

Sylwia Talar

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

WEWNĄTRZGAŁĘZIOWA WYMIANA HANDLOWA POLSKI W WARUNKACH INTEGRACJI

Wprowadzenie

Proces integracji Polski z systemem gospodarki światowej oraz równoległe gospodarką Unii Europejskiej (UE) oznacza wzrost zaangażowania w międzynarodowy podział pracy i pogłębianie specjalizacji struktur produkcji, na jej podstawie wymiany handlowej z zagranicą. Sama specjalizacja może przy tym przybierać różny charakter w zależności m.in. od poziomu rozwoju gospodarki i jej wyposażenia w zasoby produkcji oraz ich jakości. Charakter wymiany handlowej i czynniki ją kształtujące mają tutaj istotne znaczenie, gdyż nie tylko określają strukturalny potencjał danej gospodarki do wymiany, ale równocześnie determinują skalę korzyści z niej osiągniętych. Jedną z najistotniejszych cech współczesnej gospodarki światowej jest zastępowanie międzygałęziowej specjalizacji produkcji i wymiany handlowej specjalizacją wewnątrzgałęziową, która uważana jest za korzystniejszą, ale przypisywana głównie krajom rozwiniętym gospodarczo.

Celem opracowania jest ocena zmian zachodzących w charakterze specjalizacji handlowej Polski w pierwszej dekadzie XXI wieku na podstawie analizy intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego. Przystąpienie Polski do UE oraz zmniejszanie dysproporcji rozwojowych w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych powinno implikować wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej opartej na substytucyjności strukturalnej oraz skutkować poprawą struktury wymiany handlowej poprzez zwiększenie w niej udziału towarów bardziej przetworzonych i wyższej jakości. Istotne różnice w przesłankach i charakterze samej wymiany wewnątrzgałęziowej wymagają uwzględnienia rozróżnienia na dwa jej typy: wertykalny i horyzontalny.

1. Istota i przesłanki handlu wewnątrzgałęziowego

Determinanty specjalizacji i opartej na niej wymiany handlowej wyjaśniają teorie handlu międzynarodowego. Według tradycyjnych teorii to przewagi komparatywne stanowią podstawę korzystnej dla wszystkich specjalizacji i handlu między krajami. Współczesne teorie wskazują jednak znacznie więcej możliwych przyczyn rozwoju takiej specjalizacji. W szczególności wyjaśniają przesłanki i skutki obecnego handlu światowego zdominowanego przez kraje rozwinięte¹, którego przeważającą część stanowi wymiana wewnątrzgałęziowa (intra-industry trade – IIT). Definicja handlu wewnątrzgałęziowego nie jest do końca precyzyjna i jednoznaczna². W literaturze przedmiotu występują różne sposoby ujęcia tego zjawiska. Najczęściej spotykana jest ogólna definicja handlu wewnątrzgałęziowego jako wymiany towarami pochodzącymi z tej samej gałęzi produkcji³. Bardziej szczegółowe wyjaśnienie można znaleźć w definicji Salvatore, gdzie handel wewnątrzgałęziowy to wymiana dobrami zróżnicowanymi należącymi do tej samej gałęzi przemysłu lub szerokiej grupy produktów⁴. Tego rodzaju wymiana określana jest też jako handel dwukierunkowy (two-way trade) przejawiający się równoczesnym eksportem i importem tych samych produktów⁵. Z praktycznego punktu widzenia kwestią problematyczną jest ustalenie co znaczy „te same produkty” i jeśli są one zróżnicowane, to do jakiego stopnia⁶. Powyższe problemy znajdują także odzwierciedlenie w braku powszechnej zgody wśród ekonomistów co do odpowiedniego poziomu agregacji danych w badaniu handlu wewnątrzgałęziowego. Niektórzy uznają, iż powinien być on możliwie najbardziej szczegółowy, podczas gdy inni uważają, że zbyt duża dezagregacja może prowadzić do oddzielenia towarów, które w rzeczywistości mogą być produkowane przez tę samą gałąź przemysłu⁷.

¹ Według obliczeń na podstawie danych WTO, kraje rozwinięte w 2010 roku stanowiły około 56% światowego eksportu towarów. International Trade Statistics 2011. WTO, s. 22.

