysokość kosztów transportu i komunikowania się<sup>58</sup>. Warunkiem koniecznym ujawnienia się tych sił „przyciągających” jest oczywiście otwartość gospodarki na międzynarodowe przepływy, natomiast polityka protekcji potęguje siły „odpychające”. Co więcej, po kryzysie 2008 r. widać, że coraz większy wpływ na obroty międzynarodowe wywiera polityka ekonomiczna pod kątem sprawności przezwyciężenia kryzysu gospodarczego.

Koncepcje uwzględnienia siły ekonomicznej krajów jako czynnika kształtującego rozmiary i strukturę handlu międzynarodowego wysunął francuski ekonomista F. Perroux, który sformułował teorię tzw. gospodarki dominującej, zgodnie z którą dominacja gospodarstw narodowych jest zjawiskiem naturalnym w przestrzeni globalnej. Kraje i regiony, które szybko się rozwijają, tworzą centra aktywności gospodarczej, natomiast kraje i regiony zapóźnione w rozwoju – tzw. peryferia gospodarcze. Ponieważ ten układ podziału pracy wpływa na kształtowanie się korzyści z obrotów międzynarodowych, F. Perroux twierdzi nawet, że rozwoju krajów i regionów zacofanych ekonomicznie nie da się pogodzić z ideą wolnego handlu, która faworyzuje centra przemysłowe eksportujące towary o najwyższej wartości dodanej (*poles de developpement*) kosztem regionów zacofanych ekonomicznie stanowiących zaplecze surowcowe<sup>59</sup>. W warunkach wolnych obrotów gospodarczych kraje i regiony lepiej rozwinięte rokuja wyższe zyski i przyciągają inwestycje, pracowników o najwyższych kwalifikacjach, podczas gdy kraje i regiony o niższym poziomie dochodów pozostają w stanie tzw. stojącej wody – z mniejszym zasobem oszczędności i inwestycji, słabiej wydajnymi pracownikami.

Zagadnienia dominacji w handlu międzynarodowym podjęło również kilku innych ekonomistów, jak G.C. Hufbauer – autor teorii stopnia rozwoju gospodarczego. W teorii tej zakłada się, że kraj mniej rozwinięty specjalizuje się w produkcji i eksporcie surowców oraz podstawowych dóbr konsumpcyjnych, które wytwarza z pomocą importu dóbr inwestycyjnych z krajów wysoko rozwiniętych. Podział pracy może mieć charakter dynamiczny, a nie statyczny, jak pokazuje awans w statystykach obrotów międzynarodowych nowych krajów przemysłowych. Następujący stopniowo wzrost gospodarczy wiąże się z przechodzeniem na wyższy poziom rozwoju produkcji i zwiększenia w eksporcie dóbr konsumpcyjnych wyższego rzędu i dóbr inwestycyjnych<sup>60</sup>. Ewolucje

<sup>58</sup> J. Misala, *op. cit.*, s. 198.

<sup>59</sup> F. Perroux, *Les poles de developpement et l'economie internationale*, „Les Affaires Etrangères” 1959, s. 287-305.

<sup>60</sup> G.C. Hufbauer, *The Impact of National Characteristic and Technology on the Commodity Composition of Trade in manufactured goods*, [w:] R. Vernon, „The Technology Factor in International Trade”, New York 1970.

w strukturze eksportu poszczególnych krajów polegają nie tylko na optymalizacji stopnia jej zbieżności ze strukturą popytu odbiorców końcowych, ale odzwierciedlają zmiany skomplikowanego procesu produkcyjnego. Kiedy gospodarka unowocześnia się i gospodarki przechodzą na wyższy poziom rozwoju, zwiększa się w strukturze eksportu udział produktów inwestycyjnych i usług opartych na wiedzy.

Ogólnie rzecz biorąc, teorie względnych korzyści z tytułu różnic poziomu rozwoju gospodarczego partnerów odchodzą od tradycyjnego podejścia statystycznego porównywania kosztów absolutnych i kosztów względnych. Uwzględniają one bardziej zjawiska dominacji ekonomicznej oraz przemieszczania się w miarę upływu czasu przewagi komparatywnej w ujęciu międzynarodowym. Dlatego też prowadzi się tutaj rozważania o wymianie międzynarodowej w kontekście konkurencji monopolistycznej, którą definiuje się jako możliwą do utrzymania w pewnym czasie przewagę przedsiębiorstw i krajów nad partnerami handlowymi. Ta przewaga może wynikać z: a) posiadania określonych zasobów naturalnych; b) nowoczesnych towarów o wysokim poziomie technologicznym; c) nowoczesnych metod produkcji i zarządzania; d) wykształcenia optymalnego łańcucha dostaw; e) dysponowania tzw. produktami zróżnicowanymi; f) przewagi z tytułu dysponowania wykwalifikowanymi, doświadczonymi pracownikami<sup>61</sup>.

W związku z dużą dynamiką obecnych obrotów handlowych wiarygodna ocena korzyści z międzynarodowego podziału pracy powinna być spojrzeniem raczej dynamicznym, a nie statystycznym, inaczej mówiąc przy danym poziomie popytu i kosztów produkcji. Po kryzysie 2008 r. należy raczej porównywać nie wydajność czynników wytwórczych lub kosztów produkcji między krajami w dwóch punktach czasowych, ale przede wszystkim skuteczność polityki przewyciężenia kryzysu i perspektywę przyszłego rozwoju gospodarczego. Korzyści danego kraju lub przedsiębiorstwa z handlu międzynarodowego mogą być pochodną równowagi gospodarczej, obniżenia poziomu deficytu budżetowego i zadłużenia, stabilizacji i płynności finansowej, odzyskania wiarygodności międzynarodowej, powrotu na ścieżkę zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Poprawie konkurencyjności sprzyjają reformy strukturalne dokonane w warunkach zmieniającej się sytuacji koniunkturalnej, uwzględniające elastyczność rynków, prywatyzację i zmniejszenie roli sektora publicznego, reformy rynków pracy i obniżkę kosztów, odzyskanie płynności finansowej, napływ zagraniczny inwestycji bezpośrednich.

W sumie rozwój handlu jest coraz bardziej powiązany z procesem przewyciężenia kryzysu, wzrostem gospodarczym, obniżeniem bezrobocia, przywróceniem równowagi gospodarczej, odzyskaniem wiarygodności finansowej. O ile rozwój eksportu jawi się jako najskuteczniejsza strategia antykryzysowa po 2008 r., to powrót na ścieżkę wzrostu

---

<sup>61</sup> D. Lorenz, *Deficiencies of Orthodox Foreign Trade Theory with Regard to Employment*, „Intereconomics” 1985, nr 5.

umożliwia z kolei wzrost importu i produkcji u partnerów handlowych. Oznacza to, że korzyści w międzynarodowym podziale pracy osiągają przede wszystkim te kraje i przedsiębiorstwa, które są w stanie przeprowadzić głębokie reformy strukturalne, poprawić konkurencyjność, wydajność czynników produkcji, koordynować w największym stopniu kierunki specjalizacji własnej produkcji ze zmieniającymi się w czasie strukturą popytu. Jednocześnie kraje i przedsiębiorstwa po kryzysie 2008 r. dostosowują się do ewolucji podaży i popytu w nieustannej walce konkurencyjnej (o charakterze naśladowczym lub innowacyjnym). Intensywność i charakter tej konkurencji jest zaś pod wpływem otwartości i elastyczności rynków, stabilności i płynności sektora finansowego, rozwoju postępu technicznego i poziomu inwestycji<sup>62</sup>.

### 1.9.2. Model grawitacyjny handlu

Model grawitacyjny w handlu pomaga zrozumieć, od czego zależy wielkość i struktura wymiany handlowej w gospodarce globalnej, w której zachodzi przesunięcie działalności gospodarczej i dochodów między krajami. W opinii P. Krugmana i M. Obstfelda istnieje silny empiryczny związek między rozmiarem gospodarki a wielkością zarówno jej eksportu, jak i importu. Gospodarki o dużym potencjale mierzonym wartością Produktu Krajowego Brutto (PKB) wydają dużo na import, dlatego że mają wysokie dochody; są również w stanie dużo eksportować, gdyż produkują szeroką gamę wyrobów. Tak jak w przypadku prawa grawitacji I. Newtona przyciąganie grawitacyjne między obiektami jest proporcjonalne do iloczynu ich masy i maleje ze wzrostem odległości, tak samo handel międzynarodowy jest proporcjonalny do iloczynu PKB partnerów handlowych oraz maleje wraz ze wzrostem odległości między nimi<sup>63</sup>.

Zależności te między handlem a PKB można przedstawić za pomocą formuły:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times \frac{Y_j}{D_{ij}}$$

gdzie  $A$  – to wielkość stała

$T_{ij}$  – oznacza wartość handlu między krajem  $i$  oraz krajem  $j$

$Y_j$  – oznacza wartość PKB kraju  $j$

$D_{ij}$  – oznacza odległość między krajami  $i$  oraz  $j$ .

Wartość wymiany handlowej między dowolnymi krajami jest więc proporcjonalna do iloczynu ich PKB oraz maleje wraz ze wzrostem odległości między nimi. Model grawitacyjny tłumaczy dosyć dobrze rozmiary handlu USA z krajami europejskimi, gdzie wśród największych partnerów są Niemcy, Wielka Brytania, Francja, tj. kraje

<sup>62</sup> J. Misala, *op. cit.*, s. 198.

<sup>63</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i Polityka*, PWN, Warszawa 2007, s. 25–29.

o największym PKB, natomiast gorzej z nowo uprzemysłowionymi krajami azjatyckimi. Wysoka pozycja Meksyku i Kanady w obrotach USA potwierdza znaczenie odległości geograficznej w rozwoju handlu międzynarodowego. Z typowego oszacowania modelu grawitacyjnego wynika, że zwiększenie odległości o 1% powoduje spadek rozmiarów handlu od 0,7 do 1%<sup>64</sup>.

### 1.9.3. Teoria otwartości gospodarki (globalizacji)

Model grawitacyjny, analizując absolutną wartość obrotów pomiędzy partnerami, pomija jednak ważny element otwartości gospodarki. Chodzi bowiem nie tyle o to, że kraje duże, które mają wysokie PKB, mają jednocześnie duże rozmiary obrotów handlowych, ale przede wszystkim o to, jaka jest waga eksportu i importu w zakupach konsumpcyjnych poszczególnych krajów. Tutaj natomiast często okazuje się, że strumień handlu międzynarodowego może odgrywać znacznie większą rolę w gospodarkach małych o mniejszym PKB niż dużych, które znaczną część popytu pokrywają własną produkcją. Otwartość gospodarki jest zależna nie tylko od rozmiarów kraju, ale także od prowadzonej przez niego polityki ekonomicznej. Jeżeli kraj prowadzi politykę protekcyjnistyczną, to oczywiście maleje udział handlu zagranicznego w jego dochodzie na skutek zastępowania wymiany zagranicznej produkcją krajową. Jeżeli natomiast kraj prowadzi politykę liberalizacji wymiany, to wówczas jego mniej efektywni producenci są zastępowani bardziej efektywnymi dostawcami zagranicznymi.

