

Sebastian Bobowski
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Międzynarodowy podział pracy w gospodarce globalnej XXI wieku

Międzynarodowy podział pracy interpretuje się jako przejaw trwałego zaangażowania gospodarek narodowych w proces wytwórczy i wymianę zorientowaną na partnerów zagranicznych. Wyzbywanie się nadwyżek produkcyjnych poprzez eksport skutkowało z czasem zwiększeniem wolumenu wytwarzanego asortymentu celem systematycznego zaopatrywania zagranicznych rynków. Generowane korzyści natury ekonomicznej skłaniały z czasem do poszukiwania możliwości realizacji części procesów/ogniwi łańcucha wartości dodanej w lokalizacjach o specyficznych przewagach komparatywnych. Globalizacja, stymulowana liberalizacją handlu i postępem technologicznym, przyczyniła się do ekspansji biznesu międzynarodowego, czyniąc z korporacji transnarodowych kluczowych beneficjentów polityki „otwartości” i zarazem koordynatorów międzynarodowych przepływów handlowych i kapitałowych. Rozwój handlu wewnątrzgałęziowego, angażującego kraje o coraz bardziej zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, sprzyja tworzeniu nowego rodzaju wertykalnych specjalizacji w obrębie rynków wschodzących (na poziomie procesów). Celem artykułu jest ilustracja wpływu logiki konkurencji na globalnym rynku XXI wieku na kształtowanie nowego oblicza międzynarodowego podziału pracy.

International division of labor in the global economy of the 21st century

The international division of labor is interpreted as an emanation of ongoing engagement of national economies in the production and exchange oriented on foreign partners. Getting rid of the production surplus through exports resulted in an increase in the production volume over time in order to supply foreign markets systematically. Generated economic benefits inspired seeking for opportunities in the locations of specific comparative advantages in order to locate there parts of value-added chain. Globalization, driven by trade liberalization and technological progress, has contributed to the expansion of international business, making transnational corporations the key beneficiaries of the policy of “openness”, both coordinators of international trade and capital flows. The development of intra - industry trade, involving more and more countries with different levels of socio - economic development, promotes the formation of a new kind of vertical specialization within the emerging markets (process level). The aim of the article is to illustrate the influence of the logic of competition within global market of the 21st century on shaping the new image of the international division of labor.

Keywords: international division of labor, intra – industry trade, specialization, complementarities of economic structures, transnational corporations, globalization

Wprowadzenie

Nowe stulecie przyniosło szereg istotnych zmian w globalnej konfiguracji stosunków gospodarczych. Kontekstem przywoływanym w ostatnich latach najczęściej jest kryzys finansowy, rodzący poważne implikacje dla sfery realnej gospodarki i stabilności fiskalnej państw. Pierwsza dekada XXI w. uznawana jest przy tym za okres dynamicznej ekspansji biznesu międzynarodowego, co znajduje swoje przełożenie na sferę koordynacji gospodarki globalnej. Charakter i kierunki międzynarodowego podziału pracy, utożsamianego ze specjalizacją produkcyjną i handlową gospodarek narodowych, stanowią, w opinii autora, funkcję obserwowanych przemian i tendencji. Autor wskaże na kwestie komplementarności struktur gospodarczych, miejsca handlu wewnątrzgałęziowego oraz ekspansji sieci produkcyjnych, rzutujących na ewolucję międzynarodowego podziału pracy.

