

PRACE NAUKOWE

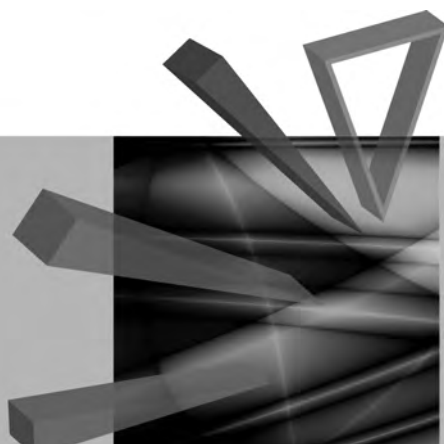
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

305

Ekonomia



Redaktorzy naukowi

Magdalena Rękas

Jerzy Sokołowski



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2013

Redaktor Wydawnictwa: Aleksandra Śliwka
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2013

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-382-3

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	13
Mieczysław Adamowicz, Paweł Janulewicz: Wykorzystanie analizy czynnikowej do oceny rozwoju społeczno-gospodarczego w skali lokalnej	15
Ewa Badzińska, Jakub Ryfa: Ekonomia wirtualnych światów – tendencje rozwoju	24
Tomasz Bernat: Egzogeniczne determinanty dominacji rynkowej na przykładzie Poczty Polskiej SA.....	37
Agnieszka Brelik, Marek Tomaszewski: Wybrane determinanty kształtujące współpracę innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych z jednostkami PAN i szkołami wyższymi na terenie Polski Północno-Zachodniej.....	50
Agnieszka Bretyn: Wybrane aspekty jakości życia młodych konsumentów w Polsce	62
Grzegorz Bywalec: Transformacja gospodarcza a regionalne zróżnicowanie ubóstwa w Indiach	73
Magdalena Cyrek: Determinanty zatrudnienia w usługach tradycyjnych i nowoczesnych – analiza regionalna.....	83
Sławomir Czech: Czy wokół państwa opiekuńczego toczy się jeszcze spór o wartości?.....	95
Sławomir Czetwertyński: Możliwości poznawcze prawa Metcalfe’a w określaniu wartości ekonomicznej sieci komunikacyjnych.....	108
Małgorzata Deszczka, Marek Wąsowicz: Polityka i strategia rozwoju Unii Europejskiej w koncepcji ekonomii zrównoważonego rozwoju	118
Karolina Dreła: Zatrudnienie nietypowe	129
Paweł Drobny: Ekonomia personalistyczna jako próba reorientacji ekonomii	142
Małgorzata Gajda-Kantorowska: Koszty bankructwa państwa	154
Małgorzata Gasz: Unia bankowa – w poszukiwaniu nowego paradygmatu na europejskim rynku bankowym	163
Małgorzata Gawrycka, Anna Szymczak: Zmiana struktury dochodów w Polsce w relacji kapitał–praca z uwzględnieniem sektorów gospodarki narodowej	174
Anna Golejewska: Innowacje i sposoby ich pomiaru na poziomie regionalnym	184
Mariusz Grębowiec: Zachowania nabywcze konsumentów na rynku usług bankowych w świetle badań	195

Urszula Grzega: Oszczędności i zadłużenie polskich gospodarstw domowych.....	207
Jarosław Hermaszewski: Sytuacja finansowa gminy a wybory bezpośrednie w gminach. Wstęp do badań.....	218
Elżbieta Jantóń-Drozdowska, Maria Majewska: Wpływ globalizacji na wzrost poziomu specjalizacji w międzynarodowej wymianie handlowej..	228
Tomasz Jasiński, Agnieszka Ścianowska: Możliwości oddziaływania na wzrost gospodarczy poprzez kontrolę poziomu ryzyka kredytowego w bankach przy wykorzystaniu systemów sztucznej inteligencji.....	240
Renata Jedlińska: Atrakcyjność inwestycyjna Polski – wybrane aspekty.....	252
Andrzej Jędruchniewicz: Inflacja jako cel polityki pieniężnej NBP.....	264
Michał Jurek: Wykorzystanie analizy duracji i wypukłości w zarządzaniu ryzykiem stopy procentowej.....	276
Sławomir Kalinowski: Znaczenie eksperymentu w metodologii nauk ekonomicznych.....	287
Teresa Kamińska: Struktura branżowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych a kryzys finansowy	299
Renata Karkowska: Siła oddziaływania czynników makroekonomicznych i systemowych na wielkość globalnej płynności.....	311
Anna Kasprzak-Czelej: Determinanty wzrostu gospodarczego.....	323
Krzysztof Kil, Radosław Ślusarczyk: Analiza wpływu polityki stóp procentowych EBC na stabilność sektorów bankowych w wybranych krajach strefy euro – wnioski z kryzysu.....	334
Iwona Kowalska: Rozwój badań z zakresu ekonomiki edukacji w paradygmacie interdyscyplinarności nauki	348
Ryszard Kowalski: Dylematy interwencjonizmu w czasach kryzysu	358
Jakub Kraciuk: Kryzysy finansowe w świetle ekonomii behawioralnej.....	370
Hanna Kruk: Rozwój zrównoważony w Regionie Morza Bałtyckiego na przykładzie wybranych mierników w latach 2005-2010.....	380
Kazimierz W. Krupa, Irmina Jeleniewska-Korzela, Wojciech Krupa: Kapitał intelektualny jako akcelerator nowej ekonomii (tablice korelacyjne, pracownicy kluczowi).....	391
Anna Krzysztofek: Normy i standardy społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.....	401
Krzysztof Kubiak: Transakcje w procesie przepływu wiedzy w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej.....	413
Paweł Kulpaka: Model konsumpcji permanentnej M. Friedmana a keynesowskie funkcje konsumpcji – empiryczna weryfikacja wybranych teorii na przykładzie Czech.....	423
Justyna Łukomska-Szarek, Marta Włóka: Rola kontroli zarządczej w procesie zarządzania jednostkami samorządu terytorialnego	434
Natalia Mańkowska: Konkurencyjność instytucjonalna – wybrane problemy metodologiczne.....	445