Polityka wolnego handlu może być prowadzona zarówno w skali regionalnej, jak i globalnej. Do zwiększenia otwartości gospodarczej prowadzą oczywiście porozumienia globalne o liberalizacji handlu zawierane pod auspicjami WTO lub też umowy regionalne o strefie wolnego handlu lub unii celnej. Otwartości gospodarczej sprzyjają porozumienia o liberalizacji przepływu czynników produkcji, dotyczące handlu technologiami informatycznymi oraz porozumienia walutowe eliminujące ryzyko kursowe.

W związku z tym R.I. McKinnon postawił pytania o cechy gospodarcze regionu, jako tzw. gospodarki otwartej jako warunku zakwalifikowania do optymalnego obszaru walutowego. W jego opinii gospodarki, które są najbardziej otwarte, są również najbardziej odpowiednie do usztywnienia kursów i utworzenia wspólnej waluty. Otwartość gospodarki może być oceniana, jako stosunek zbywalnych towarów do produktów niepodlegających międzynarodowej wymianie. Zbywalne towary są produkowane w kraju, z którego mogą być eksportowane lub zastąpione przywozem z zagranicy, a towary niezbywalne nie mogą wejść do obrotu ze względu np. na wysoki koszt transportu<sup>65</sup>. Otwartość gospodarczą wyraża się często jako formułę:

<sup>64</sup> *Ibidem*, s. 25, 29.

<sup>65</sup> R.I. McKinnon, *Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1963, no. 4, s. 717–725.

$$X = \frac{Ex + Im}{PKB}$$

gdzie  $Ex$  – oznacza wywóz dóbr w danym okresie

$Im$  – oznacza import dóbr w danym okresie

PKB – oznacza produkt krajowy brutto danego kraju.

Niektórzy autorzy także łączą eksport i import towarów z wywozem usług i kapitałów. Jeżeli wskaźnik  $X$  jest większy w kraju A niż B, to znaczy, że kraj A jest bardziej otwarty na wymianę międzynarodową niż kraj B, a jeżeli wskaźnik ten rośnie dla kraju A w danym okresie, to oznacza, że kraj ten staje się coraz bardziej otwarty na wymianę międzynarodową (eksportuje i importuje więcej dóbr, usług i kapitałów niż wynosi wzrost krajowej produkcji).

Otwartość gospodarczą najpełniej wyraża proces globalizacji rozumiany jako coraz większe współzależności państw, społeczeństw, gospodarek i kultur, prowadzące do tworzenia się „jednego świata”. Choć globalizacja niesie ze sobą olbrzymie korzyści z wolności przepływów gospodarczych, które umożliwiają wielu krajom wydobyć się z zacofania gospodarczego, to jest ona również postrzegana negatywnie przez pryzmat wzrostu nowych form ryzyka, utraty kontroli nad własnymi gospodarkami, zwiększenia nierówności społecznych w skali globu lub poszczególnych państw. Przeważa opinia, że globalizacja pozwoliła wielu krajom na awans gospodarczy i przezwyciężenie zacofania.

Ekonomiści próbują zmierzyć proces globalizacji za pomocą indeksu KOF, który składa się z trzech kategorii: 1) globalizacji ekonomicznej; 2) społecznej i 3) politycznej. Globalizacja ekonomiczna posługuje się m.in. takimi wskaźnikami, jak udział handlu, FDI i inwestycji portfelowych w PKB, płatności transferowe dla zagranicy, restrykcje handlowe i kapitałowe, podatki w handlu międzynarodowym. Globalizacja socjalna ocenia transgraniczne kontakty przez turystykę zagraniczną, wielkość populacji rezydentów zagranicznych, przepływy transgranicznych informacji (Internet, TV, prasa, rozmowy telefoniczne); indeks kulturowej bliskości mierzony jest wymianą książek, wielością oddziałów zagranicznych firm (McDonald's czy Ikea). Z kolei globalizacja polityczna jest charakteryzowana przez liczbę ambasad kraju za granicą, podpisanych traktatów międzynarodowych, udział w misjach ONZ<sup>66</sup>.

W 2014 r. indeks globalizacji KOF okazuje się wyższy niż przed kryzysem w 2007 r., co oznacza, że gospodarka światowa powróciła na ścieżkę większych współzależności. W wielu krajach szczególnie poprawił się indeks gospodarczej globalizacji. Przez wiele lat Singapur był przykładem gospodarki otwartej na globalizację, wyprzedzając kraje

---

<sup>66</sup> A. Dreher, N. Gaston, P. Martens, *Measuring Globalization – Gauging its Consequence*, Springer, New York 2008.

europęjskie, a najniższe pozycje w rankingu zajmowały kraje afrykańskie. W 2014 r. Holandia uzyskała najwyższy wskaźnik globalizacji KOF, wyprzedzając Irlandię, Belgię, Austrię i Szwajcarię. Na drugim końcu najmniej zglobalizowanych krajów na świecie znalazły się Wyspy Salomona, Erytrea, Gwinea Równikowa, Mikronezja, Komory i Palestyna<sup>67</sup>.

## 1.10. Praktyka handlu światowego po 2008 r.

Wymiana międzynarodowa podlega ciągłej ewolucji, zarówno jeśli chodzi o wolumen, jak i strukturę obrotów oraz pozycję poszczególnych partnerów. Gospodarka światowa doznała wstrząsu w 2008 r., kiedy kryzys finansowy zapoczątkowany w USA rozprzestrzenił się z niespotykaną dotąd szybkością na inne regiony świata. Kryzys finansowy przeniósł się do realnej gospodarki, przynosząc spadek inwestycji, produkcji i wzrost bezrobocia. Załamanie gospodarcze przełożyło się również na spadek międzynarodowej wymiany gospodarczej, przynosząc efekty mnożnikowe po stronie eksportu i importu. Ujemne tendencje w obrotach międzynarodowych ujawniły się przy tym z pewnym opóźnieniem: o ile wartość światowego eksportu wynosiła w 2007 r. – 13 777 542 mln dol., a w 2008 r. – 15 972 677 mln dol., to wyraźny spadek nastąpił dopiero w 2009 r. – do 12 317 210 mln dol. Podobne tendencje wystąpiły po stronie światowego importu, którego wartość wynosiła: 14 098 715 mln dol. w 2007 r., 16 345 271 mln dol. w 2008 r., a 15 316 480 mln dol. w 2009 r.

Podjęte działania antykryzysowe były wielorakie, objęły wiele narzędzi i metod interwencji, które przyniosły realne zmiany strukturalne wielu krajów. Gospodarka światowa po kryzysie przeszła w wyniku tych działań istotną ewolucję, zmiany objęły nie tylko wewnętrzną strukturę i politykę gospodarczą poszczególnych krajów, ale również międzynarodowy podział pracy. Po 2009 r. stopniowo odbudowywano wymianę gospodarczą zarówno w regionach, jak i gospodarce globalnej, a w niektórych krajach wzrost eksportu okazał się najlepszą strategią na pokonanie kryzysu. W sumie w 2016 r. poziom światowego eksportu osiągnął wolumen – 15 862 397 mln dol., a wartość światowego importu podniosła się do 16 062 472 mln dol. Należy zaznaczyć, że rozwój wymiany handlowej po kryzysie 2008 r. następował jednak z różną intensywnością w poszczególnych sektorach. O ile wymiana surowcami nie osiągnęła jeszcze poziomu sprzed kryzysu, jak np.: paliwami mineralnymi: 1 909 703 mln dol. w 2007 r., 2 828 491 mln dol. w 2008 r., 1 535 291 w 2016 r., czy żelazem i stalą – 423 454 mln dol. w 2007 r., 519 725 w 2008 r., 301 757 mln dol. w 2016 r., to w przypadku innych towarów wysokość

<sup>67</sup> ETH Zurich, KOF, Press Release, Zurich, 20 April 2017.



eksportu przewyższa wolumen sprzed kryzysu, np. w przypadku samolotów i wyposażenia: 191 022 mln dol. w 2008 r., 170 961 mln dol. w 2009 r., 256 066 mln dol. w 2016 r., produktów farmaceutycznych: 398 924 mln dol. w 2008 r., 420 018 mln dol. w 2009 r., 505 944 mln dol. w 2016 r., plastików: 479 425 mln dol. w 2008 r., 390 852 mln dol. w 2009 r., 546 043 mln dol. w 2016 r., instrumentów optycznych fotograficznych, badawczych: 439 573 mln dol. w 2008 r., 395 830 mln dol. w 2009 r., 536 290 mln dol. w 2016 r.<sup>68</sup>

### 1.10.1. Ewolucja wymiany towarowej

Współczesne międzynarodowe obroty handlowe opierają na wymianie towarów i usług. Wymiana towarów obejmuje około 78% wartości handlu światowego, gdzie trzy czwarte stanowią wyroby przetworzone (40% obrotów dokonuje się w sektorze przemysłu elektromaszynowego). Usługi stanowią około 22% wartości całego handlu międzynarodowego. W gospodarce światowej wykształcił się pewien tradycyjny podział pracy, gdzie kraje rozwinięte eksportowały najczęściej artykułów przemysłowych i usług o wysokiej wartości dodanej, a importowały z krajów rozwijających się surowce i produkty słabo przetworzone (produkty rolne – 12% światowego eksportu, paliwa – 9%). Ten rodzaj podziału pracy podlega stopniowej ewolucji, a kryzys roku 2008 wydaje się cezurą sygnalizującą „korektę jakościową” w gospodarce globalnej. W handlu międzynarodowym coraz większą rangę zyskują produkty intensywnie technologicznie łatwe do imitacji (11,8% wartości obrotów) oraz produkty intensywnie technologicznie trudne do imitacji (37,8%). Ogółem udział wyrobów wysokiej techniki w całkowitym eksporcie produktów przemysłu przetwórczego stanowi 13,6% w krajach UE, 23,2% – w Ameryce Północnej, 10,1% – w Ameryce Południowej, 2,5% – w krajach Środkowego Wschodu i Afryki Północnej<sup>69</sup>.