1. Teoretyczne ujęcie problemu

Tradycyjnie rozumiany międzynarodowy podział pracy wiąże się z trwałym zaangażowaniem wytwórczym i handlowym państw na rynku międzynarodowym [Soldaczuk, Kamecki, Bożyk, 1983, s. 50–54; *Współczesna gospodarka...*, 2003, s. 67]. Źródłem zjawiska upatruje się w społecznym podziale pracy, mającym początkowo charakter lokalny. Wzrost wolumenu produkcji, towarzyszący poprawie wydajności zaangażowanych czynników wytwórczych, implikował potrzebę szukania dodatkowego zbytu – początkowo na szerszym rynku krajowym, następnie – międzynarodowym. Doktryna ekonomiczna za podstawowy podmiot międzynarodowego podziału pracy uznaje państwo, partycypujące bądź to bezpośrednio, bądź pośrednio, chociażby za pośrednictwem zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej, na podmioty gospodarcze w zakresie ewentualnego zaangażowania w obrót międzynarodowy. Zastrzega się przy tym, iż potencjalny zakres, jak i formy oddziaływania instytucji państwa warunkowane są szeregiem czynników, w tym obowiązującą doktryną ekonomiczną i polityczną. Warto podkreślić, że korzyści czerpane przez poszczególne podmioty z tytułu zaangażowania w międzynarodowy podział pracy nie muszą być równomierne, toteż odmienna optyka i uwarunkowania poszczególnych państw i operujących w ich ramach wytwórców nie podważają idei międzynarodowej współpracy i wymiany.

Pośród determinant międzynarodowego podziału pracy wskazuje się na cztery kategorie czynników [*Współczesna gospodarka...*, 2003, s. 71–74]:

- **czynniki strukturalne**, związane z niejednorodnym wyposażeniem poszczególnych krajów w zasoby wytwórcze, takie jak bogactwa naturalne, praca, kapitał;

- w rezultacie państwa dysponujące obfitymi zasobami surowców energetycznych specjalizowały się w ich wydobyciu i zasilaniu partnerów zagranicznych, rozległe arealy żyznych gleb, przy sprzyjających uwarunkowaniach klimatycznych i geograficznych, posłużyły zorientowaniu się na produkcję i eksport żywności – tym samym wyodrębniła się grupa gospodarek surowcowo-rolnych, z których jedynie część obrała w dłuższej perspektywie ścieżkę industrializacji, podnosząc poziom rozwoju i dobrobytu społecznego, najczęściej przy zastosowaniu modelu ustroju demokratycznego; w przypadku zasobów pracy zwracano uwagę zarówno na obfitość, jak i wydajność jednostek pracy, ponieważ tradycyjnie ów zasób postrzegano jako immobilny; zasoby kapitałowe, utożsamiane z gospodarkami na wyższym poziomie rozwoju, wpływające w stopniu zasadniczym na kształt międzynarodowego podziału pracy, jako że determinują kosztowny postęp techniczno-technologiczny, nie pozostawiając przy tym alternatywy; sygnalizowany jest przy tej okazji problem wydajności kapitału, z uwagi na rosnące koszty jego wykorzystania;
- **czynniki techniczno-technologiczne**, zyskujące na znaczeniu wskutek rewolucji naukowo-technicznej, przejawiającej się stopniową marginalizacją tradycyjnie ujmowanych aspektów strukturalnych na rzecz wydajności pracy i kapitału, a także rosnącym zaangażowaniem państw dysponujących odpowiednio rozwiniętą infrastrukturą naukowo-techniczną; kraje doświadczające luki technologicznej czy ograniczeń kapitałowych, zmuszone są angażować się w międzynarodową współpracę naukowo-techniczną;
 - **czynniki instytucjonalne**, pośród których wymienia się najczęściej ustroj polityczny, politykę gospodarczą oraz traktaty i umowy międzynarodowe; to co odróżnia tę kategorię od wyżej wymienionych to większa doza subiektywizmu i zmienność; bez wątpienia, zaangażowaniu w międzynarodowy podział pracy sprzyjać będzie system otwartej gospodarki rynkowej właściwy ustrojom demokratycznym; analogicznie, polityka uniezależnienia gospodarki narodowej od zasilania zewnętrznego, wpisująca się w nurt autarkiczny, zmniejsza, a wręcz eliminuje kraj z międzynarodowego podziału pracy, podczas gdy system gospodarki otwartej tego rodzaju aktywności będzie sprzyjał – oba modele uznać należy za czysto teoretyczne, jako że praktyka polityczna wielu przedstawicieli wschodzącego Południa dowodzi skuteczności rozmaitych systemowych hybryd w rodzaju kapitalizmu państwowego czy socjalistycznej gospodarki rynkowej; zacznem działalności produkcyjnej z myślą o rynkach zewnętrznych stają się także bilateralne i multilateralne porozumienia międzynarodowe, ze wskazaniem na umowy o wolnym handlu, partnerstwa gospodarcze czy unie celne;
 - **czynniki koniunkturalne**, z natury o charakterze krótkookresowym; w okresie koniunktury w gospodarce globalnej przyrasta popyt na rozmaite dobra