Joanna Mesjasz, Martyna Michalak: Percepcja zaangażowania przez adeptów zarządzania – szansą czy ograniczeniem dla współczesnych firm	457
Jerzy Mieszaniec: Innowacje nietechnologiczne w przedsiębiorstwach przemysłowych sektora wydobywczego	469
Aneta Mikula: Ubóstwo obszarów wiejskich w krajach Unii Europejskiej – demografia i rynek pracy	481
Grażyna Musialik, Rafał Musialik: Wartość publiczna a legitymizacja	492
Janusz Myszczyński: Wykorzystanie koncepcji <i>social savings</i> w określeniu wpływu sektora kolejowego na wzrost gospodarczy Niemiec w początkach XX w.	500
Aleksandra Nacewska-Twardowska: Zmiany w polityce handlowej Unii Europejskiej na początku XXI wieku	513
Anna Niewiadomska: Wydłużanie okresu aktywności zawodowej osób starszych w Polsce	524
Mariusz Nyk: Przeciętne wynagrodzenie a sytuacja na rynku pracy – przypadek województwa łódzkiego	536
Monika Pasternak-Malicka: Przesłanki ruchów migracyjnych Polaków z obszaru województwa podkarpackiego w kontekście kryzysu gospodarczego wywołanego kryzysem <i>subprime</i>	547
Jacek Pera: Budowa nowej architektury regulacyjnej w Europie jako element zarządzania ryzykiem niestabilności finansowej – rozwiązania pokryzysowe. Próba oceny i wnioski dla Polski	559
Renata Pęciak: Kryzysy w gospodarce w interpretacji Jeana-Baptiste’a Saya	573
Czesława Pilarska: Współczesny kryzys gospodarczy a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski	584
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innowacyjna nauka a źródła jej finansowania	601
Adriana Politaj: Pomoc publiczna na subsydiowanie zatrudnienia w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej	617
Marcin Ratajczak: Odpowiedzialny biznes w aspekcie osiągniętych korzyści ekonomicznych na przykładzie przedsiębiorstw agrobiznesu	628
Magdalena Rękas: Dieta w krajach Unii Europejskiej i czynniki wpływające na jej poziom – przegląd wybranych badań	638
Włodzimierz Rudny: Rozwiązania zintegrowane w modelach biznesowych	653
Krzysztof Rutkiewicz: Pomoc publiczna na działalność badawczo-rozwojową i innowacyjność przedsiębiorstw w polityce konkurencji Unii Europejskiej w latach 2004-2010	663
Katarzyna Skrzyszewska: Konkurencyjność krajów Regionu Morza Bałtyckiego w świetle międzynarodowych rankingów	675
Tadeusz Sporek: Ewolucja i perspektywy grupy BRICS w globalnej gospodarce	684

Aleksander Surdej: Inwestycje w szkolenia zawodowe w świetle teorii ekonomicznej.....	695
Piotr Szajner: Wpływ zmienności kursu walutowego na międzynarodową konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego	706
Stanisław Ślusarczyk, Piotr Ślusarczyk, Radosław Ślusarczyk: Problem skuteczności i efektywności decyzji menedżerskich w firmie w zakresie formułowania i wdrażania strategii	716
Sylwia Talar, Joanna Kos-Łabędowicz: Polska gospodarka internetowa – stan i perspektywy	729
Monika Utzig: Aktywa finansowe gospodarstw domowych a koniunktura gospodarcza	744
Agnieszka Wałęga: Nierówności dochodowe w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej	754
Grzegorz Wałęga: Wpływ spowolnienia gospodarczego na zadłużenie gospodarstw domowych w Polsce	766
Grażyna Węgrzyn: Formy zatrudnienia pracowników w Unii Europejskiej – aktualne tendencje	778
Barbara Wieliczko: Krajowa pomoc publiczna w UE w okresie obecnego kryzysu.....	790
Artur Wilczyński: Znaczenie kosztów alternatywnych w rachunku ekonomicznym gospodarstw rolnych	802
Renata Wojciechowska: Wieloznaczności językowe współczesnej ekonomii	813
Jarosław Wojciechowski: Ewolucja koncepcji funkcjonowania rynku w społecznej nauce Kościoła Katolickiego.....	823
Agnieszka Wojewódzka-Wiewiórska: Znaczenie lokalnych grup działania w budowaniu kapitału społecznego na obszarach wiejskich.....	834
Grażyna Wolska: Kodeksy etyczne jako instrument poprawnych relacji między podmiotem gospodarczym a konsumentem.....	844
Joanna Woźniak-Holecka, Mateusz Grajek, Karolina Sobczyk, Kamila Mazgaj-Krzak, Tomasz Holecki: Ekonomiczno-społeczne konsekwencje reklamy w segmencie leków OTC	853
Gabriela Wronowska: Oczekiwania pracodawców wobec absolwentów szkół wyższych w Polsce jako przykład bariery wejścia na rynek pracy... ..	861
Anna Wziętek-Kubiak, Marek Pęczkowski: Źródła i bariery ciągłości wdrażania innowacji przez polskie przedsiębiorstwa.....	872
Alfreda Zachorowska, Agnieszka Tylec: Instytucjonalna struktura rynku pracy w Polsce	884
Małgorzata Zielenkiewicz: Upodabnianie się krajów pod względem poziomu dobrobytu w procesie integracji europejskiej	895
Mariusz Zieliński: Demografia i aktywność zawodowa ludności a poziom bezrobocia w Unii Europejskiej.....	907
Jerzy Żyżyński: Gospodarka jako spójny system strumieni pieniądza a problem racjonalności pakietu fiskalnego.....	917

Summaries

Mieczysław Adamowicz, Paweł Janulewicz: The use of factor analysis for the assessment of socio-economic development on the local scale.....	23
Ewa Badzińska, Jakub Ryfa: The economy of virtual worlds – trend of development	36
Tomasz Bernat: Exogenous determinants of market dominance – Polish Post case	48
Agnieszka Brelik, Marek Tomaszewski: Selected determinants forming innovative partnership of traditional industrial companies with units of Polish Academy of Sciences and universities in north-western Poland.....	61
Agnieszka Bretyn: Selected aspects of quality of life of young consumers in Poland	72
Grzegorz Bywalec: Economic transformation and regional disparity of poverty in India.....	82
Magdalena Cyrek: Determinants of employment in traditional and modern services – regional analysis	94
Sławomir Czech: Is the welfare state’s dispute over values still alive?	107
Sławomir Czetwertyński: Cognitive possibilities of Metcalfe’s law in defining the economic value of communication networks	117
Małgorzata Deszczka, Marek Wąsowicz: Policy and development strategy in the European Union in the conception of economics of sustainable development	128
Karolina Dreła: Untypical employment.....	141
Paweł Drobny: Personalist economics as an attempt at economics reorientation	153
Małgorzata Gajda-Kantorowska: Costs of sovereign default.....	162
Małgorzata Gasz: Bank Union – in search of a new paradigm on the European banking market.....	173
Małgorzata Gawrycka, Anna Szymczak: Change of income framework in capital-labour scheme in Poland, including the sector of national economy	183
Anna Golejewska: Innovations and the way of their measure at the regional level.....	194
Mariusz Grębowiec: Purchasing behavior of consumers on banking service market in the light of research	206
Urszula Grzega: Savings and debt of Polish households.....	217
Jarosław Hermaszewski: Financial situation of a commune vs. local elections. Introduction to the study	227
Elżbieta Jantón-Drozdowska, Maria Majewska: The impact of globalization on a higher specialization level in international exchange of goods ...	239
Tomasz Jasiński, Agnieszka Ścianowska: Banks’ possibilities of influencing macroeconomic growth by the use of neural network systems in the credit risk control	250