² E. Czarny: Intra-Industry Trade – Do We Really Know What It Is? Referat na konferencji: European Trade Study Group (ETSG), Madrid, 11-13 September 2003. <http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/czarny.pdf> (09.09.2011).

³ E.M. Pluciński: *Ekonomia gospodarki otwartej*. Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2004, s. 47.

⁴ D. Salvatore: *Introduction to International Economics*. John Wiley & Sons, Inc., USA 2010, s. 465.

⁵ L. Rittenberg, T. Tregarthen: *Principles of Macroeconomics*. Flat World Knowledge, Inc. 2009, s. 431.

⁶ Czynnikiem różnicującym identyczne produkty może być np. samo ich pochodzenie lub sposób dystrybucji. S.F. Luciani: A Note on the Concept of Two Way Trade. „Review of World Economics” 1981, Vol. 117, No. 1, s. 136.

⁷ Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. OECD, Paris 2005, s. 202.

Główną przyczyną handlu wewnątrzgałęziowego jest zróżnicowanie produktów występujące w warunkach konkurencji monopolistycznej oraz korzyści skali, choć może być on też spowodowany sezonowością produkcji lub różnicami w kosztach transportu⁸. Najczęściej źródłem tego typu wymiany jest substytucyjność strukturalna handlujących ze sobą gospodarek w odróżnieniu od komplementarności, która z kolei stanowi podstawę handlu międzygałęziowego. W konsekwencji handel wewnątrzgałęziowy oparty na zróżnicowaniu produktów początkowo postrzegany był jako atrybut wymiany pomiędzy krajami rozwiniętymi gospodarczo, którego podstawę stanowi podobieństwo w wyposażeniu w czynniki wytwórcze, strukturze popytu oraz wysoki poziom PKB per capita wpływający na zróżnicowanie preferencji konsumentów. Jednak zróżnicowanie produktów może mieć różny charakter, w zależności od czego wyróżnia się dwa typy handlu wewnątrzgałęziowego: horyzontalny (poziomy) i wertykalny (pionowy)⁹. W przypadku tego pierwszego rodzaju, handlu wewnątrzgałęziowego, przedmiotem wymiany są dobra zróżnicowane tej samej jakości. Natomiast w wertykalnym handlu wewnątrzgałęziowym produkty są zróżnicowane pod względem jakościowym¹⁰. Stąd handel tego typu ma miejsce pomiędzy gospodarkami znajdującymi się na różnym poziomie rozwoju, czyli krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się¹¹. Do wertykalnego handlu wewnątrzgałęziowego zaliczana jest także wymiana podobnymi dobrami znajdującymi się na różnym etapie produkcji, czyli półproduktami¹².

Duże zainteresowanie i waga, jaką przywiązuje się do handlu wewnątrzgałęziowego w analizach wymiany handlowej poszczególnych krajów wynika z tego, iż oceniany jest on jako znacznie korzystniejszy w porównaniu z handlem międzygałęziowym. Specjalizacja wewnątrzgałęziowa umożliwia kompleksowy rozwój gospodarki w przeciwieństwie do międzygałęziowej, która prowadzi do znacznego uzależnienia od zagranicy¹³. Zmiany w kierunkach specjalizacji wewnątrzgałęziowej i opartym na niej handlu są łatwiejsze, szybsze i wiążą się ze znacznie mniejszymi kosztami dostosowawczymi¹⁴.

⁸ L. Rittenberg, T. Tregarthen: Op. cit., s. 431.

⁹ L. Fontagné, M. Freudenberg: Long – Term Trends in Intra – Industry Trade. W: *Frontiers of Research in Intra – Industry Trade*. Red. P.J. Lloyd, L. Huyn-Hoon. Palgrave Macmillan, New York 2002, s. 131-158.

¹⁰ Model wertykalnego handlu wewnątrzgałęziowego został wprowadzany na początku lat 80. R. Falvey: *Commercial Policy and Intra-Industry Trade*. „*Journal of International Economics*” 1981, Vol. 11, s. 495-511.

¹¹ R. Falvey, Ch. Milner, M.H. Cabral: *Endowment Differences and the Composition of Intra-Industry Trade*. University of Nottingham, GEP Research Paper 2008/36, November 15, 2008.

¹² *Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalization of Production*. „*OECD Economic Outlook*” 2002, No. 71, s. 160.