Przed kryzysem ekonomicznym UE była największym blokiem handlowym w gospodarce światowej, 11 jej krajów członkowskich znajdowało się wśród 30 czołowych eksporterów towarów. Do największych eksporterów usług należały również kraje UE (Francja, Włochy, Niemcy, Wielka Brytania) oraz takie państwa, jak: USA, Chiny i Japonia. Jeśli chodzi o wartość eksportu towarów w 2007 r., to Niemcy wyprzedzały Chiny, USA i Japonię, i kolejno Francja, Holandia i Włochy, a nawet Belgia były większymi eksporterami niż Kanada, Korea czy Rosja (tab. 5). Polska była 27. największym światowym eksporterem o podobnym udziale w światowym eksporcie jak Indie, Republika Czeska czy Irlandia. Jeśli chodzi o import, to największym rynkiem zbytu w 2007 r. były USA, wyprzedzając nieznacznie UE – 27 krajów członkowskich. Zarówno Chiny,

<sup>68</sup> Trade MAP, International Trade Statistics. Trade Statistics for International Business Development, 2007–2016.

<sup>69</sup> S. Wydymus, A. Głodowska, *op. cit.*, s. 66–67.

jak i Japonia miały znacznie większy udział w światowym eksporcie niż imporcie towarów. Polska była 27. największym światowym importerem o podobnym wolumenie przywozu jak Austria, Szwecja, czy Szwajcaria. Największymi importerami usług były zaś UE, USA, Chiny, Niemcy, Japonia, Francja i Włochy.

**Tabela 5. Najwięksi eksporterzy i importerzy w 2007 r. w mld dol. i ich udział w światowych obrotach [w %]**

	Kraj	Wartość eksportu	Udział		Kraj	Wartość importu	Udział
	EU (27)	1697,8	16,4		EU (27)	1952	18,4
1.	Niemcy	1326,4	9,5	1.	USA	2020,4	19,0
2.	Chiny	1217,8	8,7	2.	Niemcy	1058,6	6,7
3.	USA	1162,5	8,3	3.	Chiny	956,0	6,7
4.	Japonia	712,8	5,1	4.	Japonia	621,1	4,4
5.	Francja	553,4	4,0	5.	Wielka Brytania	619,6	4,4
6.	Holandia	551,3	4,0	6.	Francja	615,2	4,3
7.	Włochy	491,5	3,5	7.	Włochy	504,5	3,5
8.	Wlk. Brytania	437,8	3,1	8.	Holandia	491,6	3,5
9.	Belgia	430,8	3,1	9.	Belgia	413,2	2,9
10.	Kanada	419,0	3,0	10.	Kanada	389,6	2,7
11.	Korea	371,5	2,7	11.	Hiszpania	372,6	2,6
12.	Rosja	355,2	2,5	12.	Korea	356,8	2,5
13.	Singapur	299,3	2,1	13.	Meksyk	296,3	2,1
14.	Meksyk	272,0	2,0	14.	Singapur	263,2	1,8
15.	Tajwan	246	4,1	15.	Rosja	223,4	1,6
16.	Hiszpania	241,0	1,7	16.	Tajwan	219,6	1,5
17.	Arabia Saudyjska	234,2	1,7	17.	Indie	216,6	1,5
18.	Malezja	176,2	1,3	18.	Turcja	170,1	1,2
19.	Emiraty Arabskie	173,0	1,2	19.	Australia	165,3	1,2
20.	Szwajcaria	172,1	1,2	20.	Polska	162,7	1,1
21.	Szwecja	169,1	1,2	21.	Austria	162,4	1,1
22.	Austria	162,9	1,2	22.	Szwajcaria	161,2	1,1
23.	Brazylia	160,6	1,2	23.	Szwecja	151,3	1,1
24.	Tajlandia	153,1	1,1	24.	Malezja	147,0	1,0
25.	Indie	145,3	1,0	25.	Tajlandia	140,8	1,0

	Kraj	Wartość eksportu	Udział		Kraj	Wartość importu	Udział
26.	Australia	141,3	1,0	26.	Emiraty Arabskie	132,0	0,9
27.	Polska	138,8	1,0	27.	Brazylia	126,6	0,9
28.	Norwegia	136,4	1,0	28.	Czechy	117,9	0,8
29.	Czechy	122,4	0,9	29.	Dania	99,6	0,7
30.	Irlandia	121	0,9	30.	Węgry	95,0	0,7

Źródło: International Trade Statistics, World Trade Organization 2008 (z wykluczeniem Hongkongu).

Po kryzysie ekonomicznym Chiny awansowały na największego eksportera w gospodarce światowej z wartością eksportu – 2098 mld dol. w 2016 r. (z pominięciem eksportu Hongkongu). Jeśli porównamy dane z tabeli 5 i 6, to widać, że wyprzedziły one UE z wartością zewnętrznego eksportu – 1932 mld dol. oraz USA z eksportem 1455 mld. Chiński eksport przewyższał o połowę eksport Niemiec (1340 mld dol.) i trzykrotnie eksport Japonii (645 mld dol.) w 2016 r. W okresie 2007–2016 widać ponadto awans innych gospodarek azjatyckich, jeżeli chodzi o pozycję w światowym eksporcie: Korei z 11. pozycji w 2007 r. (371 mld dol. – 2,7% światowego eksportu) na 8. pozycję w 2016 r. (495 mld dol. – 3,1% światowego eksportu), gospodarki Indii z 25. pozycji (145,3 mld dol. – 1%) w 2007 r. na 21. pozycję (264 mld dol. – 1,7%) w 2016 r., Wietnamu na 26. pozycję w handlu światowym z wielkością eksportu – 177 mld dol. (1,1% światowego eksportu). Również kraje Europy Środkowo-Wschodniej nieznacznie poprawiły swoją pozycję w światowym eksporcie w latach 2007–2016: Polska awansowała z 27. miejsca (1% światowego eksportu) na 22. pozycję (1,3% światowego eksportu), Republika Czeska z 29. miejsca (0,9%) na miejsce 28. (1% światowego eksportu), natomiast widoczny jest spadek znaczenia Rosji w światowym eksporcie (2,5%) z 12. pozycji na 17. (1,8%), Arabii Saudyjskiej z 17. pozycji (1,7%) na 27. pozycję (1,1%), co wiąże się ze spadkiem cen ropy naftowej na rynkach międzynarodowych.

**Tabela 6. Najwięksi eksporterzy i importerzy w 2016 r. w mld dol. i ich udział w światowych obrotach [%]**

	Kraj	Wartość eksportu	Udział	Kraj	Wartość importu	Udział
1.	Chiny	2098	16,8	USA	2251	13,9
2.	UE	1932	15,4	UE	1889	12,8
3.	USA	1455	11,6	Chiny	1587	12,4
4.	Niemcy	1340	8,4	Niemcy	1055	6,5

	<b>Kraj</b>	<b>Wartość eksportu</b>	<b>Udział</b>	<b>Kraj</b>	<b>Wartość importu</b>	<b>Udział</b>
5.	Japonia	645	5,2	Wielka Brytania	636	3,9
6.	Holandia	570	3,6	Japonia	607	3,7
7.	Francja	501	3,1	Francja	573	3,71
8.	Korea	495	3,1	Holandia	503	3,1
9.	Włochy	462	2,9	Kanada	417	2,6
10.	Wielka Brytania	409	2,6	Korea	406	2,5
11.	Belgia	396	2,5	Włochy	404	2,5
12.	Kanada	390	2,4	Meksyk	398	2,5
13.	Meksyk	374	2,3	Belgia	367	2,3
14.	Singapur	330	2,1	Indie	359	2,2
15.	Szwajcaria	303	1,9	Hiszpania	309	1,9
16.	Hiszpania	287	1,8	Singapur	283	1,7
17.	Rosja	282	1,8	Szwajcaria	269	1
18.	Tajwan	280	1,8	Tajwan	231	1,4
19.	Emiraty Arabskie	266	1,7	Emiraty Arabskie	225	1,4
20.	Indie	264	1,7	Turcja	199	1,2
21.	Tajlandia	215	1,3	Polska	197	1,2
22.	Polska	203	1,3	Australia	196	1,2
23.	Australia	190	1,2	Tajlandia	195	1,2
24.	Malezja	189	1,2	Rosja	191	1,2
25.	Brazylia	185	1,2	Wietnam	174	1,1
26.	Wietnam	177	1,1	Malezja	168	1,0
27.	Arabia Saudyjska	175	1,1	Austria	157	1,0
28.	Czechy	163	1,0	Brazylia	143	0,9
29.	Austria	152	1,0	Czechy	142	0,9
30.	Szwecja	140	0,9	Indonezja	144	0,9

Źródło: Trade Statistics and Outlook, World Trade Organization 12 April 2017, <https://www.wto.org>, data dostępu: 13.08.2018 (z wykluczeniem Hongkongu).

Jeżeli chodzi o ewolucję importu w okresie kryzysu, to USA (2251 mld dol. – 13,9% światowego importu) pozostały największym rynkiem zbytu w gospodarce światowej w 2016 r., wyprzedzając UE (1889 mld dol. – 12,8%) i Chiny (1587 mld dol. – 12,4%). W latach 2007–2016 wzrosło znaczenie rynków zbytu takich krajów, jak Korea – 10.

pozycja w światowym imporcie w 2016 r. (406 mld dol. – 2,5% światowego importu), Meksyk – 12. pozycja (398 mld – 2,5% światowego eksportu), Indie (359 mld dol. – 2,2% światowego importu), Zjednoczone Emiraty Arabskie (225 mld dol. – 1,4% światowego eksportu), Tajlandia (wzrost udziału z 1,0% do 1,2%), Wietnam (1,1%), Indonezja (0,9%). Polska i Republika Czeska utrzymały swoją pozycję w światowym imporcie, natomiast zmniejszyła się rola Rosji: spadek z 15. pozycji w 2007 r. (223 mld – 1,6%) na 24. w 2016 r. (191 mld dol. – 1,2%), czy Szwecji, Danii i Węgier, które wypadły poza trzydziestkę największych importerów.

Należy zaznaczyć, że przed kryzysem międzynarodowy podział pracy opierał się mniej więcej w tej samej proporcji na wymianie zarówno tzw. dóbr Ricarda (paliwa i inne surowce, żywność), dóbr Heckschera-Ohlina (towarów standaryzowanych), jak i dóbr o wyższej wartości dodanej (technologicznie zaawansowanych). Jak wynika z tabeli 7, spośród najważniejszych produktów wymienianych w 2007 r. znajdowały się zarówno: paliwa (2862 mld dol.), metale nieżelazne – 360 mld dol., rudy i minerały – 308 mld dol., artykuły rolne – 1114 mld dol., dobra standaryzowane: ubrania – 362 mld dol., artykuły gospodarstwa domowego – 254 mld dol., jak i wyroby o wyższej wartości dodanej: wyposażenie telekomunikacyjne (1561 mld dol.), samochody (1234 mld dol.), chemikalia (1279 mld dol.). Dobra koniunktura gospodarcza napędzała szczególnie wymianę ropy naftowej, żelaza i stali, metalami nieżelaznymi i innymi surowcami. Na drugim miejscu w handlu międzynarodowym znalazły się towary nowoczesne technologicznie, ale obrót takimi towarami, jak farmaceutyki, obwody scalone miał mniej więcej taką samą wartość w 2007 r. jak wymiana produktami pracochłonnymi (ubrania).