Renata Jedlińska: Investment attractiveness of Poland – selected issues	263
Andrzej Jędruchniewicz: Inflation as a target of monetary policy of NBP ...	275
Michał Jurek: Use of duration and convexity analysis in interest rate risk management.....	286
Sławomir Kalinowski: The role of the controlled experiment in the methodology of economy	298
Teresa Kamińska: Economic activity structure of foreign direct investment and financial crisis	310
Renata Karkowska: The impact of macroeconomic and systemic factors on the global liquidity	322
Anna Kasprzak-Czelej: Determinants of economic growth	333
Krzysztof Kil, Radosław Ślusarczyk: The analysis of influence of the ECB interest rates' policy on a stability of bank sectors in selected countries of the eurozone – conclusions from the crisis.....	347
Iwona Kowalska: Development of research in the field of economics of education within the paradigm of interdisciplinarity of science	357
Ryszard Kowalski: The dilemmas of interventionism in times of crisis	369
Jakub Kraciuk: Financial crises in the light of behavioural economics.....	379
Hanna Kruk: Sustainable development in the Baltic Sea Region based on chosen indices in years 2005-2010	390
Kazimierz W. Krupa, Irmína Jeleniewska-Korzela, Wojciech Krupa: Intellectual capital as an accelerator of the new economy (correlation tables, key employees)	400
Anna Krzysztofek: Norms and standards of social responsibility in enterprises	412
Krzysztof Kubiak: Transactions in the flow of knowledge in the light of new institutional economics	422
Paweł Kulpaka: M. Friedman's permanent consumption model and Keynesian consumption functions – empirical verification of selected theories on the example of Czech.....	433
Justyna Łukomska-Szarek, Marta Włóka: The role of management control in management process of local self-government units.....	444
Natalia Mańkowska: Institutional competitiveness – selected methodological issues	456
Joanna Mesjasz, Martyna Michalak: Understanding the engagement by management adepts – a chance or a limitation for contemporary business	468
Jerzy Mieszaniec: Non-technological innovations in the industrial enterprises of mining sector.....	480
Aneta Mikula: Poverty of rural areas in the European Union member states – demography and labor market	491
Grażyna Musialik, Rafał Musialik: Public value and legitimacy	499

Janusz Myszczyzyn: Use of social savings concept in defining the role of railway sector on the economic growth in Germany in the early twentieth century	512
Aleksandra Nacewska-Twardowska: Changes in trade policy of the European Union at the beginning of the twenty-first century	523
Anna Niewiadomska: Extending the period of professional activity of the elderly in Poland	535
Mariusz Nyk: Average salary and the situation on the labour market – case of Łódź Voivodeship	546
Monika Pasternak-Malicka: Reasons form migration of Poles from Subcarpathian Voivodeship in the context of the economic crisis caused by the subpreme crisis	558
Jacek Pera: Construction of a new regulatory architecture in Europe as an element of financial instability risk management – post-crisis solutions. Attempt of assessment and implications for Poland.....	572
Renata Pęciak: Crises in the economy in the interpretation of Jean-Baptiste Say	583
Czesława Pilarska: The contemporary economic crisis and foreign direct investment inflow into Poland	600
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innovations in science and their financial sources	616
Adriana Politałaj: State aid for subsidizing of employment in Poland and in selected countries of the European Union	627
Marcin Ratajczak: Responsible business in the context of economic benefits gained on the example of agribusiness enterprises.....	637
Magdalena Rękas: Fertility rate in the European Union states and factors influencing the rate – review of selected surveys	652
Włodzimierz Rudny: Solution-based business models.....	662
Krzysztof Rutkiewicz: State aid for Research & Development & Innovation activities of enterprises in the European Union’s competition policy in the period 2004-2010.....	674
Katarzyna Skrzyszewska: Competitiveness of the Baltic Region countries in the context of international rankings	683
Tadeusz Sporek: Evolution and perspectives of BRICS group in the global economy.....	694
Aleksander Surdej: Investments in VET programmes: framework for an economic analysis	705
Piotr Szajner: The impact of exchange rated volatility on the competitiveness of Polish food sector on international markets	715
Stanisław Ślusarczyk, Piotr Ślusarczyk, Radosław Ślusarczyk: The problem of efficacy and effectiveness in the formulating and implementing of strategy decision making process	728

Sylwia Talar, Joanna Kos-Łabędowicz: Polish Internet economy – current state and future perspectives	743
Monika Utzig: Households’ financial assets and economic prospect.....	753
Agnieszka Wałęga: Income inequality in the context of accession of Poland to the European Union	765
Grzegorz Wałęga: Impact of economic slowdown on households’ debt in Poland	777
Grażyna Węgrzyn: Employment forms in the European Union – current trends.....	789
Barbara Wieliczko: State aid in the European Union in the period of the current crisis.....	801
Artur Wilczyński: The impact of opportunity costs on farms profitability.....	812
Renata Wojciechowska: Linguistic ambiguities of contemporary economics	822
Jarosław Wojciechowski: Evolution of free market concept in social teaching of the Catholic Church.....	833
Agnieszka Wojewódzka-Wiewiórska: The significance of local action groups in formation of social capital in rural areas	843
Grażyna Wolska: Ethical codes as a tool of correct relations between a firm and a consumer	852
Joanna Woźniak-Holecka, Mateusz Grajek, Karolina Sobczyk, Kamila Mazgaj-Krzak, Tomasz Holecki: Marketing of OTC medicines in Poland on the example of television advertising	860
Gabriela Wronowska: Expectations of employers towards graduates of universities in Poland as an example of barriers to enter the labor market	871
Anna Wziętek-Kubiak, Marek Pęczkowski: Sources and barriers of persistence of innovation of Polish manufacturing companies	883
Alfreda Zachorowska, Agnieszka Tylec: Institutional structure of the labor market in Poland	894
Małgorzata Zielenkiewicz: Convergence of the countries in terms of social welfare in the process of European integration	906
Mariusz Zieliński: Demography and economically active population vs. the level of unemployment in the European Union.....	916
Jerzy Żyżyński: Economy as a consistent system of money flows vs. the issue of fiscal pact rationality	931

Elżbieta Jantoń-Drozdowska, Maria Majewska

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

WPŁYW GLOBALIZACJI NA WZROST POZIOMU SPECJALIZACJI W MIĘDZYNARODOWEJ WYMIANIE HANDLOWEJ

Streszczenie: Celem opracowania było pokazanie, że wzrost stopnia globalizacji gospodarki światowej prowadzi do pogłębienia i zmiany charakteru specjalizacji w handlu zagranicznym danego kraju. Efektem jest wzrost poziomu specjalizacji, zwłaszcza wewnątrzgałęziowej, co oznacza przesunięcie się kraju w stronę działalności o wyższej wartości dodanej i większą koncentrację struktury przemysłu poszczególnych gospodarek. Przeprowadzona w tej pracy analiza porównawcza krajów o różnych poziomach dochodów potwierdziła także, że zgodnie z literaturą przedmiotu wzrost poziomu specjalizacji znajduje odzwierciedlenie w uzyskiwanych przez badane gospodarki zyskach z handlu zagranicznego, co stanowi rezultat większej technizacji ich struktur podaży i popytu oraz pojawienia się korzyści skali.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, dobrobyt, globalizacja, specjalizacja.