¹³ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska. PWE, Warszawa 1996, s. 54.

¹⁴ L. Rittenberg, T. Tregarthen: Op. cit.

2. Metodologia badania

Metodologia badania intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego jest stosunkowo rozbudowana i obejmuje wiele różnorodnych wskaźników¹⁵. W niniejszym opracowaniu do badania intensywności handlu wewnątrzgałęziowego na poziomie gałęzi przemysłu (klas produktów) przyjęto standardowy wskaźnik Grubela-Lloyda (wzór 1), natomiast udział handlu wewnątrzgałęziowego w całym polskim przemyśle obliczono jako średnią ważoną wskaźników (1) dla wszystkich klas produktów, w której wagami są udziały poszczególnych klas produktów w całym handlu zagranicznym (wzór 2)¹⁶.

$$IIT_{i,AB} = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \times 100 \quad (1)$$

$$IIT_{AB} = \sum_i \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] \cdot \left[\frac{(X_i + M_i)}{\sum_i (X_i + M_i)} \right] \times 100 \quad (2)$$

gdzie:

X_i (M_i) – eksport (import) produktów klasy (gałęzi) i do (z) kraju (grupy krajów) A z (do) kraju (grupy krajów) B .

Powyższe wskaźniki przyjmują wartość minimalną równą zero, gdy nie występują żadne klasy produktów (gałęzie przemysłu), które równocześnie byłyby eksportowane i importowane oraz wartość maksymalną równą 100 oznaczającą, że cała wymiana ma charakter wewnątrzgałęziowy (we wszystkich klasach-gałęziach przemysłu wartość eksportu równa się wartości importu).

W badaniu struktury handlu wewnątrzgałęziowego w rozróżnieniu na wertykalny i horyzontalny wykorzystano metodologię opracowaną przez Hine'a, Greenwaya i Milnera, w której podział na te dwa typy handlu oparty jest na ocenie jakości produktów¹⁷. Z kolei jakość produktów szacowana jest na pod-

¹⁵ J. Misala: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. PWE, Warszawa 2011, s. 167-173.

¹⁶ H.G. Grubel, P.J. Lloyd: Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products. Macmillan, London 1975, s. 21-23, za: E. Kawecka-Wyrzykowska: Evolving Pattern of Intra-Industry Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: the Case of Automotive Industry. W: Five Years of an Enlarged EU – a Positive Sum Game. Ed. F. Keereman, I. Szekely. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg 2010, s. 16 oraz Intra-Industry and Intra-Firm..., op. cit., s. 160.

¹⁷ R.C. Hine, D. Greenaway, Ch. Milner: Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Analysis of Country- and Industry-Specific Determinants. W: Intra-Industry Trade and Adjustment. Red. M. Brühlhart, R.C. Hine. Macmillan, London 1998, za: E. Kawecka-Wyrzykowska: Op. cit., s. 17.

stawie wskaźnika jednostkowej wartości, przyjmując założenie, że różnice w cenach odzwierciedlają różnice w jakości produktów¹⁸. Według tego podejścia, horyzontalny handel wewnątrzgałęziowy (HIIT) ma miejsce, kiedy relacja jednostkowej wartości eksportu określonego produktu do jednostkowej wartości importu tego produktu nie przekracza arbitralnie wyznaczonej granicy (wzór 3). Natomiast z wertykalnym handlem wewnątrzgałęziowym (VIIT) mamy do czynienia, kiedy relatywna jednostkowa wartość eksportu przekracza tę granicę (wzór 4).

$$1 - \alpha \leq \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1 + \alpha \quad (3)$$

$$\frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1 - \alpha \quad \text{lub} \quad \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \geq 1 + \alpha \quad (4)$$

gdzie:

UV_i^x – jednostkowa wartość eksportu produktów klasy (gałęzi) i ,

UV_i^m – jednostkowa wartość importu produktów klasy (gałęzi) i ,

α – arbitralnie wyznaczony wskaźnik odchylenia relatywnej jednostkowej wartości eksportu ($\frac{UV_i^x}{UV_i^m}$).