**Tabela 7. Najważniejsze produkty w handlu międzynarodowym w 2007 r.**

	Towary	Wartość wymiany w mld dol.
1.	Paliwa	2862
2.	Wyposażenie telekomunikacyjne	1561
3.	Samochody	1234
4.	Chemikalia	1279
5.	Żywność	1114
6.	Żelazo i stal	587
7.	Farmaceutyki	427
8.	Obwody scalone	417
9.	Ubrania	362
10.	Metale nieżelazne	360
11.	Rudy i inne minerały	308

	<b>Towary</b>	<b>Wartość wymiany w mld dol.</b>
12.	Artykuły gospodarstwa domowego	254
13.	Inne surowce	228

Źródło: International Trade Statistics, World Trade Organization 2008, <https://www.wto.org>, data dostępu: 13.08.2017.

Jeżeli chodzi o strukturę globalnego eksportu w 2015 r. (tab. 8), to przodującą pozycję zajmują przede wszystkim wyroby nowoczesne technologicznie. Chociaż ropa naftowa pozostaje najważniejszym towarem w handlu międzynarodowym (786,3 mld dol.), to widać awans w światowym eksporcie takich towarów, jak urządzenia telefoniczne (532,2 mld dol.), układy scalone (516,7 mld dol.), leki (322,1 mld dol.), komputery (320,4 mld dol.), panele słoneczne (112 mld dol.). Ważnymi towarami w światowym obrocie pozostają: samochody (672,9 mld dol.), części samochodowe (349,2 mld dol.), ciężarówki (113,4 mld dol.). Na uwagę zasługuje również rosnące znaczenie obrotu dobrami związanymi z ochroną zdrowia: lekami (322,1 mld dol.), krwią (127,6 mld dol.). W zakupach zagranicznych widać wysoką wartość towarów luksusowych: eksport złota – 297,1 mld dol., diamentów – 121,1 mld dol., biżuterii – 97,7 mld dol. Pośród 20 najważniejszych produktów wywożonych za granicę brakuje natomiast dóbr pracochłonnych (ubrania), kapitałochłonnych (żelazo i stal) oraz poszczególnych rodzajów płodów rolnych.

**Tabela 8. Struktura światowych obrotów handlowych w 2015 r.**

	<b>Towar</b>	<b>Wartość eksportu w mld dol.</b>
1.	Ropa naftowa	786,3
2.	Samochody	672,9
3.	Olej naftowy	605,9
4.	Urządzenia telefoniczne	532,2
5.	Układy scalone	516,7
6.	Części samochodowe	349,2
7.	Leki	322,1
8.	Komputery	320,4
9.	Złoto	297,1
10.	Gaz	250,2
11.	Frakcje krwi	127,6
12.	Samoloty	122,4
13.	Części komputerowe	121,3
14.	Diamenty	121,1



	Towar	Wartość eksportu w mld dol.
15.	Ciężarówki	113,4
16.	Izolowane przewody/kable	112,4
17.	Panele słoneczne	112
18.	Biżuteria	97,7
19.	Maszyny kopiujące	93,8
20.	Bezpieczniki	93,6
21.	Telewizory	92,8

Źródło: International Trade Statistics, World Trade Organization 2016, <https://www.wto.org>, data dostępu: 13.08.2017.

Chociaż dynamika wymiany płodów rolnych ustępuje rozwojowi handlu w zakresie artykułów przemysłowych i usług, to jednak w 2015 r. globalny eksport płodów rolnych osiągnął wartość – 1 765 400 mld dol. W tym roku największym eksporterem płodów rolnych pozostają kraje UE (tab. 9), biorąc pod uwagę łącznie eksport na zewnątrz i wewnątrz UE. Jeżeli natomiast pominiemy eksport na jednolitym rynku europejskim, to USA (163 mld dol.) są większym eksporterem artykułów rolnych od UE (158 mld dol.). W latach 2010–2015 zwiększyła się również rola eksportu Brazylii (wywóz o wartości 80 mld dol.), Indonezji (39 mld dol.), natomiast w światowym eksporcie obniżył się udział Kanady z 6,3 do 4,0%, Australii z 3 do 2,3%. O ile w latach 2010–2015 eksport UE rósł rocznie o 2%, USA o 3%, Argentyny o 0%, to Chin o 7%, a Indii o 9%.

Jeśli chodzi o import produktów rolnych, to z danych zebranych w tabeli 9 widać zarysowującą się tendencję malejącego udziału krajów rozwiniętych w handlu światowym. W okresie kryzysu spadł wyraźnie udział krajów UE tak w globalnym imporcie artykułów rolnych łącznie na zewnątrz i wewnątrz jednolitego rynku (z 42,7 do 35%), jak i na zewnątrz Wspólnoty (z 13,2 do 9,8%), obniżył się udział Japonii (z 11,6 do 8,8%) i Kanady z 2,6 do 2,3%, natomiast wzrosła rola Chin w globalnym imporcie płodów rolnych (z 3,3 do 9,5%). Wydaje się, że w globalnym imporcie żywności coraz większą rolę będą odgrywały szybko rozwijające się kraje azjatyckie i afrykańskie. Warto także dodać, że dzięki „zielonej rewolucji” eksport płodów Indii w 2015 r. przewyższa wartość importu.

**Tabela 9. Globalny eksport i import produktów rolnych w latach 2010–2015**

	Kraj	Eksport [%]	2010	2015	Kraj	Import [%]	2010	2015
1.	EU	585	41,9	37,1	EU	590	42,7	36
	EU ekstra	157	10	10	EU ekstra	166	13,2	9,8
2.	USA	163	13,0	10,4	Chiny	160	3,3	9,5
3.	Brazylia	80	2,8	5,1	USA	149	11,6	8,8

	Kraj	Eksport [%]	2010	2015	Kraj	Import [%]	2010	2015
4.	Chiny	73	3,0	4,6	Japonia	74	10,4	4,4
5.	Kanada	63	6,3	4,0	Kanada	38	2,6	2,3
6.	Indonezja	39	1,4	2,5	Korea	35	2,2	2,0
7.	Tajlandia	36	2,2	2,3	Indie	28	0,7	1,6
8.	Australia	36	3,0	2,3	Meksyk	28	1,8	1,6
9.	Indie	35	1,1	2,2	Rosja	28	1,3	1,6
10.	Argentyna	35	2,2	2,2	Hongkong	27		
11.	Rosja	30		2				

Źródło: World Trade Organization. Trade Policy 2016. Merchandise Trade, <https://www.wto.org>, data dostępu: 13.08.2017.

Kryzys gospodarczy uderzył przede wszystkim w światową wymianę surowców. Największymi eksporterami paliw i surowców pozostają w gospodarce światowej: EU, Rosja, Arabia Saudyjska, Australia, Kanada, Katar i Zjednoczone Emiraty Arabskie. Jeżeli jednak pominiemy wymianę krajów UE na jednolitym rynku, to wówczas okazuje się, że w największym eksporterem surowców i paliw jest Rosja (6,9%) oraz Arabia Saudyjska (5,4%). W latach 2010–2015 z powodu kryzysu gospodarczego spadała dynamika eksportu paliw Arabii Saudyjskiej i Rosji o 7% rocznie, Norwegii – o 6%, Australii – o 4%. Spadkowi eksportu towarzyszyły oczywiście kurczące się rynki zbytu największych importerów: USA roczny spadek importu surowców i paliw w wysokości 10%, Japonii – 8%, UE – 5%. O ile największymi importerami surowców i paliw pozostają kraje rozwinięte gospodarczo: EU, USA, Japonia, Korea, to po kryzysie rośnie znaczenie rynku Chin w imporcie surowców z 3,7 do 13,1%, oraz Indii z 2,4 do 4,8% (tab. 10).

**Tabela 10. Najwięksi eksporterzy i importerzy paliw oraz surowców w latach 2000–2015 w mld dol. i w % handlu światowego**

	Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
1.	EU	440	18,2	15,5	EU	741	33,4	27,1
	EU ekstra	137	5,2	4,8	EU ekstra	437	20,7	16,0
2.	Rosja	195	8,1	6,9	Chiny	358	3,7	13,1
3.	Arabia Saudyjska	153	8,3	5,4	USA	246	18,5	9,0
4.	Australia	108	3,1	3,8	Japonia	169	10,8	6,2
5.	Kanada	104	5,7	3,7	Korea	130	5,2	4,7
6.	Katar	71	1,3	2,5	Indie	130	2,4	4,8

7.	Zjednoczone Emiraty	68	3,5	2,4	Singapur	70	2,0	2,5
8.	Norwegia	66	4,9	2,3	Tajwan	50	1,3	1,8
9.	Chiny	55	1,5	1,9	Kanada	42	2,0	1,5

Źródło: World Trade Statistical Review 2016, <https://www.wto.org>, data dostępu: 14.08.2017.

Światowy eksport żelaza i stali został najbardziej dotknięty światową recesją 2008 r. Wobec spadającego popytu i cen wywóz żelaza i stali za granicę obniżył się u wszystkich 10 największych światowych eksporterów. Największymi eksporterami żelaza i stali pozostały kraje członkowskie UE (139 mld dol.), Chiny (64 mld dol.), Japonia (30 mld dol.). Największe spadki eksportu dotknęły Rosji i Ukrainy, najmniejsze Brazylii, która awansowała z 11. pozycji na siódmą na liście światowych eksporterów. USA znajdują się na piątym miejscu z mniejszą wartością eksportu (16 mld dol.) niż Korea (23 mld dol.). Największymi rynkami zbytu w 2015 r. pozostają USA z importem żelaza i stali w wysokości 39 mld dol., UE – import zewnętrzny w wysokości 32 mld dol., Chiny – import 20 mld dol. (tab. 11).