1. Wstęp

O globalizacji w gospodarce światowej mówiono już na przełomie XIX i XX w. Przejawami jej były rosące obroty handlowe między krajami rozwiniętymi oraz między metropoliami i terytoriami zależnymi, a także eksport kapitału do kolonii. Główną przyczyną szybkiego rozwoju handlu międzynarodowego w tym okresie były rosące rozmiary produkcji, spadek kosztów transportu oraz korzyści skali.

Współczesna globalizacja uznawana jest za najwyższą i najbardziej złożoną formę umiędzynarodowienia działalności gospodarczej (biznesu). W ujęciu dynamicznym rozumieć ją należy jako zespół procesów prowadzących do intensyfikacji stosunków ekonomicznych, politycznych i kulturowych, nawiązywanych ponad granicami narodowymi. Niektórzy autorzy pojmują globalizację również jako proces scalania gospodarek narodowych, przejawiający się w szybkim wzroście międzynarodowych przepływów towarowych i usługowych oraz kapitałowych (finansowych), a także wyraźnej tendencji do traktowania przez organizacje gospodarcze całego świata jako rynku zbytu. Aprobując użycie terminu „scalanie” do określenia istotnej właściwości globalizacji, możemy przyjąć, że nie jest ona niczym innym

jak integracją, tyle tylko, że nie w wymiarze regionalnym (w regionach gospodarki światowej, np. W Europie – Unia Europejska, EFTA, Europejski Obszar Gospodarczy, w Ameryce – NAFTA, FTAA, W Azji – ASEAN), ale ogólnosiwiatowym, globalnym¹.

Handel międzynarodowy we współczesnej globalnej gospodarce charakteryzuje się wzrostem udziału w całości wymiany międzynarodowej dóbr zróżnicowanych, przy malejącym udziale dóbr jednorodnych. Także inne cechy wymiany międzynarodowej, takie jak rosnący wpływ zmian technologicznych na jej rozmiary i kierunki, oraz zmiany w charakterze konkurencji na rynku światowym sprzyjają rozwojowi handlu wewnątrzgałęziowego, którego źródłem jest specjalizacja wewnątrzgałęziowa.

Celem niniejszego opracowania jest pokazanie, że wzrost stopnia globalizacji gospodarki światowej, znajdujący odzwierciedlenie w rosnącej wymianie handlowej, może prowadzić do pogłębienia i zmiany charakteru specjalizacji w handlu zagranicznym danej gospodarki. Przejawiać się to będzie, po pierwsze, w większym znaczeniu specjalizacji wewnątrzgałęziowej w wymianie handlowej danego kraju z resztą świata w porównaniu do specjalizacji międzygałęziowej, co oznacza przesunięcie się kraju w stronę działalności o wyższej wartości dodanej. Po drugie, w zmianach w stopniu dywersyfikacji struktury produkcji, a zatem i handlu zagranicznego danego kraju wraz z osiągnięciem kolejnych etapów rozwoju gospodarczego.

Dlatego też w pierwszej części pracy najpierw przedstawiono zmiany związane z globalizacją obrotów gospodarczych, które wpłynęły na wzrost specjalizacji wewnątrzgałęziowej kosztem spadku specjalizacji międzygałęziowej. Następnie w drugiej części opracowania omówiono przeobrażenia dotyczące stopnia dywersyfikacji struktury handlu zagranicznego zachodzące wraz ze zwiększaniem się dobrobytu.

2. Globalizacja i handel wewnątrzgałęziowy

Globalizacja w sferze handlu jest możliwa dzięki handlowi wewnątrzgałęziowemu. Zgodnie z tradycyjnymi teoriami handlu międzynarodowego specjalizacja powinna eliminować przemysły nieefektywne i prowadzić do ukształtowania się komplementarnych struktur gospodarczych w poszczególnych krajach². W konsekwencji istniałby handel międzygałęziowy, w ramach którego kraj eksportowałby produkty należące do innej gałęzi niż wyroby przez ten kraj importowane. W rzeczywistości jednak kraje (głównie rozwinięte) wymieniają się produktami należącymi do tych samych, substytucyjnych (konkurencyjnych) gałęzi przemysłu. Wyjaśnienie tego

¹ A. Budnikowski, *Zagrożenia związane z globalizacją i możliwości ich pokonywania*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej SGH” 2000, nr 9, s. 17-26; E. Jantoni-Drozdowska, *Korporacje transnarodowe w procesie globalizacji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2006, nr 2, s. 156-169; E. Jantoni-Drozdowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, Poznań 2009, s. 22-23.

² Zob. np.: J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 61.

zjawiska znajdujemy we współczesnych teoriach handlu międzynarodowego, koncentrujących się właśnie na handlu wewnątrzgałęziowym³.

Handel wewnątrzgałęziowy oznacza, jak to definiuje P. Krugman⁴, dwukierunkową wymianę podobnymi produktami lub – według H.G. Grubela i P.J. Lloyde'a⁵ – jednoczesny eksport i import przez kraj lub grupę krajów podobnych produktów lub ich części składowych z jednej gałęzi przemysłu w danym okresie. Dlatego też handel wewnątrzgałęziowy obejmuje przede wszystkim dobra zróżnicowane, czyli bliskie substytuty w produkcji bądź w konsumpcji, ale także dobra jednorodne. Te ostatnie, z punktu widzenia odbiorcy, mają takie same lub bardzo podobne cechy użytkowe, a głównym kryterium wyboru pozostaje cena. Zróżnicowanie produktu może mieć charakter pionowy (produkty różnią się jakością i ceną) lub poziomy (produkty różnią się cechami pozajakościowymi istotnymi dla użytkownika, np. kolorem, kształtem, smakiem, marką). Powyższemu rozróżnieniu towarzyszy pionowy i poziomy handel wewnątrzgałęziowy⁶.

Wyjaśnienie handlu wewnątrzgałęziowego dobrami jednorodnymi daje tradycyjna teoria handlu międzynarodowego, uzupełniona o elementy wcześniej nieuwzględniane, tzn. koszty transportu, magazynowania i uszlachtniania. Koszty transportu wpływają na rozwój handlu wewnątrzgałęziowego wtedy, gdy stanowią istotną część ceny płaconej przez odbiorcę (duża masa i niewielka wartość jednostkowa, co dotyczy niektórych surowców). Koszty magazynowania mają z kolei znaczenie dla handlu towarami, których produkcja ma charakter cykliczny (część produktów rolnych). Jeżeli koszty transportu są niższe od kosztów magazynowania, między krajami o różnych porach wegetacji może rozwijać się handel wewnątrzgałęziowy. Koszty uszlachtniania związane są z pakowaniem, składowaniem, sortowaniem, czyszczeniem i mieszaniem towarów. Obroty tego typu są istotnym składnikiem wymiany handlowej krajów o dogodnym położeniu geopolitycznym (Hongkong, Singapur), ale również mają znaczenie dla krajów rozwiniętych (np. dla Wielkiej Brytanii). Znacząca część handlu wewnątrzgałęziowego przypada jednak na produkty zróżnicowane, do których należą produkty będące bliskimi substytutami w kon-

³ Zob. np.: J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa: teoria i mechanizm funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 69-82; P. Krugman, *Intraindustry Specialization and Gains from the Trade*, "Journal of Political Economy" 1981, nr 89, s. 959-971.