Do wyznaczenia dopuszczalnych odchyżeń relatywnej jednostkowej wartości eksportu (wskaźnika α) przyjęto zaproponowaną przez Fontagné, Freudenberga i Péridy`ego wartość 15%, opierając się na założeniu mówiącym, że większe niż 15% różnice w cenach są wynikiem różnic jakościowych¹⁹. W konsekwencji relatywna jednostkowa wartość poniżej poziomu 0,85 charakteryzuje produkty niskiej jakości (sprzedawane po niższych średnio cenach), natomiast wartość powyżej progu 1,15 jest przypisywana produktom wysokiej jakości (sprzedawanym po wyższych średnio cenach). Dla handlu typu horyzontalnego odpowiada zatem relatywna jednostkowa wartość eksportu w granicach od 0,85 do 1,15, natomiast wartości poza tym przedziałem wskazują na handel wertykalny.

¹⁸ Ibid. oraz J. Misala: Op. cit., s. 170.

¹⁹ L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Péridy: Trade Paterns Inside the Single Market. Document de Travail 97-07, Centre d'Études Perspectives et d'Informations Internationales, Paris 1997, za: J. Misala: Op. cit., s. 171.

Badaniem intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego objęto relacje handlowe Polski z krajami członkowskimi UE ogółem (wymianę wewnątrzspółnotową) oraz z resztą świata (handel zagraniczny)²⁰. Dodatkowo zbadano intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej Polski z trzema jej największymi partnerami handlowymi, do których w 2010 roku należały: Niemcy, Rosja oraz Włochy²¹ i z których też dwa kraje są członkami UE. Badania obejmują lata 1999-2010 i prowadzone są na poziomie agregacji dwucyfrowego kodu klasyfikacji STIC²².

3. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego według kierunków wymiany handlowej

Ze względu na istotny wpływ poziomu agregacji danych na wartość wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego, analizie poddano nie tyle sam poziom tego wskaźnika, co jego zmiany w czasie oraz dokonano porównania udziału handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie handlowej Polski z różnymi partnerami.

Tabela 1

Udział handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w wymianie zagranicznej Polski z wybranymi partnerami w latach 1999-2010 (w %)

Partner \ Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UE-27 (wymiana wewnątrzspółnotowa)	57	63	65	67	67	71	70	72	74	76	74	75
Reszta świata (handel zagraniczny)	39	44	46	49	49	55	54	55	57	56	57	55
Niemcy	55	59	61	64	64	66	66	68	68	69	73	74
Rosja	7	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5
Włochy	47	47	45	46	49	52	52	52	55	53	49	53

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database (12.08.2011).

²⁰ Handel zagraniczny w przypadku Polski oznacza wymianę z krajami spoza UE, natomiast wymiana z państwami członkowskimi UE definiowana jest jako wymiana wewnątrzspółnotowa ze względu na brak granicy celnej wewnątrz ugrupowania oraz znaczne upodobnienie tej wymiany do handlu wewnątrz krajowego. Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków. Red. B. Stępień. PWE, Warszawa 2007, s. 13.

²¹ Przy wyborze największych partnerów handlowych wzięto pod uwagę łączne obroty (suma eksportu i importu) na podstawie danych GUS. Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2010. GUS, Warszawa 2011, s. 82-83.

²² Badania handlu wewnątrzgałęziowego na tym samym poziomie agregacji prezentuje np. Intra-Industry and Intra-Firm..., op. cit., s. 159-170.

Dane przedstawione w tabeli 1 wskazują na znacznie wyższy poziom handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie z państwami członkowskimi UE w porównaniu z handlem z krajami trzecimi. Różnica w wysokości wskaźnika IIT na korzyść wymiany wewnątrzspółnotowej przy niewielkich wahaniamiach w zasadzie utrzymuje się na podobnym poziomie w badanym okresie, wynoszącym około 20 punktów procentowych. Stosunkowo trwałe charakter tej różnicy może wskazywać, że przesłanki wymiany handlowej z krajami UE są w pewnym stopniu odmienne od tych z pozostałymi partnerami, jednak dokładne ich określenie wymaga zbadania udziału handlu typu wertykalnego i horyzontalnego w całym handlu wewnątrzgałęziowym.