**Tabela 11. Światowy eksport żelaza i stali w 2015 r. w mld dol.**

	Kraj	Wielkość eksportu	Roczna zmiana
1.	UE	139	-18
2.	Chiny	64	-12
3.	Japonia	30	-19
4.	Korea	23	-20
5.	USA	16	-20
6.	Rosja	15	-39
7.	Brazylia	10	-9
8.	Tajwan	9	-24
9.	Ukraina	8	-39
10.	Indie	8	-28

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Tekstylnia zalicza się do tzw. dóbr podstawowych charakteryzujących się niską elastycznością popytu. Nie są to jednak dobra homogeniczne, ale zróżnicowane zarówno pod względem wartości użytkowych, jak dostawców i odbiorców. W 2015 r. dominującym eksporterem tekstyliów stały się Chiny, których udział w światowym wywozie zwiększył się do 37,4%, to jest 109 mld dol. z 10,4% 2007 r. (tab. 12). Kryzys roku 2008 nie

przeszkodził rozwojowi eksportu Chin, kiedy jego wartość podniosła się o 47% w latach 2010–2015.

O ile znaczenie eksportu tekstyliów maleje w krajach UE, USA, Korei do kolejno 6,9% (wywóz zewnętrzny), 4,8%, 3,7%, to w okresie 2000–2015 wzrosło znaczenie Indii w ich światowym eksporcie z 3,6 do 5,9%, a Turcji z 2,4 do 3,8%. Warto dodać, że w latach 2010–2015 eksport tekstyliów z Indii na rynek światowy rósł rocznie o 25%, a z Turcji – o 24%. Kraje UE i USA pozostają oczywiście największymi rynkami zbytu dla eksportu tekstyliów z krajów rozwijających się, chociaż znaczenie jednolitego rynku europejskiego zmniejszyło się z około  $\frac{1}{3}$  do  $\frac{1}{5}$ . Udział USA w światowym imporcie utrzymuje się mniej więcej na tym samym poziomie od 9,8 do 9,6%. W okresie kryzysu nie widać natomiast spadku importu tekstyliów do największych producentów odzieży, to jest Wietnamu – wzrost o 67%, Bangladeszu – wzrost o 49%, wskutek czego Wietnam stał się czwartym największym odbiorcą tekstyliów, a Bangladesz plasuje się na miejscu piątym w gospodarce światowej.

**Tabela 12. Najwięksi eksporterzy i importerzy tekstyliów w latach 2000–2015 w mld dol. i w % handlu światowego**

Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
Chiny	109	10,4	37,4	EU	68	35,2	22,1
EU	64	36,7	22,1	EU ekstra	29	9,9	9,3
EU ekstra	20	9,9	6,9	USA	30	9,8	9,6
Indie	17	3,6	5,9	Chiny	19	7,8	6,1
USA	14	7,1	4,8	Wietnam	18	0,8	5,8
Turcja	11	2,4	3,8	Bangladesz	10	0,8	3,2
Korea	11	8,2	3,7	Hongkong	9		
Tajwan	10	7,7	3,3	Japonia	8	3,0	2,6
Hongkong	9			Meksyk	7	3,6	2,1
Pakistan	8	2,9	2,9	Turcja	6	1,3	2,0
Japonia	6	4,5	2,1	Indonezja	6	0,8	1,8

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Podobnie jak w przypadku tekstyliów największym dostawcą odzieży na świecie są Chiny z wielkością wywozu 175 mld dol. w 2015 r., to jest 39,3% światowego eksportu (tab. 13). W latach kryzysu 2010–2015 widać również awans krajów rozwijających się, gdzie wzrost roczny eksportu Bangladeszu wynosił 12%, Wietnamu – 16%, Indii – 10%, Kambodży – 10%, to jest znacznie przewyższał dynamikę wywozu krajów UE – 2%,

czy USA – 5% w porównywalnym okresie. Wskutek tego na listę czołowych eksporterów światowych awansowały takie kraje, jak Bangladesz (3. miejsce), Wietnam (4. miejsce), a wśród dziesięciu największych eksporterów znajdują się również Indie, Turcja i Indonezja. Jeśli chodzi o import, to największymi rynkami zbytu dla odzieży produkowanej w krajach rozwijających się pozostają kraje rozwinięte: UE (170 mld dol.), USA (97 mld dol.), Japonia (29 mld dol.), chociaż ich udział maleje w światowym imporcie. Z kolei w latach kryzysu 2010–2015 najwięcej zwiększył się import do Korei o 14% do 1,7% światowego importu i do Chin o 21% do 1,3% światowego importu, spadła natomiast wartość importu Szwajcarii i Rosji.

**Tabela 13. Najwięksi eksporterzy i importerzy odzieży w 2015 r. w mld dol. i % handlu światowego**

Kraj	Ekspert	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
Chiny	175	18,2	39,3	EU	170	41,1	34,0
EU	112	28,7	25,2	EU ekstra	96	19,6	19,2
EU ekstra	28	6,4	6,2	USA	97	33,0	19,4
Bangladesz	26	2,6	5,9	Japonia	29	9,7	5,7
Wietnam	22	0,9	4,8	Hongkong	15		
Hongkong	18			Kanada	10	1,8	2,0
Indie	18	3,0	4,1	Korea	9	0,6	1,7
Turcja	15	3,3	3,4	Australia	7	0,9	1,3
Indonezja	7	2,4	1,5	Chiny	7	0,6	1,3
Kambodża	6	0,5	1,4	Szwajcaria	6	1,6	1,1
USA	6	4,4	1,4	Rosja	6	1,1	1,0

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Jeżeli chodzi o dobra o wyższej wartości dodanej, takie jak eksport samochodów, to sytuacja w handlu światowym jest odmienna od podziału pracy w zakresie dóbr podstawowych. W latach 2010–2015 eksport samochodów spadł w Japonii o –2% rocznie, natomiast inni najwięksi eksporterzy rozwijali wywóz pojazdów w okresie kryzysu, najwięcej Meksyk o 12% rocznie, Chiny – o 12%, Indie – o 8%, Tajlandia – o 7%. W 2015 r. kraje UE pozostają dalej największym eksporterem samochodów w gospodarce światowej zarówno biorąc pod uwagę eksport na jednolitym rynku, jak i na rynku globalnym (w 2015 r. wzrost udziału zewnętrznego eksportu do 17,3%). Jak widać z tabeli 14, w latach 2000–2015 zmniejszającym się udziałem w światowym wywozie samochodów z Japonii, USA i Kanady towarzyszy wzrost eksportu z Meksyku (97 mld dol.) i Korei

(71 mld dol.). W 2015 r. pojawiają poza tym nowi liczący się eksporterzy, tacy jak Chiny, Tajlandia, Turcja i Indie. W latach 2000–2015 widać również ewolucje w światowym imporcie, gdzie maleje znaczenie rynków krajów rozwiniętych: EU, USA, Kanady, Japonii, a rośnie znaczenie rynku Chin, Arabii Saudyjskiej, Turcji i Rosji.

**Tabela 14. Najwięksi eksporterzy i importerzy samochodów w latach 2000–2015 w mld dol. i % handlu światowego.**

Kraj	Eksport	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
EU	653	49,8%	49,3%	EU	498	42,5%	36%
EU ekstra	229	12,2%	17,3%	EU ekstra	72	5,6%	5,3%
Japonia	137	15,3%	10,3%	USA	292	29,9%	21,6%
USA	129	11,7%	9,8%	Chiny	73,0	0,7%	5,4%
Meksyk	97	5,3%	7,3%	Kanada	68,8	8,0%	5,0%
Korea	71	2,6%	5,4%	Meksyk	45,1	3,5%	3,3%
Kanada	62,6	10,5%	4,7%	Arabia Saudyjska	33	0,7%	2,4%
Chiny	49	0,3%	3,7%	Australia	24	1,5%	1,7%
Tajlandia	27	0,4%	2,0%	Turcja	20	1,0%	1,4%
Turcja	17	0,3%	1,3%	Japonia	19	1,7%	1,4%
Indie	11	0,1%	0,9%	Rosja	16	0,2%	1,2%

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Produkty zaawansowane technologicznie stanowią 70% światowej wymiany handlowej produktami przemysłu przetwórczego, przy czym urządzenia telekomunikacyjne i elektroniczne są najważniejszymi towarami z tej grupy (około 30% wartości obrotów). W odpowiedzi na wzrost światowego popytu obroty wyposażeniem telekomunikacyjnym i biurowym osiągnęły poziom 15 420 mld dol. w 2015 r. Poszczególne kraje w różnym stopniu są jednak zaangażowane w wymianę towarami zaawansowanymi technologicznie. Największym eksporterem sprzętu telekomunikacyjnego i biurowego są dzisiaj Chiny, których udział w handlu światowym wzrósł w latach 2000–2015 z 4,5 do 34% (tab. 15). Dynamika eksportu Chin rosła również w czasie kryzysu, rocznie o 6% w latach 2010–2015. O ile w eksporcie światowym tego sprzętu maleje znaczenie eksportu zewnętrznego UE (z 8,7 do 4,9%), USA (z 15,9 do 8,2%), Japonii (z 11,2% do 3,5%), to utrzymuje się wśród dziesięciu największych eksporterów wysoka pozycja nowych krajów przemysłowych: Singapur (118 mld dol.), Korea (110 mld dol.), Tajwan (93 mld dol.), Meksyk (63 mld dol.), Malezja (59 mld dol.).



Jak się oblicza, kraje Azji dostarczają w sumie około 50% wyrobów zaawansowanych technologicznie, co jest związane nie tylko z przenoszeniem ich produkcji z krajów wysoko rozwiniętych, ale również z umiejętnością naśladowania innowacji i dysponowania odpowiednim kapitałem wiedzy<sup>70</sup>. W imporcie światowym maleje znaczenie rynku UE (z 33,9 do 23,1%) i USA (z 21,2 do 16,6%), a rośnie rola Chin (z 4,4 do 19,9%) w latach 2000–2015. Ponadto utrzymuje się wysoka pozycja nowych krajów przemysłowych nie tylko w eksporcie, ale i imporcie sprzętu biurowego oraz telekomunikacyjnego, co może być wynikiem dynamicznego rozwoju wewnątrzgałęziowego podziału pracy.