⁴ P. Krugman, *New theories of trade among industrial countries*, "AEA Papers and Proceedings" 1983, nr 73, s. 243-248.

⁵ H.G. Grubel, P.J. Lloyde, *Intra-industry trade: the theory of measurement of intra-industry trade in differentiated products*, Macmillan, London 1975.

⁶ G.M. Grossman, E. Helpman, *Comparative advantage and long-run growth*, "American Economic Review" 1990, nr 80/4, s. 796-815; T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 62; M. Majewska-Bator, *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. A. Mickiewicza, Poznań 2010, s. 40-43.

sumpeji, produkcji i w obydwu tych sferach. Dlatego też im większe zróżnicowanie produktu w gałęzi, tym większy handel wewnątrzgałęziowy.

Od strony przyczynowej wymiana wewnątrzgałęziowa wiązana jest zazwyczaj z korzyściami skali, konkurencją niedoskonałą oraz zróżnicowaniem produktu i popytu. To ostatnie jest szczególnie charakterystyczne dla społeczeństw stosunkowo zamożnych, dysponujących wysokim dochodem o przeznaczeniu alternatywnym.

Skrótowo rzecz ujmując, w teorii handlu wewnątrzgałęziowego różnorodność produktów wytwarzanych i eksportowanych przez kraj jest ograniczona przez istnienie korzyści skali w produkcji. Korzyści skali w produkcji prowadzą każdy kraj do wytwarzania jedynie podgrupy towarów w obrębie danej kategorii produktu, co nazywamy specjalizacją wewnątrzgałęziową. Oznacza to, że kraje koncentrują się na wytwarzaniu specyficznie zróżnicowanych odmian produktów w danej gałęzi lub kategorii dóbr. Wymiana handlowa opiera się w takim razie na zasadzie substytucyjności handlu między krajami na poziomie branż, a kraje uczestniczące w tego typu wymianie handlowej są gospodarkami zwiększającymi stopień podobieństwa co do posiadanych zasobów oraz zmniejszającymi dystans w poziomach rozwoju gospodarczego. Kraje uczestniczące w wymianie wewnątrzgałęziowej mają więc zbliżone struktury popytu i podaży, co w tym drugim wypadku utożsamiane jest z podobnym wyposażeniem w czynniki produkcji.

Na upodabnianie się struktur społeczno-gospodarczych krajów wpływa przede wszystkim w różny sposób wzrost otwartości gospodarek, co sprawia, że im niższe są bariery w handlu, tym większy jest handel wewnątrzgałęziowy. Dla krajów, w przypadku których wzajemna wymiana towarowa jest większa, mamy bowiem do czynienia z silniejszym zjawiskiem dostosowywania się podaży do popytu na rynkach eksportowych krajów wymieniających się towarami. Eksporterzy muszą dostosowywać swój asortyment produktów do popytu zgłaszanego przez zagranicznych konsumentów, co w warunkach intensyfikacji zjawiska kalifornizacji potrzeb, stymulowanego globalizacją gospodarki światowej, nie jest już tak trudnym i kosztownym działaniem.

Na upodabnianie się struktur gospodarczych oddziałują również korzystnie różnego rodzaju procesy integracyjne, zwłaszcza te zachodzące w ramach ugrupowań handlowych (integracyjnych). Wzrost wymiany towarowej w takich ugrupowaniach, redukujących różnego rodzaju ograniczenia w handlu wzajemnym, wyjaśniany jest też rozwojem handlu wewnątrzgałęziowego, co dotyczy głównie przemysłowych towarów przetworzonych. Ma to miejsce szczególnie w tych ugrupowaniach integracyjnych, które zwiększają zakres integracji ekonomicznej i starają się wyrównać dysproporcje rozwojowe, czego dobrym przykładem jest Unia Europejska. Użyteczne są zwłaszcza te instytucje, które koordynują regionalną współpracę w ramach ugrupowania integracyjnego na przykład w zakresie ujednoczenia technicznych standardów, obniżania różnorodnych barier administracyjnych, zwiększania stopnia integracji krajowych systemów produkcyjnych poprzez wdrażanie potrzebnych zmian strukturalnych. Warunek powodzenia tych działań stanowi prowadzenie dia-

logu między krajami ugrupowania integracyjnego w celu uzgodnienia wspólnych dla nich celów i kierunków polityki gospodarczej, mającej zwiększać ich konkurencyjność wobec reszty świata.

Z kolei zróżnicowanie struktur popytu niezbędne dla rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego rośnie wraz ze zwiększaniem się dobrobytu krajów, gdyż zmiany we wzorcach konsumpcji są skorelowane z tempem rozwoju gospodarczego. Toteż handel wewnątrzgałęziowy częściej występuje między krajami o wyższych poziomach dochodów, a zatem i postępu technologicznego. W krajach tych potrzeby konsumentów są już bardziej wyszukane, co tworzy możliwości wzrostu stopnia dywersyfikacji oferty produktowej. Wówczas kraje mogą się w większym stopniu wymieniać między sobą różnymi odmianami towarów w ramach tych samych kategorii produktów.

Wzrost wymagań konsumentów będzie natomiast pobudzał specjalizację w produkcji towarów o większym stopniu przetworzenia i wyższej zawartości wiedzy i technologii. Dlatego też kraj, który chce zwiększyć swój udział w handlu wewnątrzgałęziowym, musi wprowadzać postęp technologiczny, co wymaga większych nakładów na działalność innowacyjną i większych inwestycji w kapitał ludzki. Celem jest właśnie rozwój branż o wyższym stopniu zaawansowania technologicznego, gdyż dają one możliwość wytwarzania bogatszego asortymentu różnych odmian w ramach tej samej kategorii produktów. Inaczej mówiąc, kraj chcący uczestniczyć w handlu wewnątrzgałęziowym musi szukać nowych substytucyjnych sposobów zaspokajania potrzeb konsumentów na coraz bardziej konkurencyjnym rynku światowym. Przykładem może być wzrost udziału towarów intensywnych technologicznie w produkcji tych krajów rozwijających się, które chcą zmienić charakter przewagi komparatywnej i przejść w stronę specjalizacji wewnątrzgałęziowej⁷.