Dynamika wskaźnika IIT zarówno dla wymiany wewnątrzspółnotowej, jak i handlu zagranicznego Polski świadczy o rosnącej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, co jest pozytywną tendencją i stanowi korzystną zmianę w charakterze specjalizacji polskiej gospodarki, która powinna też prowadzić do zwiększenia skali korzyści wynikających z udziału w międzynarodowym podziale pracy. Warto jednak zauważyć, że największy wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie handlowej Polski dokonał się w pierwszej połowie badanego okresu czyli do 2004 roku, który jest rokiem przystąpienia Polski do UE i tym samym wyznacza ważną zmianę warunków handlowych, zmianę generalnie korzystną dla rozwoju wymiany handlowej. Zaskakujące może wydawać się zatem, iż poprawa warunków handlu zarówno wewnątrz UE, jak i na zewnątrz zahamowała wzrost handlu wewnątrzgałęziowego. Niekorzystne dla rozwoju przez Polskę handlu wewnątrzgałęziowego okazały się zwłaszcza dwa ostatnie badane lata, w których dały znać o sobie skutki światowego kryzysu finansowo-gospodarczego.

Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z jej trzema głównymi partnerami charakteryzuje znaczne zróżnicowanie. W wymianie z Niemcami wartości IIT wykazują podobne tendencje wzrostowe jak w przypadku średniej dla całej UE i są tylko nieznacznie od niej niższe. Wymianę handlową z Włochami charakteryzuje już istotnie niższy poziom handlu wewnątrzgałęziowego, który w badanym okresie zanotował też stosunkowo niewielki wzrost. Natomiast handel z Rosją niemal w całości ma charakter międzygałęziowy, gdyż udział wymiany wewnątrzgałęziowej jest tutaj symboliczny i kształtuje się w analizowanym okresie na poziomie około 5%. Uzyskane wyniki mogą wskazywać, że już po dziesięciu latach od początku transformacji systemowej struktura polskiej gospodarki zdecydowanie bardziej podobna jest do gospodarki UE aniżeli jej dawnych najważniejszych partnerów handlowych, wśród których szczególnie rolę odgrywała Rosja wchodząca w skład ówczesnego ZSRR.

Oceniając intensywność handlu wewnątrzgałęziowego Polski z jej partnerami handlowymi spoza UE warto dokonać porównania z wynikami uzyskiwanych w tym zakresie przez samą UE, które prezentuje tabela 2.

Tabela 2

Udział handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w handlu zagranicznym Unii Europejskiej w latach 1999-2010 (w %)

Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
IIT UE	73	71	71	70	69	69	68	66	67	65	65	64

Źródło: Ibid.

W badanym okresie udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu zagranicznym całej UE jest na wyższym poziomie w porównaniu z wynikami, jakie uzyskała Polska. Jednak wartość wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego dla UE w jej stosunkach handlowych z krajami trzecimi wykazuje wyraźną tendencję odwrotną do tej obserwowanej dla Polski. Spadek udziału handlu wewnątrzgałęziowego w badanym okresie o blisko 10 punktów procentowych (z 73% do 64%) jest dość zaskakujące, gdyż świadczy o rosnącej roli specjalizacji międzygałęziowej pomiędzy UE a resztą świata w miejsce dominującej dotychczas specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Sytuacja taka może w części być związana z rosnącym udziałem krajów rozwijających się, w tym zwłaszcza Chin, w handlu zagranicznym UE, w miejsce wymiany z pozostałymi krajami Triady (USA, Japonia)²³.

4. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego według rodzaju produktów

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego charakteryzuje duże zróżnicowanie nie tylko ze względu na kierunek geograficzny wymiany, ale także w zależności od rodzaju produktów i gałęzi przemysłu. Zestawienie klas produktów o najniższej w 2010 roku wartości wskaźnika IIT (poniżej 5%) prezentuje tabela 3 oraz klasy produktów o najwyższej wartości (powyżej 95%) przedstawia tabela 4.

²³ Na przykład w latach 2005-2010 udział Azji w eksporcie UE (uwzględniając także dostawę wewnątrzspółnotową) wzrósł z 7,5% do 9,2%, a w imporcie zwiększył się z 12,3% do 14,0%. International Trade Statistics..., op. cit., s. 30.