**Tabela 15. Najwięksi eksporterzy i importerzy sprzętu biurowego i telekomunikacyjnego w mld dol. i w % handlu światowego**

Kraj	Ekspert	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
Chiny	591	4,5	34,0	EU	446	33,9	23,1
EU	318	29,3	18,3	EU ekstra	222	14,7	11,5
EU ekstra	85	8,7	4,9	USA	321	21,2	16,6
Hongkong	244			Chiny	385	4,4	19,9
USA	142	15,9	8,2	Hongkong	257		
Singapur	118	7,7	6,8	Singapur	84	5,3	4,4
Korea	110	6,1	6,3	Japonia	80	6,0	4,2
Tajwan	93	6,0	5,4	Meksyk	64	2,9	3,3
Meksyk	63	3,5	3,6	Korea	62	3,3	3,2
Japonia	60	11,2	3,5	Tajwan	47	3,8	2,4
Malezja	59	5,4	3,4	Malezja	41	3,2	2,1

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Światowy eksport chemikaliów to kolejna grupa wyrobów zaawansowanych technologicznie, których eksport wynosił powyżej 10 159 mld dol. W 2015 r. największymi eksporterami pozostawały kraje EU (48% ogółem i 18% eksport ekstra) i USA (11%). Jak widać z tabeli 16, stały postęp w wywozie chemikaliów notowały w 2015 r. Chiny do udziału 6,9% w światowym eksporcie, Korea – 3,1%, Singapur – 2,5% oraz Indie – 1,9%. Warto dodać, że mimo spadku obrotami ropą naftową w gospodarce światowej nie zauważono spadku wartości wymiany chemikaliami w okresie kryzysu (z wyjątkiem Japonii). Pośród największych eksporterów eksport roczny rósł w latach 2010–2015 o 3% w UE (wywóz zewnętrzny), o 2% – w USA, o 8% – w Chinach, o 4% – w Szwajcarii i Korei. Z kolei w latach 2010–2015 import roczny chemikaliów rósł w UE o 2%, w USA

<sup>70</sup> S. Wydymus, A. Głodowska, *op. cit.*, s. 64–65.

– o 4%, w Chinach – o 3%, w Indiach – o 6%, Meksyku – o 5%. Choć kraje UE i USA utrzymują dalej wysoką pozycję w imporcie chemikaliów (odpowiednio 39,5%, 10,7% import ekstra, 11,5%) to w latach 2000–2015 rosła udziały Chin i Indii w światowym imporcie chemikaliów do 8,9% i 1,9% oraz Brazylii do 2% (38 mld dol. importu) w 2015 r.

**Tabela 16. Najwięksi eksporterzy i importerzy chemikaliów w latach 2000–2015 w mld dol. i w % handlu światowego**

Kraj	Ekspert	2010	2015	Kraj	Import	2010	2015
EU	901	53,9	48	EU	761	44,0	39,5
EU ekstra	349	18,6	18	EU ekstra	205	10,5	10,7
USA	206	13,7	11	USA	220	12,2	11,5
Chiny	130	2,1	6,9	Chiny	171	4,9	8,9
Szwajcaria	88	3,6	4,7	Japonia	64	4,2	3,3
Japonia	63	6,0	3,4	Indie	47	0,8	2,4
Korea	58	2,4	3,1	Kanada	45,2	3,2	2,3
Singapur	47	1,6	2,5	Meksyk	43	2,4	2,2
Kanada	37	2,5	2,0	Korea	43,1	2,2	2,2
Indie	36	0,7	1,9	Meksyk	43	2,4	2,2
Tajwan	32	1,6	1,7	Szwajcaria	42	2,1	2,2

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016.

Jeżeli chodzi o eksport farmaceutyków, to w eksporcie światowym po kryzysie 2008 r. utrzymuje się dominacja krajów europejskich, które zwiększają przewagę nad konkurentami (tab. 17). Udział eksportu zewnętrznego krajów UE zwiększył się w latach 2000–2015 z 26,7 do 29,8%, zaś udział Szwajcarii z 10,6 do 12,2%, co wynika z silnej pozycji konkurencyjnej. Liczącym się eksportem farmaceutyków pozostają USA z wielkością wywozu – 52 mld dol. w 2015 r., rośnie też znaczenie nowych krajów przemysłowych: Indii (2,6% światowego eksportu), Chin (2,5%), Singapuru (1,4%), Panamy (0,7%). Ósmym największym światowym eksporterem pozostaje Izrael z wielkością wywozu – 7 mld dol. w 2015 r. W tym samym roku największymi importerami farmaceutyków pozostają w gospodarce światowej: UE (260 mld dol.), USA (90 mld dol.) oraz Japonia, Szwajcaria, Chiny, Kanada i Rosja. Warto dodać, że wymiana farmaceutykami właściwie nie została dotknięta kryzysem, gdzie w latach 2010–2015 rósł zarówno eksport, jak i import w UE (5% i 2%), Szwajcarii (6% i 2%), Chinach (5% i 9%), a w Indiach zanotowano wzrost eksportu o 14%.

**Tabela 17. Najwięksi eksporterzy i importerzy farmaceutyków w latach 2000–2015 w mld dol. i w % handlu światowego**

Kraj	Ekspert	2000	2015	Kraj	Import	2000	2015
EU	340	66,1	63,9	EU	260	52,1	47,5
EU ekstra	159	26,7	29,8	EU ekstra	80	13,5	14,6
Szwajcaria	65	10,6	12,2	USA	90	13,9	16,4
USA	52	9,6	9,8	Japonia	24	3,7	4,4
Indie	14	1,5	2,6	Szwajcaria	23	4,0	4,2
Chiny	14	2,3	2,5	Chiny	20	1,7	3,7
Kanada	8	1,2	1,4	Kanada	13	2,6	2,3
Singapur	8	1,3	1,4	Rosja	9	2,4	1,7
Izrael	7	1,4	1,2	Australia	8	1,8	1,4
Japonia	4	0,9	0,7	Brazylia	7	1,4	1,3
Panama	4	0,6	0,7	Meksyk	5	1,0	1,0

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016.

Ogółem należy podkreślić, że po 2008 r. rysuje się pewna zmiana w międzynarodowym podziale pracy w związku z rosnącą rolą wymiany towarami zaawansowanymi technologicznie oraz stopniową realokacją produkcji do nowych krajów przemysłowych. Uczestnictwo tych krajów w obrocie towarów *high-tech* zarówno po stronie eksportu, jak i importu jest świadectwem unowocześnienia ich struktur przemysłowych oraz wzrostu konkurencyjności międzynarodowej. Ponieważ towary zaawansowane technologicznie są nasycone nakładami i inwestycjami w B+R, przyczyniają się do budowy gospodarki opartej na wiedzy, a rozwijająca się wymiana handlowa w tym zakresie może świadczyć o dokonującej się ewolucji strukturalnej i dyfuzji wiedzy w gospodarce światowej.

### 1.10.2. Obroty usługami w gospodarce światowej

Wartość obrotów usługami jest mniejsza niż wymiany towarów, ale ich ranga stale rośnie we współczesnej gospodarce światowej. Szczególnie dynamicznie rozwijają się usługi turystyczne, transportowe i usługi zaawansowane technologicznie (telekomunikacyjne, edukacja, opieka zdrowotna, reklama, doradztwo podatkowe, rachunkowo-księgowe itd.). Udział usług zaawansowanych technologicznie w światowym eksporcie i imporcie usług kształtuje się na poziomie około 5% obrotów wszystkich rodzajów usług<sup>71</sup>.

<sup>71</sup> S. Wydymus, A. Głodowska, *op. cit.*, s. 114–115.

W 2007 r. w obrocie usługami największymi eksporterami były kraje UE – 667 mld (27,7% obrotu światowego), USA – 456,4 mld dol. (18,9%), Japonia – 127,1 mld dol. (5,3%), Chiny – 121,7 mld dol. (5,1%), Indie – 89,7 mld (3,7%). Podobnie w imporcie największymi importerami usług w 2007 r. były kraje EU – 544,9 mld dol. (24% światowego importu), USA – 335,9 mld dol. (14,8%), Japonia – 148,7 mld dol. (6,6%), Chiny – 129,3 mld dol. (5,7%) oraz Korea – 82,5 mld dol. (3,6%). Pośród 30 największych eksporterów znajdowały się jeszcze: Hongkong i Makau – terytoria przyłączone do Chin, a także Rosja i Ukraina oraz kraje arabskie Egipt, Liban, Maroko (tab. 18).

**Tabela 18. Najwięksi eksporterzy i importerzy usług w gospodarce światowej w 2007 według wartości obrotów w mld dol. i udziału %**

	Kraj	Wartość eksportu	Udział %	Kraj	Wartość importu	Udział %
1.	EU (27)	667,2	27,7	EU (27)	544,9	24,0
2.	USA	456,4	18,9	USA	335,9	14,8
3.	Japonia	127,1	5,3	Japonia	148,7	6,6
4.	Chiny	121,7	5,1	Chiny	129,3	5,7
5.	Indie	89,7	3,7	Korea	82,5	3,6
6.	Hongkong	82,7	3,4	Kanada	80,3	3,5
7.	Singapur	67,3	2,8	Indie	77,2	3,4
8.	Korea	61,5	2,6	Singapur	70,1	3,1
9.	Szwajcaria	61,5	2,6	Rosja	57,8	2,5
10.	Kanada	61,4	2,6	Hongkong	41,0	1,8
11.	Norwegia	40,7	1,7	Norwegia	38,6	1,7
12.	Australia	39,7	1,6	Australia	38,2	1,7
13.	Rosja	39,1	1,6	Tajlandia	38,0	1,7
14.	Tajwan	30,9	1,3	Tajwan	35,3	1,6
15.	Tajlandia	28,8	1,2	Brazylia	34,8	1,5
16.	Turcja	28,2	1,2	Szwajcaria	33,9	1,5
17.	Malezja	28,2	1,2	Arabia Saudyjska	30,6	1,3
18.	Brazylia	22,6	0,9	Zjednoczone Emiraty Arabskie	28,1	1,2
19.	Izrael	21,1	0,9	Malezja	27,8	1,2
20.	Egipt	19,7	0,8	Meksyk	24,0	1,1
21.	Meksyk	17,8	0,7	Indonezja	23,3	1,0

	Kraj	Wartość eksportu	Udział %	Kraj	Wartość importu	Udział %
22.	Makau	14,5	0,6	Izrael	17,8	0,8
23.	Ukraina	13,6	0,6	Południowa Afryka	16,3	0,7
24.	Północna Afryka	13,2	0,5	Turcja	14,1	0,6
25.	Chorwacja	12,6	0,5	Nigeria	13,9	0,6
26.	Liban	12,5	0,5	Egipt	13,1	0,6
27.	Indonezja	12,0	0,5	Kazachstan	11,3	0,5
28.	Maroko	11,7	0,5	Ukraina	10,8	0,5
29.	Argentyna	9,8	0,4	Argentyna	10,5	0,5
30.	Nowa Zelandia	9,0	0,4	Kuwejt	10,4	0,5

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016, data dostępu: 14.08.2017.