Na koniec tej części warto podkreślić, że statystyki handlu międzynarodowego potwierdzają znaczący wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego w handlu światowym. W największym stopniu handel wewnątrzgałęziowy rozwija się w wymianie krajów o wysokim i średnim dochodzie, zwłaszcza we wzajemnych obrotach przemysłowymi towarami przetworzonymi, co jest zgodne z przedstawionymi powyżej determinantami wzrostu tego typu handlu⁸.

⁷ Zob. np.: P. Krugman, *New theories of trade among industrial countries*, *op. cit.*, s. 243-248; E. Jantóń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998, s. 71; M. Bijak-Kaszuba, *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 117-129; M. Majewska-Bator, *op. cit.*, s. 43-44, 58-60, 235-250; J. Świerkocki, *op. cit.*, s. 62-64; *Report of the Secretary-General of UNCTAD. Development-led globalization: Towards sustainable and inclusive development paths*, United Nations New York and Geneva 2011, s. 27-34.

⁸ M. Bruehlhart, *An Account of Global Intra-industry Trade, 1962-2006*, "Research Paper Series Globalisation, Productivity and Technology of the University of Nottingham" 2008, nr 08, s. 1-46; *Economic Globalisation Indicators: „Intra-industry trade”*, OECD 2010.

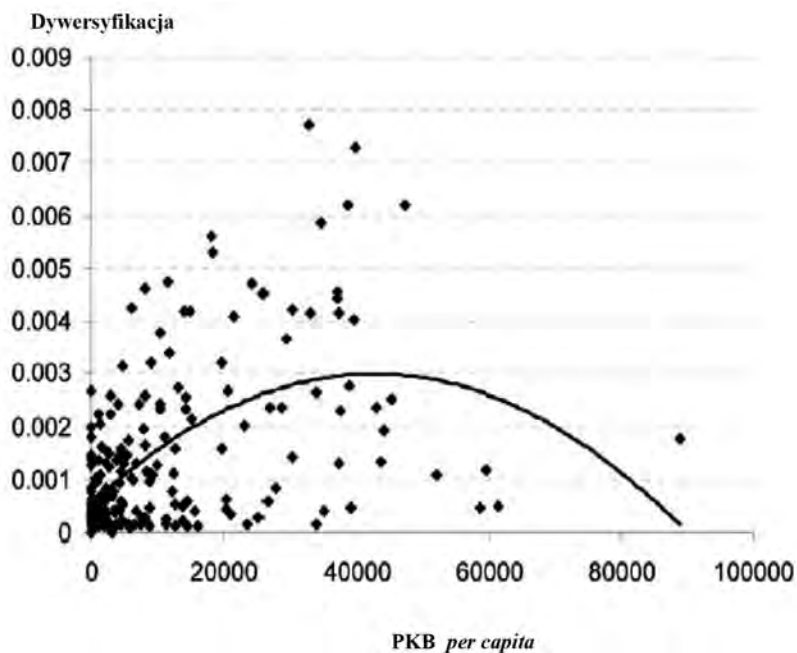
3. Zmiany poziomu specjalizacji i stopnia dywersyfikacji wymiany handlowej wraz z rozwojem gospodarczym

W analizie przewag w handlu międzynarodowym zwiększenie się możliwości specjalizacji wiąże się z wprowadzeniem podziału pracy. Podział pracy występuje bowiem, gdy ludzie specjalizują się w różnego typu działalności (np. jedni hodują bydło, a inni specjalizują się w produkcji samochodów). Jego największy wzrost ma więc miejsce na pierwszych etapach rozwoju gospodarczego, kiedy to powstaje dopiero przemysł. Bardziej zróżnicowany zakres operacji, co utożsamiane jest ze wzrostem stopnia dywersyfikacji produkcji krajowej, jest konieczny, aby móc się przesunąć w górę po „drabinie dochodu” i uzyskać bardziej trwałe podstawy dla długookresowego rozwoju gospodarczego. Dlatego też kraje słabo rozwinięte najpierw powinny w sposób wystarczający zdywersyfikować swoją strukturę produkcji, dzięki czemu mogą przejść na dalszy etap rozwoju gospodarczego. Ponadto dywersyfikacja jest ściśle powiązana z poprawą warunków zatrudnienia i zmniejsza podatność gospodarki na szoki zewnętrzne.

Natomiast poziom specjalizacji jest zazwyczaj definiowany jako udział czasu pracy (np. liczba roboczogodzin), który został przeznaczony na wytworzenie określonego towaru w porównaniu do produkcji innych dóbr. Wzrost poziomu specjalizacji w wytwarzaniu danego dobra prowadzić będzie w takim razie do większej produktywności, co znajduje odzwierciedlenie w rosnącym dobrobycie. Możemy mieć zatem równocześnie do czynienia ze wzrostem poziomu specjalizacji w wybranych obszarach podziału pracy, jak i zróżnicowaniem między jednostkami specjalizującymi się, co w tym drugim przypadku oznacza bardziej zróżnicowany zakres operacji.

Skutkiem wzrostu poziomu specjalizacji danego kraju jest wyższa wartość dodana eksportowanych towarów, która często jest mierzona eksportem *per capita*. Towarzyszy temu pogłębianie specjalizacji w produkcji między handlującymi ze sobą krajami, co polega na wprowadzeniu większej liczby odmian towarów w ramach stopniowo zmniejszanej liczby obsługiwanych kategorii produktów. Inaczej mówiąc, rośnie stopień koncentracji struktury produkcji krajowej, która już jest wystarczająco zdywersyfikowana. Jest to spowodowane między innymi tym, że aby móc efektywnie konkurować w warunkach globalizacji rynków i intensyfikacji postępu technologicznego, powinno się zmniejszyć pole działania, to znaczy ograniczyć asortyment (w sensie zakresu dywersyfikacji) oferowanych na rynku światowym produktów. W tej sytuacji dzięki handlowi zagranicznemu konsumenci uzyskują dostęp do bardziej zróżnicowanego wyboru spośród bardziej wyspecjalizowanych odmian produktów o lepszej jakości, a producenci mają większe szanse na uzyskanie korzyści skali i wzrost rentowności. Poziom specjalizacji kraju, który osiągnął już pewien etap rozwoju, powinien wobec tego rosnąć wraz ze spadkiem jego zakresu działania, czyli typów towarów przez niego wytwarzanych. Na skutek wzrostu poziomu specjalizacji poszczególnych krajów, zwłaszcza tych znajdujących się już na dalszych etapach rozwoju gospodarczego, rośnie skala koncentracji produkcji w go-

spodarce światowej. Opisywane tu zmiany w poziomie dobrobytu i stopniu dywersyfikacji struktury produkcji dobrze ilustruje rys. 1 i opisywane niżej wyniki badań autorów przedstawione w sposób syntetyczny w tab. 1. Wyniki badań przeprowa-



Legenda: Dywersyfikacja oznacza 1/Herfindahla-Hirschmana indeks

● Indeks dywersyfikacji ----- regresja wielomianowa (indeks dywersyfikacji (1/HHI))

Rys. 1. Dywersyfikacja i rozwój gospodarczy

Źródło: *Report of the Secretary-General of UNCTAD. Development-led globalization: Towards sustainable and inclusive development paths*, United Nations New York and Geneva 2011, s. 55 (UNCTAD secretariat, based on the World's Bank *World Development Indicators* (2010)).

dzonych przez ekspertów pracujących dla Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) zaprezentowane na rys. 1 wskazują bowiem wyraźnie, używając słów autorów cytowanego raportu, że kraje, przesuwać się w górę po drabinie dochodów, najpierw zwiększają zakres dywersyfikacji produkcji krajowej, zanim staną się bardziej wyspecjalizowanymi gospodarkami o większym stopniu koncentracji przemysłu, co jest dopiero charakterystyczne dla gospodarek o wysokich poziomach PKB *per capita*⁹.