Tabela 3

Klasy produktów według SITC o najniższym udziale handlu wewnątrzgałęziowego (IIT)
w wymianie wewnątrzspółnotowej i handlu zagranicznym Polski
w latach 1999-2010 (w %)

Kod	Klasa SITC	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wymiana wewnątrzspółnotowa													
93	Specjalne transakcje i towary nie sklasyfikowane w zależności od rodzaju	8	13	20	28	35	26	71	14	3	6	8	1
Handel zagraniczny													
01	Mięso i przetwory mięsne	17	18	31	16	20	14	1	5	15	2	2	1
02	Produkty mleczne i jaja ptasie	19	25	13	13	10	8	7	6	6	5	5	3
22	Nasiona i owoce oleiste	67	5	83	30	2	67	57	8	40	6	5	4
34	Gaz naturalny i przetworzony	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1
42	Utwardzone tłuszcze i oleje roślinne, surowe, rafinowane lub frakcjonowane	50	12	25	8	4	9	6	3	3	4	2	3

Źródło: Ibid.

W wymianie wewnątrzspółnotowej tylko jedną klasę produktów charakteryzuje udział handlu wewnątrzgałęziowego poniżej 5%, natomiast w handlu z krajami trzecimi jest ich już pięć. Są to głównie produkty branży spożywczej oraz paliwa, których generalnie nie zalicza się do produktów zróżnicowanych. W większości przypadków wymienionych klas produktów w badanym okresie nastąpił spadek udziału handlu wewnątrzgałęziowego, co wskazuje na ukształtowanie się wyraźnej specjalizacji międzygałęziowej polskiej gospodarki w tej grupie produktów.

Tabela 4

Klasy produktów według SITC o najwyższym udziale handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w wymianie wewnątrzspółnotowej i handlu zagranicznym Polski w latach 1999-2010 (w %)

Kod	Klasa SITC	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wymiana wewnątrzspółnotowa													
05	Warzywa, owoce	79	77	82	76	66	77	86	85	92	92	97	98
06	Cukier, wyroby z cukru i miód	94	96	100	98	85	62	80	97	92	87	89	98
41	Oleje i tłuszcze zwierzęce	65	65	45	36	32	21	52	97	89	92	82	97
52	Chemikalia nieorganiczne	100	93	89	93	90	92	92	95	99	94	96	97
69	Wyroby z metali, gdzie indziej nie sklasyfikowane	97	99	94	94	95	94	95	95	96	92	94	96
84	Odzież i dodatki odzieżowe	28	26	27	30	27	46	56	66	78	91	96	97
89	Różne wyroby przemysłowe, gdzie indziej niesklasyfikowane	69	77	79	85	94	90	89	96	97	97	99	99
Handel zagraniczny													
51	Chemikalia organiczne	75	76	67	60	61	91	98	88	96	77	99	97
59	Materiały i produkty chemiczne, gdzie indziej niesklasyfikowane	56	65	75	70	75	93	98	98	98	99	97	96
79	Pozostały sprzęt transportowy	33	97	81	99	98	97	83	90	73	85	80	96
85	Obuwie	86	98	92	80	60	68	87	99	99	87	75	100

Źródło: Ibid.

Ponad 95% udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu zagranicznym Polski w 2010 roku zanotowano w czterech klasach produktów i w siedmiu klasach produktów w wymianie wewnątrzspółnotowej. Spośród tych wszystkich grup, na podobnie wysokim poziomie udział handlu wewnątrzgałęziowego na początku co i na końcu badanego okresu wystąpił w trzech przypadkach. Wymienione w tabeli 4 klasy produktów należą do różnych branż, m.in. spożywczej, chemicznej, motoryzacyjnej i tekstylnej. Są to branże o zróżnicowanym stopniu zaawansowania technologicznego oraz przetworzenia. Zróżnicowanie produktów może zatem dotyczyć nie tylko towarów wysoko przetworzonych o wysokiej intensywności technologicznej. W przypadku warzyw i owoców dodatkową przyczyną handlu wewnątrzgałęziowego jest sezonowość produkcji.