i usługi, co sprzyja rozwojowi bazy wytwórczej i obrotowi międzynarodowemu – gospodarki narodowe zwiększają import, przy tym eksportują na coraz większą skalę, wpisując się w międzynarodowy podział pracy; w dobie recesji obejmującej czy to wybrane rynki, regiony, czy szerzej – gospodarkę globalną, nasilają się tendencje protekcyjnistyczne, rodzima produkcja zyskuje zatem dodatkowe instrumentarium ochrony przed ofertą zagraniczną.

Niejednokrotnie w literaturze przedmiotu przywołuje się także kwestię wewnętrznych oraz zewnętrznych czynników kształtujących międzynarodowy podział pracy – w pierwszym przypadku mowa jest o specyficznych uwarunkowaniach poszczególnych gospodarek narodowych, w drugim – o wpływie przekształceń strukturalnych gospodarki globalnej jako całości na rozwój międzynarodowego podziału pracy.

Z pojęciem międzynarodowego podziału pracy ściśle wiąże się kategoria międzynarodowej komplementarności struktur gospodarczych, rozumiana jako wzajemne dopasowanie w obrębie dwóch lub większej liczby krajów. Komplementarność rozumiana jako stan odzwierciedla stopień dopasowania struktur gospodarczych w danym czasie, w ujęciu procesowym natomiast – zmianę zakresu komplementarności zachodzącą pod wpływem czynników strukturalnych, technicznych, instytucjonalnych oraz koniunkturalnych.

Literatura przedmiotu wyodrębnia dwa rodzaje komplementarności struktur gospodarczych:

- **międzylałęziową**, angażującą w szczególności państwa o zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, jako że determinowaną różnicami w zasobach czynników produkcji, w tym bogactw naturalnych, pracy oraz kapitału; tego rodzaju wzajemne dopasowanie sprzyjało obrotowi wyrobami gotowymi;
- **wewnątrzgałęziową**, charakterystyczną dla państw o zbliżonym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, motywowaną bowiem różnicami w wydajności czynników produkcji; konsekwencją jest rozwój handlu wewnątrz-gałęziowego, obejmującego rozmaite komponenty i podzespoły.

Wzrostowi międzynarodowej komplementarności struktur gospodarczych sprzyjają w szczególności:

- **międzynarodowa specjalizacja w produkcji**, sprowadzająca się do ograniczenia asortymentu wytwarzanych wyrobów lub liczby realizowanych procesów technologicznych celem zwiększenia serii produkowanych wyrobów będących przedmiotem specjalizacji oraz zwiększenia efektywności posiadanych czynników produkcji;
- **międzynarodowa kooperacja w produkcji**, będąca de facto formą uzgodnionej formalnie, bo zwykle popartej porozumieniami międzynarodowymi, specjalizacji gwarantującej zbyt wyrobów będących przedmiotem umowy, precy-

- zującej warunki techniczne, parametry wytwarzanych wyrobów, wymagania jakościowe, ilość oraz terminy dostaw, politykę cenową oraz mechanizm rozliczeń;
- **produkcja na wielką skalę**, powodowana chęcią osiągnięcia optimum pod względem technicznym czy ekonomicznym, a wynikająca niejednokrotnie z niemożności podziału pewnych procesów technicznych, co wymusza z kolei osiągnięcie pewnego poziomu produkcji celem uniknięcia ubytków jakościowych czy spadku efektywności gospodarowania;
 - **produkcja wielkoseryjna**, motywowana chęcią minimalizacji kosztów jednostkowych poprzez rozłożenie kosztów stałych na większą liczbę wyrobów.