⁹ X. Yang, *Endogenous vs. exogenous comparative advantage and economies of specialization vs. economies of scale*, "Journal of Economics, Zeitschrift für Nationalökonomie" 1994, nr 60/1, s. 29-54; S. Lall, *Exports of manufacturers by developing countries: emerging patterns of trade and location*,

Tabela 1. Wartości średnie PKB *pc* i EKS *pc* w USD w cenach bieżących, liczby produktów eksportowanych lub importowanych (LP) oraz wskaźników koncentracji rynku (WK) dla grup krajów o bardzo niskich, średnich i wysokich dochodach w 1995, 2000, 2005 i 2010 roku

Rok	PKB <i>pc</i>	EKS <i>pc</i>	Eksport		Import	
			LP	WK	LP	WK
Grupa krajów o bardzo niskich dochodach						
1995	239	55	97	0,46	226	0,16
2000	226	35	101	0,45	233	0,18
2005	279	42	131	0,44	238	0,19
2010	415	62	143	0,34	231	0,18
Grupa krajów o średnich dochodach						
1995	4299	878	225	0,20	246	0,08
2000	4926	1214	226	0,23	252	0,09
2005	7464	2444	234	0,25	254	0,10
2010	11504	3786	239	0,24	252	0,10
Grupa krajów o wysokich dochodach						
1995	29085	9947	256	0,13	258	0,07
2000	27250	11301	256	0,16	258	0,10
2005	40593	17392	257	0,15	258	0,09
2010	50051	21284	256	0,15	258	0,10

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk UNCTAD: <http://unctadstat.unctad.org./Report-Folders/reportFolders.aspx>.

Kierując się wyżej przedstawionymi rozważaniami, badane gospodarki zostały w pracy podzielone na trzy grupy krajów o bardzo niskich, średnich i bardzo wysokich PKB *per capita*, liczące po 16 państw każda. Okres badawczy stanowiły lata 1995-2010, co dało możliwość porównania zmian, które zaszły w stopniu dywersyfikacji lub koncentracji struktur handlu zagranicznego rozważanych grup krajów w ciągu 15 lat. Za miarę poziomu dobrobytu obrano PKB *per capita* w cenach bieżących w walucie zagranicznej, to jest w USD, który to wskaźnik jest często stosowany w międzynarodowych porównaniach gospodarczych jako miara zamożności danego kraju. Wielkości PKB *per capita* poszczególnych krajów zaczerpnięto ze statystyk Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD), dostępnych na oficjalnej stronie tej organizacji. Pierwszą grupę gospodarek stanowiły następujące kraje o najniższych dochodach, zaliczane do państw najsłabiej

“Oxford Review of Economic Policy” 1998, nr 14, s. 54-74; X. Yang, D. Zhang, *Economic development, international trade, and income distribution*, “Journal of Economics” 2003, nr 78/2, s. 163-191; M. Majewska-Bator, *op. cit.*, s. 44-45; *Report of the Secretary-General of UNCTAD, op. cit.*, s. 47-63; *Science, Technology and Industry Scoreboard: Innovation and growth in knowledge economies*, OECD 2011, s. 14-15, 34, 172-181.

rozwiniętych: Burundi, Liberia, Etiopia, Malawi, Niger, Sierra Leone, Mozambik, Erytrea, Madagaskar, Republika Południowej Afryki, Gwinea, Burkina Faso, Rwan- da, Togo, Nepal, Tanzania. W skład drugiej grupy weszły gospodarki rozwinięte o średnich poziomach dochodów, takie jak: Argentyna, Barbados, Brazylia, Chile, Chorwacja, Estonia, Gabon, Węgry, Łotwa, Litwa, Meksyk, Polska, Rosja, Turcja, Urugwaj, Wenezuela. W trzeciej znalazły się kraje gospodarczo rozwinięte, które osiągały w badanym okresie najwyższe wysokości dochodów, to jest: Norwegia, Szwajcaria, Australia, Dania, Szwecja, Holandia, Stany Zjednoczone, Kanada, Irlandia, Austria, Finlandia, Belgia, Japonia, Singapur, Niemcy, Francja.

Do oceny stopnia dywersyfikacji lub koncentracji struktury handlu zagranicz- nego badanych gospodarek wybrano dwa wskaźnikami zaczerpnięte ze statystyk UNCTAD dotyczących obszaru handlu międzynarodowego. Pierwszy wskaźnik stan- owiła liczba grup produktów eksportowanych lub importowanych przez dany kraj o wartości przekraczającej 100 000 USD lub wynoszącej więcej niż 0,3% importu lub eksportu ogółem według klasyfikacji grup handlu SITC 3. Drugim wskaźnikiem był indeks Herfindahla-Hirschmana mierzący stopień koncentracji rynku. Jego znor- malizowana wartość mieści się w przedziale od 0 do 1, gdzie 1 oznacza maksymalny stopień koncentracji rynku. Wyliczono także wielkości eksportu *per capita* (EKS *pc*) w USD w cenach bieżących rozpatrywanych krajów jako pośrednie miary wartości dodanej uzyskiwanej przez daną gospodarkę z handlu zagranicznego. Potrzebne do tego wartości eksportu ogółem badanych krajów oraz wielkości ich populacji po- chodziły z tego samego źródła co inne wskaźniki i dane wykorzystane w badaniach.

Tak jak na to wskazują wartości średnie omawianych w tej pracy wskaźników dla trzech rozpatrywanych grup krajów przedstawione w tab. 1, jak i nieprezentowa- ne dane dotyczące poszczególnych badanych gospodarek, w ofercie eksportowej krajów najsłabiej rozwiniętych znajduje się często o wiele mniejsza liczba grup pro- duktów eksportowanych w porównaniu do gospodarek o znacznie większych pozio- mach dobrobytu. Są to zazwyczaj towary generujące relatywnie niską wartość do- daną odzwierciedloną w wielkościach uzyskiwanego przez nie eksportu *per capita*. Ponadto gospodarki o najniższych poziomach PKB *per capita* ze względu na słabo rozwinięty przemysł importują o wiele więcej produktów, niż eksportują, co znajdu- je wyraz w przeważnie wyraźnie większych wartościach dla tych krajów indeksów koncentracji rynku eksportu niż importu. Wskaźniki koncentracji rynku eksportu są przeważnie relatywnie wyższe dla krajów o bardzo niskich i bardzo wysokich po- ziomach dobrobytu, ale z zupełnie innych przyczyn, o czym jest mowa w tej pracy.