5. Struktura handlu wewnątrzgałęziowego i charakter konkurencji

Niezależnie od intensywności handlu wewnątrzgałęziowego duże znaczenie dla oceny charakteru specjalizacji ma jego struktura w rozróżnieniu na handel wertykalny i horyzontalny. Zastosowana w niniejszym opracowaniu metodologia określania typu handlu wewnątrzgałęziowego pozwala także wskazać rodzaj strategii konkurencji stosowanej w wymianie międzynarodowej. Przyjmuje się, że odpowiednio niższa jednostkowa wartość eksportu w stosunku do partnerów handlowych (w tym przypadku do jednostkowej wartości importu) oznacza stosowanie konkurencji cenowej, natomiast odpowiednio wyższa jednostkowa wartość eksportu – konkurowanie jakością²⁴. Zbadanie charakteru konkurencji w wymianie wewnątrzgałęziowej umożliwi dokładniejsze określenie typu specjalizacji oraz ocenę korzyści z handlu.

Tabela 5

Struktura handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w wymianie wewnątrzspółnotowej i handlu zagranicznym Polski w latach 1999-2010 (w %)

IIT \ Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wymiana wewnątrzspółnotowa												
IIT	57	63	65	67	67	71	70	72	74	76	74	75
W tym:												
HIIT (horyzontalny)	4	10	13	12	20	27	13	25	20	30	13	26
VIIT (wertykalny)	53	53	53	56	47	45	57	47	54	46	61	49
W tym:												
Konkurencja jakościowa	12	13	14	16	8	8	20	14	18	17	24	14
Konkurencja cenowa	41	40	39	40	39	37	36	33	36	29	36	35
Handel zagraniczny												
IIT	39	44	46	49	49	55	54	55	57	56	57	55
W tym:												
HIIT (horyzontalny)	7	7	12	8	12	25	17	11	7	25	25	29
VIIT (wertykalny)	32	37	34	41	37	30	37	45	50	30	32	27
W tym:												
Konkurencja jakościowa	7	8	13	19	17	11	21	23	28	19	21	14
Konkurencja cenowa	24	28	21	22	20	19	16	22	22	11	11	13

Źródło: Ibid.

²⁴ Por. European Competitiveness Report 2000. European Commission, Luxemburg 2000, s. 55.

Wskaźniki udziału horyzontalnego i wertykalnego handlu wewnątrzgałęziowego charakteryzują się stosunkowo dużą zmiennością (tabela 5). W wymianie wewnątrzspółnotowej w całym badanym okresie zdecydowanie dominuje handel wertykalny, który pomimo pewnych wahań utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Jakkolwiek wzrost udziału całego handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie wewnątrzspółnotowej dokonywał się głównie dzięki wzrostowi handlu horyzontalnego. W handlu zagranicznym Polski sytuacja jest podobna pod względem relacji udziału handlu horyzontalnego i wertykalnego. Jednak różnice w udziale między tymi dwoma typami handlu są już znacznie mniejsze, a w 2010 roku po raz pierwszy handel horyzontalny przewyższył wertykalny.

Analiza handlu wertykalnego pod względem charakteru konkurencji (tabela 5) wskazuje na wzrost w wymianie wewnątrzspółnotowej produktów wysokiej jakości, jednak nadal polskie przedsiębiorstwa konkurują głównie ceną na rynku UE. Najistotniejsze zmiany w badanych latach zaszły w handlu Polski z krajami trzecimi. Wyraźnie dominującą jeszcze w 1999 roku konkurencję cenową zastąpiła od 2005 roku konkurencja jakościowa, co potwierdza wyższy poziom wskaźników konkurencji jakościowej w stosunku do konkurencji cenowej. Z powyższego wynika, iż Polska na rynek UE sprzedaje w przeważającej mierze produkty niższej jakości w zamian za produkty wysokiej jakości, natomiast w handlu zagranicznym sytuacja jest odwrotna i jednostkowa wartość eksportu jest już istotnie wyższa od jednostkowej wartości importu. Pomimo mniejszego udziału handlu wewnątrzgałęziowego w handlu Polski z krajami trzecimi w porównaniu z UE, to może właśnie on przynosić relatywnie więcej korzyści.

Zakończenie

Specjalizacja i oparta na niej wewnątrzgałęziowa wymiana handlowa stanowią korzystniejszą, w porównaniu do międzygałęziowej, formę uczestnictwa gospodarki w międzynarodowym podziale pracy. Handel wewnątrzgałęziowy w zależności od czynników go determinujących i sposobu zróżnicowania produktów będących jego przedmiotem ma charakter horyzontalny bądź wertykalny. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego i jego struktura w rozróżnieniu na dwa wcześniej wymienione typy stanowią o bieżących i potencjalnych korzyściach z wymiany międzynarodowej oraz procesu integracji gospodarki.