Po 2008 r. nie zaszły większe zmiany, jeśli chodzi o największych eksporterów i importerów usług (tab. 19). Największymi eksporterami usług w 2016 r. były dalej kraje UE – 879 mld dol. (24,2%), USA – 733 mld dol. (20,1%), Chiny – 207 mld dol. (5,7%), Japonia – 169 mld dol. (4,6%), Indie – 161 mld dol. (3,5%), zaś największymi importerami były UE – 725 mld dol. (20,1%), USA – 482 mld dol. (13,4%), Chiny – 449 mld dol. (12,5%), Japonia – 181 mld dol. (5,0%), Singapur – 155 mld dol. (4,3%). Pośród największych 30 eksporterów znajdują się takie nowe kraje, jak: Emiraty Arabskie – 26 mld dol. (0,7%), Arabia Saudyjska – 15 mld dol. (0,4%), Katar – 15 mld dol. (0,4%), Maroko – 15 mld dol. (0,4%), Liban – 14 mld dol. (0,4%). W okresie kryzysu widać także awans nowych krajów przemysłowych i naftowych, jeśli chodzi o import usług, wzrosła bowiem pozycja Singapuru, Indii, Emiratów Arabskich, Kuwejtu, Kataru. Natomiast wśród 30 największych eksporterów i importerów usług nie ma żadnego kraju z regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

**Tabela 19. Najwięksi eksporterzy i importerzy usług w mld dol. i w % ich udział w światowych obrotach w 2016 r.**

	Kraj	Wartość eksportu	Udział %	Kraj	Wartość importu	Udział %
1.	EU	879	24,2	EU	725	20,1
2.	USA	733	20,1	USA	482	13,4
3.	Chiny	207	5,7	Chiny	449	12,5
4.	Japonia	169	4,6	Japonia	181	5,0

	<b>Kraj</b>	<b>Wartość eksportu</b>	<b>Udział %</b>	<b>Kraj</b>	<b>Wartość importu</b>	<b>Udział %</b>
5.	Indie	161	3,5	Singapur	155	4,3
6.	Singapur	149	4,1	Indie	133	3,7
7.	Szwajcaria	112	3,1	Korea	109	3,0
8.	Hongkong	98	2,7	Kanada	97	2,7
9.	Korea	92	2,5	Szwajcaria	95	2,6
10.	Kanada	80	2,2	Hongkong	74	2,1
11.	Tajlandia	66	1,8	Rosja	73	2,0
12.	Australia	52	1,4	Zjed. Emiraty Arabskie	66	1,8
13.	Rosja	49	1,4	Brazylia	61	1,7
14.	Tajwan	41	1,1	Australia	56	1,6
15.	Izrael	39	1,1	Tajwan	52	1,4
16.	Turcja	37	1,0	Arabia Saudyjska	52	1,4
17.	Norwegia	36	1,0	Norwegia	47	1,3
18.	Malezja	34	0,9	Tajlandia	42	1,2
19.	Brazylia	33	0,9	Malezja	39	1,1
20.	Makau	32	0,9	Indonezja	31	0,8
21.	Filipiny	31	0,9	Meksyk	29	0,8
22.	Emiraty Arabskie	26	0,7	Katar	29	0,8
23.	Meksyk	24	0,7	Kuwejt	25	0,7
24.	Indonezja	23	0,6	Izrael	24	0,7
25.	Arabia Saudyjska	15	0,4	Filipiny	24	0,7
26.	Nowa Zelandia	15	0,4	Turcja	20	0,6
27.	Katar	15	0,4	Argentyna	19	0,5
28.	Maroko	15	0,4	Angola	19	0,5
29.	Liban	14	0,4	Wietnam	17	0,5
30.	Północna Afryka	14	0,4	Egipt	16	0,4

Źródło: World Trade Organization, Press/793 Trade Statistics and Outlook 12 April 2017.

Rola usług transportowych rośnie w handlu światowym wraz z rozwojem obrotów towarowych. W latach 2010–2015 eksport usług transportowych powiększał się umiarkowanie u 6 z 10 największych eksporterów, z wyłączeniem Japonii (–3%), Korei (–4%), Kanady (–1%) oraz UE, gdzie wartość wywozu tych usług utrzymywała się na tym samym poziomie. Największymi eksporterami usług transportowych pozostają kraje UE i USA



(tab. 20). Pośród 10 największych eksporterów usług transportowych znajdują się zarówno nowe kraje przemysłowe: Singapur (5,4% udziału w eksporcie światowym w 2015), Chiny (4,4%), Turcja (1,6%), Indie (1,6%), jak i kraje wysoko rozwinięte: Japonia (5,1%), Norwegia (2%), Kanada (1,4%), Szwajcaria (1,2%). Podobnie zróżnicowani jak w eksporcie są odbiorcy usług transportowych; znajdują się tutaj kraje zarówno rozwinięte gospodarczo – EU (30% światowego importu), USA (13,1%), Korea (2,7%), Australia (1,2%), jak i nowe kraje przemysłowe: Chiny (6,9% światowego importu), Indie (4,8%), Singapur (4,0%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (3,8%), Tajlandia (2,2%).

**Tabela 20. Najważniejsi eksporterzy i importerzy usług transportowych w latach 2010–2015 w mld dol. i w % handlu światowego**

Kraj	Eksport	2010	2015	Kraj	Import	2010	2015
EU	365,5	43,4	41,7	EU	327,3	32,7	30,0
EU ekstra	163,7	19,9	18,7	EU ekstra	142,5	14,6	13,1
USA	84,2	8,7	9,6	USA	96,9	7,6	8,9
Singapur	47,3	4,7	5,4	Chiny	75,6	6,5	6,9
Chiny	38,6	4,1	4,4	Indie	52,3	4,8	4,8
Japonia	35	5	5,1	Singapur	44,1	3,0	4,0
Korea	32,7	4,7	3,7	Zjednoczone Emiraty Arabskie	34	3,7	3,8
Norwegia	17,9	2,2	2,0	Korea	29,6	3,1	2,7
Rosja	16,8	1,8	1,9	Tajlandia	23,8	2,3	2,2
Indie	14,3	1,6	1,6	Kanada	20,0	2,2	1,8
Turcja	14,3	1,1	1,6	Arabia Saudyjska	19,6	1,3	1,8
Kanada	11,9	1,5	1,4	Hongkong	17,7	1,6	1,6
Szwajcaria	10,9	1,3	1,2	Australia	13,2	1,4	1,2
Tajwan	10,4	1,2	1,2	Meksyk	12,8	1,1	1,2
Zjednoczone Emiraty	10,3	0,3	1,2	Rosja	11,7	1,2	1,1

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016.

Najbardziej dynamicznie rozwijającym się sektorem usług są obecnie podróże zagraniczne. W latach 2010–2015 branżę turystyczną właściwie ominął kryzys: eksport usług turystycznych rósł u wszystkich największych eksporterów (z wykluczeniem Malezji –1%), ponadto rósł również import u wszystkich największych importerów (z wykluczeniem Australii –1% i Japonii –11%), co pokazuje odporność tego sektora na załamanie z 2008 r. W ujęciu statystycznym „wyeksportować podróż turystyczną” w takim

kraju, jak USA oznacza indeks zakupionych środków przez podróżnego w czasie pobytu w USA, co obejmuje m.in. cenę jego zakwaterowania, nabytej żywności i napojów, rozrywki, transportu lokalnego, prezentów i innych towarów.

Największym eksporterem usług turystycznych w tym ujęciu są kraje UE – 367,7 mld dol. w 2015 r. i USA – 178,3 mld dol. (por. tab. 21). Choć udział UE maleje w światowych obrotach turystycznych w latach 2010–2015, jeśli chodzi o południowe kraje członkowskie, to kryzys 2008 r. ominął ich eksport usług turystycznych. W latach 2010–2015 widać także rosnący udział Chin w turystyce międzynarodowej, chociaż poziom eksportu – 114,1 mld dol. (9,3%) (łącznie z Makau i Hongkongiem do 197,8 mld dol.) – ustępuje znacznie poziomowi importu usług turystycznych (292,2 mld dol.). Oprócz tych krajów liczącymi się eksporterami usług turystycznych są także: Tajlandia (3,6% ogółu eksportu światowego), Turcja (2,2%), Japonia (2,1%), Indie (1,7%), Malezja (1,5%), Meksyk (1,4%). Po stronie debetowej do krajów o największym imporcie usług turystycznych zaliczają się kraje o najwyższych dochodach lub najszybciej rosnącej klasie średniej: EU (27,2% importu światowego), Chiny (24,0%) o ponad dwukrotnie wyższych wydatkach turystów niż USA (9,9%), Rosja (2,9%), Kanada (2,4%), Korea (2,1%).

**Tabela 21. Eksport i import usług turystycznych w latach 2010–2015 w mld dol. i % obrotów międzynarodowych**

Kraj	Eksport	2010	2015	Kraj	Import	2010	2015
EU	367,7	36,0	29,8	EU	336,5	38,1	27,7
EU ekstra	124,4	11,2	10,1	EU ekstra	112,6	13,2	9,3
USA	178,3	14,3	14,5	Chiny	292,2	6,4	24,0
Chiny	114,1	8,9	9,3	USA	120,5	10,1	9,9
Tajlandia	44,5	2,1	3,6	Rosja	34,9	3,1	2,9
Makao	37,5	2,9	3,1	Kanada	29,4	3,5	2,4
Hongkong	35,9	2,3	2,9	Korea	25,0	2,2	2,1
Australia	29,7	3,0	2,4	Hongkong	22,9	2,0	1,9
Turcja	26,6	2,4	2,2	Singapur	22,1	2,2	1,8
Japonia	25,5	1,4	2,1	Australia	21,9	2,6	1,8
Indie	21,0	1,5	1,7	Arabia Saudyjska	20,7	2,5	1,7
Malezja	17,7	1,9	1,5	Brazylia	17,4	1,9	1,4
Meksyk	17,5	1,3	1,4	Szwajcaria	16,0	1,3	1,3
Singapur	16,7	1,5	1,4	Japonia	15,9	3,2	1,3
Szwajcaria	16,2	1,5	1,3	Norwegia	15,8	1,6	1,3

Źródło: The World Trade Statistical Review, World Trade Organization, New York 2016.

## **Podsumowanie**

Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej znajdują się w ciągłym rozwoju pod wpływem ewolucji gospodarki światowej. Zapotrzebowanie na nowe koncepcje teoretyczne związane jest ze zmianami strukturalnymi w gospodarce światowej, które zwłaszcza po kryzysie 2008 r. przekładają się na realokację produkcji i międzynarodowy podział pracy. Chociaż występuje wiele współczesnych teorii próbujących wyjaśnić nowe zjawiska i tendencje przepływu towarów i usług, to ciągle aktualna pozostaje odpowiedź na pytanie: wymiana, jakich grup towarów może być tłumaczona, przez które teorie. Z uwagi na złożony charakter wymiany międzynarodowej opisujące je teorie muszą się składać z konieczności z kilku koncepcji teoretycznych, z których żadnej nie można przypisać najważniejszej roli. Efektem podziału pracy we współczesnej gospodarce światowej jest wymiana zarówno: 1) tzw. produktów Ricardo – słabo przetworzonych, alokowanych pomiędzy krajami na podstawie względnych kosztów produkcji (teoria kosztów komparatywnych); 2) produktów „Heckschera-Ohlina”, o których wytwarzaniu decyduje wyposażenie krajów w czynniki produkcji (pracę, kapitał, technologię), których lokalizacja wymaga „obfitych”, czynników produkcji (teorie neoczynnikowe); 3) „produktów technologicznie zaawansowanych” wytwarzanych na podstawie kapitału ludzkiego i nowoczesnej technologii, o wymianie której decydują wiedza i postęp techniczny (teorie neotechnologiczne). Tłumaczenie współczesnego podziału pracy komplikuje jednocześnie rozwój krzyżowej wymiany w ramach poszczególnych kategorii produktów.