Wzrost dobrobytu gospodarek o średnich dochodach wynika głównie z rosnącej jakości i złożoności technologicznej produkowanych dóbr. Znajduje to odzwiercie- dlenie w większej wartości dodanej sprzedawanych przez te kraje produktów na zagranicznych rynkach, co pokazują wielkości eksportu *per capita*. Kraje o śred- nich dochodach, wśród których znajduje się Polska, dysponują w swojej ofercie eksportowej liczniejszą grupą towarów w porównaniu do krajów o najniższych do- chodach. Liczba grup towarów eksportowanych i importowanych jest coraz bardziej

do siebie zbliżona. Znajduje to wyraz w mniejszych różnicach między wskaźnikami koncentracji rynku eksportu i importu. Natomiast przyrosty liczby grup towarów eksportowanych w analizowanym okresie nie są już tak duże jak w przypadku krajów o niskich dochodach.

Widać zatem, że struktury eksportu i importu zaczynają się coraz bardziej stabilizować co do stopnia ich dywersyfikacji produktowej wraz z osiąganiem przez kraj wyższych etapów rozwoju gospodarczego. W związku z tym większość krajów o najwyższych poziomach PKB *per capita* nie wykazywała w latach 1995-2010 przyrostów liczby grup eksportowanych i importowanych produktów, a dla niektórych krajów, to jest Norwegii, Irlandii, Szwajcarii, Australii i Singapuru, zaczęła wyraźnie rosnąć współczynnik koncentracji struktury eksportu. Jest to zgodne z wynikami badań prezentowanymi w cytowanym raporcie OECD. Widoczne w tej grupie krajów pogłębianie specjalizacji sprawia, że poziomy korzyści uzyskiwanych z eksportu są już relatywnie wysokie. Dlatego też w przypadku krajów rozwiniętych o wysokich poziomach dobrobytu, które jednocześnie osiągają relatywnie wysokie zyski z handlu zagranicznego, nie należy spodziewać się dużych zmian w strukturze eksportu. Będą one raczej zmierzać do pogłębienia specjalizacji w tych obszarach, w których uzyskują wysokie wartości dodane, i nie muszą to być wyłącznie branże wysokich technologii ze względu na znaczną w nich konkurencję.

4. Podsumowanie

Prezentowane w tej pracy wyniki badań zarówno własnych, jak i innych autorów ilustrują zatem typową ścieżkę rozwoju gospodarczego kraju, zgodnie z którą najpierw mamy do czynienia z rosnącą dywersyfikacją struktury produkcji i eksportu, a następnie stopniowym jej spadkiem. Innymi słowy, po okresie słabo rozwiniętej dywersyfikacji struktury produkcji i eksportu dochodzi z czasem do pogłębienia specjalizacji i zwiększenia jej poziomu, a następnie do wzrostu stopnia koncentracji przemysłu i eksportu. Znajduje to odzwierciedlenie we wzroście korzyści finansowych uzyskiwanych z wymiany handlowej.

Warto podkreślić, że to rozwój struktury społeczno-gospodarczej danego państwa stanowi warunek zmiany charakteru i poziomu specjalizacji w handlu zagranicznym. W teorii wzrostu endogenicznego kładzie się nacisk na to, że nawet w przypadku przewag komparatywnych w branżach surowcochłonnych i pracochłonnych w dobie globalizacji ich rozwój, podobnie jak innego typu przewag w handlu zagranicznym, wymaga przemysłanych działań w ramach polityki gospodarczej danego kraju. Coraz więcej gospodarek konkuruje bowiem na rynku światowym w ramach tych samych rodzajów przewag komparatywnych, co zwiększa potrzebę inwestowania w wartość dodaną możliwą do osiągnięcia z handlu zagranicznego, czyli wytwarzania bardziej wydajnej mniejszej liczby odmian produktów, ale w większych ilościach i wymieniając się nimi na rynku światowym.

Literatura

- Bijak-Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.
- Bruelhart M., *An Account of Global Intra-industry Trade, 1962-2006*, "Research Paper Series Globalisation, Productivity and Technology of the University of Nottingham" 2008, nr 08.
- Budnikowski A., *Zagrożenia związane z globalizacją i możliwości ich pokonywania*, "Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej SGH" 2000, nr 9.
- Economic Globalisation Indicators: "Intra-industry trade"*, OECD 2010.
- Grossman G.M., Helpman E., *Comparative advantage and long-run growth*, "American Economic Review" 1990, nr 80/4.
- Grubel H.G., Lloyde P. J., *Intra-industry trade: the theory of measurement of intra-industry trade in differentiated products*, Macmillan, London 1975.
- Jantóń-Drozdowska E., *Korporacje transnarodowe w procesie globalizacji*, "Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 2006, nr 2.
- Jantóń-Drozdowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, Poznań 2009.
- Jantóń-Drozdowska E., *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998.
- Krugman P., *Intraindustry Specialization and Gains from the Trade*, "Journal of Political Economy" 1981, nr 89.
- Krugman P., *New theories of trade among industrial countries*, "AEA Papers and Proceedings" 1983, nr 73.
- Lall S., *Exports of manufacturers by developing countries: emerging patterns of trade and location*, "Oxford Review of Economic Policy" 1998, nr 14.
- Majewska-Bator M., *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. A. Mickiewicza, Poznań 2010.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa: teoria i mechanizm funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
- Report of the Secretary-General of UNCTAD. Development-led globalization: Towards sustainable and inclusive development paths*, United Nations New York and Geneva 2011.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Science, Technology and Industry Scoreboard: Innovation and growth in knowledge economies*, OECD 2011.
- Świerkocki J., *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Yang X., *Endogenous vs. exogenous comparative advantage and economies of specialization vs. economies of scale*, "Journal of Economics, Zeitschrift für Nationalökonomie" 1994, nr 60/1.
- Yang X., Zhang D., *Economic development, international trade, and income distribution*, "Journal of Economics" 2003, nr 78/2.

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON A HIGHER SPECIALIZATION LEVEL IN INTERNATIONAL EXCHANGE OF GOODS

Summary: The aim of this paper is to prove that high degree of world economy globalization leads to the deepening of specialization and thus to a higher concentration level of industry, reflected in a larger scale of intra-industry trade. This phenomenon is related with achieving relatively high added value from international trade. A comparative analysis of 48 countries divided into three groups according to their income level performed in the years 1995-2010 have confirmed the presence of considered regularities that are characteristic for subsequent stages of a country's economic development path, that means first an increasing diversification of the production and export structure, and then its subsequent and gradual decline.

Keywords: international trade, well-being, globalization, specialization.