Przeprowadzone dla lat 1999-2010 badania potwierdzają rosnący udział handlu wewnątrzgałęziowego Polski w jej stosunkach handlowych zarówno z państwami członkowskimi UE, jak i krajami trzecimi, co jest pozytywną tendencją i stanowi korzystną zmianę w charakterze specjalizacji polskiej gospo-

darki. Sam okres członkostwa Polski w UE charakteryzuje jednak spowolnienie tempa wzrostu wymiany wewnątrzgałęziowej i na koniec analizowanego okresu nadal poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski jest niższy w porównaniu z UE, chociaż różnica ta wyraźnie się zmniejszyła. Zmiany w strukturze handlu wewnątrzgałęziowego znacząco się różnią w zależności od kierunku wymiany. Pomimo pewnych pozytywnych tendencji, w wymianie wewnątrzspółnotowej ciągle dominuje handel wertykalny, oparty na różnicach jakościowych wymienianych produktów oraz konkurencja cenowa ze strony polskich podmiotów. Zdecydowanie korzystniejsze zmiany nastąpiły w strukturze wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu zagranicznym z krajami trzecimi, gdzie dominujący udział zdobył handel horyzontalny oraz konkurencja jakościowa. Z powyższego wynika, iż w polskiej gospodarce następują pozytywne zmiany strukturalne, a polskie przedsiębiorstwa w zależności od charakteru partnerów handlowych stosują różne strategie konkurencji. Jednak relacje handlowe z państwami członkowskimi UE nadal charakteryzuje niezbyt korzystna dla Polski struktura towarowa.

Literatura

- Czarny E.: Intra-Industry Trade – Do We Really Know What It Is? Referat na konferencji: European Trade Study Group (ETSG), Madrid, 11-13 September 2003. <http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/czarny.pdf> (09.09.2011).
- European Competitiveness Report 2000. European Commission, Luxembourg 2000.
- Falvey R.: Commercial Policy and Intra-Industry Trade. „Journal of International Economics” 1981, Vol. 11.
- Falvey R., Milner Ch., Cabral M.H.: Endowment Differences and the Composition of Intra-Industry Trade. University of Nottingham, GEP Research Paper 2008/36, November 15, 2008.
- Fontagné L., Freudenberg M.: Long – Term Trends in Intra – Industry Trade. W: Frontiers of Research in Intra – Industry Trade. Red. P.J. Lloyd, L. Huyn-Hoon. Palgrave Macmillan, New York 2002.
- Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków. Red. B. Stępień. PWE, Warszawa 2007.
- Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2010. GUS, Warszawa 2011.
- International Trade Statistics 2011. WTO.
- Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalization of Production. „OECD Economic Outlook” 2002, No. 71.
- Kawecka-Wyrzykowska E.: Evolving Pattern of Intra-Industry Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: the Case of Automotive Industry. W: Five Years of an Enlarged EU – a Positive Sum Game. Ed. F. Keereman, I. Szekely. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg 2010.
- Luciani S.F.: A Note on the Concept of Two Way Trade. „Review of World Economics” 1981, Vol. 117, No. 1.

- Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. OECD, Paris 2005.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska. PWE, Warszawa 1996.
- Misala J.: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. PWE, Warszawa 2011.
- Pluciński E.M.: Ekonomia gospodarki otwartej. Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2004.
- Rittenberg L., Tregarthen T.: Principles of Macroeconomics. Flat World Knowledge, Inc. 2009.
- Salvatore D.: Introduction to International Economics. John Wiley & Sons, Inc., USA 2010.

POLAND'S INTRA-INDUSTRY TRADE IN THE INTEGRATION PROCESS

Summary

The aim of this paper is an assessment of changes in the Poland's trade specialization nature in the first decade of the XXI century based on intra-industry trade intensity and structure analysis. The research mainly are taken in Poland's trade relations with all EU member sates (intra-EU trade) and with the rest of the world (so called foreign trade or extra-EU trade). The general conclusion is that specialization nature changes in Poland have been positive and included increasing intra-industry trade share and its product structure upgrading. There have been particular favorable findings with the extra-EU trade, while with the EU member states trade relations the product structure is still not much favorable for Poland.