Kryzys 2008 r. niesie ze sobą pewną jakościową zmianę w przestrzeni międzynarodowej dzięki wzrostowi zapotrzebowania na produkty technologicznie zaawansowane, na różnorodność, na usługi, przy malejącym znaczeniu wymiany surowców i paliw. Wzrost pozycji w handlu tzw. nowych krajów przemysłowych i spadek pozycji krajów rozwiniętych wskazuje na duże znaczenie czynnika konkurencyjności, kapitału ludzkiego, dyfuzji wiedzy w kształtowaniu wzajemnych dostaw. Te ewolucje w handlu światowym pokazują rosnącą rangę teorii luki technologicznej, życia produktu, jako najlepiej tłumaczących współczesne przemiany w międzynarodowym podziale pracy. Ponadto wychodzeniu z kryzysu towarzyszy wzrost dochodów, liczniejsza klasa średnia w nowych krajach przemysłowych, która zgłasza coraz większy popyt na różnorodność (teorie popytowe). Wewnątrzgałęziowy podział pracy obejmuje nie tylko eksport i import dóbr finalnych, ale także wymianę ich części, zespołów i podzespołów, co tłumaczą teorie handlu wewnątrzgałęziowego, skali produkcji, przedsiębiorstwa międzynarodowego, łańcucha dostaw. Z uwagi na rosnący udział krajów rozwijających się w wymianie produktów pracochłonnych trudno też uznać za nieaktualne teorie kosztowe i obfitości zasobów w tłumaczeniu ich strumienia handlu.

Przed kryzysem struktura obrotów międzynarodowych znajdowała się pod wpływem olbrzymiego zapotrzebowania na paliwa i produkty standaryzowane (ropa naftowa, żelazo i stal, płody rolne). Po 2008 r. rozwój międzynarodowego podziału pracy obejmował w większej mierze wymianę produktami zróżnicowanymi (tekstylia, odzież, materiały biurowe), których produkcja migrowała naokoło świata w poszukiwaniu optymalnej lokalizacji. Relokacja produkcji odbywała się często w ramach korporacji transnarodowych, które uruchamiają produkcję filialną w krajach o niższych kosztach; ten typ handlu rozwijał się zwłaszcza między krajami rozwiniętymi a krajami nowo uprzemysłowionymi. Po kryzysie rośnie wymiana produktami technologicznie zaawansowanymi, które cechują się dużymi nakładami pracy naukowo-badawczej (produkty farmaceutyczne, chemiczne, sprzęt telekomunikacyjny). Z uwagi na olbrzymie koszty wynalazków, które nie podlegają szybkiemu zwrotowi szczególnie w fazie tzw. produktu nowego, ich produkcja lokowana jest w kraju innowatora, zaś kiedy produkty technologicznie zaawansowane zmieniają się w dobra standaryzowane, ich produkcja jest relokowana do krajów nowo uprzemysłowionych (samochody i komputery). Ponieważ międzynarodowy podział pracy ma tutaj charakter wewnątrzgałęziowy, wykorzystuje się m.in. korzyści skali w warunkach niedoskonałej konkurencji, rozwój specjalizacji poziomej, wymianę różnych asortymentów produktów wymiany części, zespołów i podzespołów. Rośnie również ranga usług technologicznie zaawansowanych, transportowych, turystycznych we współczesnej wymianie międzynarodowej

Przemiany w międzynarodowym podziale pracy w okresie kryzysu gospodarczego nie dotyczyły tylko struktury obrotów, ale również geografii eksportu i importu. Choć w 2007 r. największym eksporterem w gospodarce światowej były kraje UE (wartość eksportu Chin była niższa niż Niemiec), to po kryzysie 2008 r. Chiny awansowały na największego eksportera w gospodarce światowej. Eksport Chin jest obecnie większy od eksportu zewnętrznego UE i USA, ponad połowę przewyższa eksport Niemiec, a trzykrotnie eksport Japonii. Utrzymanie tego trendu w najbliższych latach oznacza dominację Chin w światowym eksporcie towarowym. W handlu międzynarodowym rośnie ranga nowych krajów przemysłowych, takich jak Indie, Korea, Meksyk, Turcja i Wietnam, przy malejącej pozycji USA i Japonii. Również kraje Europy Środkowo-Wschodniej nieznacznie poprawiły swoją pozycję w światowym eksporcie po 2008 r., natomiast widoczny jest spadek jego wartości w Rosji, krajach naftowych, m.in. Arabii Saudyjskiej, co wiąże się z redukcją cen ropy naftowej na rynkach międzynarodowych. Jeżeli chodzi o ewolucję importu po 2008 r., to USA pozostały największym rynkiem zbytu w gospodarce światowej, wyprzedzając UE i Chiny. W okresie kryzysu wzrosło znaczenie rynków zbytu takich krajów, jak Korea, Meksyk, Indie, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Tajlandia, Wietnam, Indonezja.

## Bibliografia

- Balassa B., *Intra-industry Specialization: a Cross-Country Analysis*, „European Economic Review”, Brussels, January 1986.
- Balassa B., *Structural Policies in the European Common Market*, [w:] *European Economic Integration*, Amsterdam 1975.
- Balassa B., *Trade liberalization among Industrial countries*, New York 1967.
- Baldwin R., *Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade*, „American Economic Review”, March 1971, Vol. 61, No 1, 126-146.
- Bueber M., Sudt T., *2012 Global R+D Funding Forecast*, „R&D Magazine”, 16.12.2012.
- Charan R., *Global Tilt. Leading your business through the great economic power shift*, London 2014.
- Dreher A., Gaston N., Martens P., *Measuring Globalization – Gauging its Consequence*, Springer, New York 2008.
- European Commission. A Lead Market Initiative for Europe. Communication from the Council the European Parliament, the European Economic and Social Committee of the Regions, COM (2007) 860.
- ETH Zurich, KOF, Press Release, Zurich, 20 April 2017.
- The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2015–2016, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, World Economic Forum, New York 2008, 2017.
- Globerman S., Dean J. W., *Recent Trends in Intraindustry Trade and their Implication for Future Trade Liberalization*, „Weltwirtschaftliche Archiv”, 1990 February,
- The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2015–2016, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, World Economic Forum, New York 2008, 2017.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., *Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated products*, London 1975.
- Gray H.P., Pugel T., Walter I., *International Trade, Employment and Structural Adjustment: the United States*, Geneva 1986, s. 57.
- Haufbauer G.C., *The impact of national characteristic and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods*, [w:] Vernon R., *The Technology Factor in International Trade*, New York 1970.
- Hindle T., *The Economist Guide to Management Ideas and Gurus*, London 2016.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, Warszawa 2007.
- Kilvitis K., *Delocalization of production: threats and opportunities for Estonia*, Tallin 2012.

- Kojima K., *The „Flying Geese” Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions and Regional Policy Implication*, „Journal Of Asian Economics” 2000, No. 1.1.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, PWN, Warszawa 2007, t. 1, International Economics, New York 1993, Innovation Union Competitiveness Report 2011, <http://ec.europa/research/innovation-union/index>, 2012, 8.08.2017.
- Landes D.S., *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawa 2015.
- Linder S.B., *An essay on trade and transformation*, Almqvist & Wiksell, Stockholm, J. Wiley, New York 1961.
- Lefeldt M., *Analysenkonzepte fur den Aussenhandel*, Hamburg 1978.
- McKinnon R.I., *Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1963/1964.
- Marshall A., *Principles of economics*, London 1920, przekład polski: *Zasady ekonomiki*, Warszawa 1925–1928.
- Meade J.E., *Problems of Economic Union*, London 1953. The Natural Resource Content of U.S. Foreign Trade, 1870–1955, MIT Press, 1963.
- Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990.
- Mucchielli J.L., Celimene F., *Mondialisation et regionalization. Un Defi pour L’Europe*, Paris 1992.
- Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M., *The International Allocation of Economic Activity*, London 1977.
- Posner M.V., *International Trade and Technological Change*, Oxford Economic Paper 13, October 1961, s. 169.
- Pratten C.F., *Economies of Scale in Manufacturing Industry*, Cambridge University Press, 1975.
- Ramos L.M., Zarzoso I.M., *The Effect of Technological Innovation on International Trade. A nonlinear Approach*, <http://papers.ssmo.com.2012>.
- Rauch E., *Network versus markets in international trade NBER Working Papers 5617*, National Bureau of Economic Research 1996.
- Rymaczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1996.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006.
- Salvatore D., *International Economics*, wyd. 2, New York 1987.
- Samuelson P., *International Trade and the Equalization of Factor Prices*, „Economic Journal” 1948, 58, no. 230.
- Schermerhorn J.R., *Exploring Management*, John Wiley and Sons, New York 2009.
- Scherer F.M., *The Economics of Multiplan Operation*, Harvard University Press 1975.



- Scherer F.M., Beckenstein A., Kaufer E., Murphy D., Bougeon-Massen F., *The Economics of Multiplant Operation, An International Comparisons Study*, Harvard Economic Studies 145. Harvard University Press 1975.
- Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Toruń 2002.
- The top 10 biggest R&D spenders, [Fortune.com/2014/11/17/top-10-research-development](http://Fortune.com/2014/11/17/top-10-research-development).
- Trade MAP, International Trade Statistics. Trade Statistics for International Business Development, 2007–2016.
- Turowski K., *Rozwój sektora wysokiej techniki, jako czynnik poprawy międzynarodowej pozycji polskiej gospodarki*, grudzień 2012, <http://www.mikroekonomia.net/>, data dostępu: 5.07.2017.
- UNCTAD, *Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology and sustainable development*, Geneva 2011.
- Venkatesh Rao (October 15, 2012). „Economies of Scale, Economies of Scope”. Ribbonfarm
- Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „The Quarterly of Journal Economic” 1966, nr 80 (2), s. 190–217, <https://doi.org/10.2307/1880689>.
- Wydymus S., Głodowska A., *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, Difin, Warszawa 2013.
- Yvars B., *Economie europeenne Dalloz*, Paris 1997.
- Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1966.