2. Gospodarka globalna XXI wieku

Globalną architekturę gospodarczą u progu nowego stulecia kreują w coraz większym stopniu międzynarodowe podmioty gospodarcze, zwane dalej korporacjami transnarodowymi, oraz ponadnarodowe instytucje i organizacje o charakterze formalnym i nieformalnym.

W opinii A. Budnikowskiego [Budnikowski, 2000, s. 17–26], globalizacja jako proces przejawia się dynamicznym wzrostem obrotów handlowych, międzynarodowych przepływów kapitałowych i usługowych, przy tym traktowaniem świata jako wielkiego rynku zbytu. Powstanie tzw. globalnego rynku produktów, przy intensywnej wymianie i rozprzestrzenianiu się technologii, potęgować będą współzależności między gospodarkami narodowymi, tym samym stymulując rekonfigurację międzynarodowego podziału pracy.

W tym kontekście coraz większą rolę przypisuje się wymiarowi jakościowemu obecnej, trzeciej fazy umiędzynarodowienia gospodarki światowej, datowanej od wczesnych lat 90. ubiegłego wieku. Jakościowy wymiar procesu globalizacji przejawia się funkcjonalną integracją jednostek organizacyjnych i zaangażowanych w nią podmiotów gospodarczych, co znajdzie swoje przełożenie na wzrost zaangażowania rynków wschodzących w międzynarodowy podział pracy. Tym samym następuje stopniowe przesunięcie środka ciężkości z grupy państw wysoko rozwiniętych odchodzących od tradycyjnego modelu specjalizacji międzygałęziowej na rzecz poszukiwania przewag konkurencyjnych w regionach o zróżnicowanych wskaźnikach rozwoju społeczno-gospodarczego, oferujących tyleż obfite, co odpowiednio wydajne czynniki produkcji. Mikroekonomicznym pryncypiom towarzyszyć będą determinanty makroekonomiczne, związane chociażby z ekonomicznymi, politycznymi, technicznymi i społecznymi uwarunkowaniami prowadzenia działalności wytwórczej w określonych rejonach świata. Międzynarodowy podział pracy, realizowany przy rosnącej roli koordynacyjnej korpora-

cji transnarodowych, obejmować zatem będzie coraz szersze spektrum gospodarek narodowych pozbawionych głęboko zakorzonego systemu gospodarki rynkowej czy wysokiego poziomu rozwoju.

Ekonomiczna forma globalizmu, jak określa się obecne jakościowe stadium procesu umiędzynarodowienia gospodarki światowej [Pakulska, Poniatowska-Jaksch, 2009, s. 21], przejawia się ograniczeniem roli państwa i deregulacją gospodarek narodowych, co w naturalny sposób zmienia układ sił w międzynarodowym podziale pracy.

Jak już wspomniano, międzynarodowemu środowisku biznesu przypisuje się obecnie krytyczną rolę w obszarze kreowania i przepływu zasobów między gospodarkami narodowymi. Ekspansję firm, zyskującą coraz częściej wymiar globalny, uznaje się za bezpośredni efekt dwóch równoległych tendencji:

- **liberalizacji handlu**, doświadczanej na obecnym etapie przede wszystkim przez gospodarki przechodzące transformację i część państw rozwijających się, a skutkującej wzrostem wolumenu handlu światowego i przepływów inwestycyjnych (w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych); multilateralna liberalizacja wymiany towarowej i usługowej, sterowana z poziomu Światowej Organizacji Handlu (WTO), sprzyja wzrostowi konkurencyjnej podaży zarówno w obrębie asortymentów standardowych, jak i wysokiej technologii, ogranicza zachowania monopolistyczne, zwiększa siłę nabywczą pieniądza, niweluje presję inflacyjną [Bossak, Bieńkowski, 2004, s. 23] – innymi słowy, specjalizacji produkcyjnej gospodarek narodowych towarzyszy wzrost podaży importowanych substytutów, co sprzyja wzrostowi międzynarodowej komplementarności gospodarek, zyskującej coraz częściej wymiar wewnątrzgałęziowy;
- **postępu technologicznego**, związanego przede wszystkim z rozwojem technologii transportowych oraz informacyjno-komunikacyjnych (ICT); spadek kosztów łączności implikuje postępujące rozproszenie przestrzenne i funkcjonalne działalności wytwórczej, co z kolei stwarza nowe możliwości nieaktywnym dotychczas rynkom i gospodarkom zainteresowanym wąską czy niszową specjalizacją na rzecz uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy; technologie sprzyjają ponadto obniżeniu kosztów transakcyjnych, co dodatkowo stymuluje obrót międzynarodowy, jednakże coraz częściej zwraca się uwagę na jednoczesny wzrost stopnia złożoności gospodarek wynikający z ich specjalizacji produkcyjnej, co w okolicznościach tak wysokiej dynamiki wiedzy i zmienności krajobrazu gospodarczego podwyższa koszty prowadzenia działalności gospodarczej ponad granicami narodowymi.

J.H. Dunning, uznając powyższe procesy za krytyczne w kontekście ekspansji korporacji transnarodowych, wskazywał ponadto na poważne implikacje [Dunning, 2006, s. 181]:

- **przeobrażeń ideologicznych**, poprzedzających lata 80. XX w., z uwypukleniem roli kapitału ludzkiego i zmiany dominującego układu społeczeństw;
- **wzrostu znaczenia nauki, wiedzy i doświadczenia**, w tym kapitału intelektualnego [Edvison, Malone, 2001, s. 34-45], stanowiącego wyznacznik rozwoju w kolejnych dekadach;
- **nasilenia interakcji i powiązań w środowisku biznesowym i instytucjonalnym**, przekładającego się na prymat korporacji transnarodowych we współczesnym globalnym systemie gospodarczym;
- **wzrostu globalnej pozycji rynków wschodzących**, w tym Chin, Indii, czy Brazylii;
- **nowej roli architektury instytucjonalnej społeczeństwa**, jako że w opinii D. Northa to właśnie zasoby instytucjonalne okażą się krytyczne w kontekście łagodzenia dynamiki kosztów prowadzenia działalności wytwórczej.

Współczesny międzynarodowy podział pracy kształtować będą zatem dynamiczne zmiany zachodzące zarówno w sferze politycznej, instytucjonalnej, gospodarczej, technologicznej, jak i społecznej. Dynamiczne umiędzynarodowienie łańcucha wartości dodanej podmiotów biznesowych, nacechowane geograficznym rozproszeniem i rosnącą złożonością zaangażowanych podmiotów lokalnych, stanowi jednocześnie produkt oraz przyczynę liberalnej polityki państw zorientowanych na deregulację i głębokie zaangażowanie w międzynarodowy podział pracy dyktowany regułami globalizacji. Jakościowy wymiar procesu umiędzynarodowienia implikuje upodmiotowienie jednostek, grup społecznych, organizacji pozarządowych, co znajdzie swoje odzwierciedlenie w nowym paradygmacie rozwoju.

Zasoby instytucjonalne gospodarki XXI w. wiąże się coraz częściej z marketingiem lokalizacji determinującym rozmieszczenie podmiotów gospodarczych, w tym korporacji transnarodowych, konsumujących dostępne czynniki wytwórcze, jak i kreujących ich nowe rodzaje. Środowisko biznesowe będzie zatem determinować formę, rozmiary i przestrzenne rozmieszczenie korzyści netto z tytułu prowadzonej działalności, co w naturalny sposób rzutować będzie na pozycję poszczególnych gospodarek narodowych i ich wzajemne powiązania.

Zasadna jest w tym kontekście wątpliwość co do centralnej roli instytucji państwa w międzynarodowym podziale pracy w dobie globalizacji XXI w., ponieważ otwarty system gospodarczy narusza w pewnym stopniu suwerenność państwa tworzącego warunki do operowania niezależnych, często niezwykle wpływowych i nielojalnych względem optyki rządu goszczącego korporacji transnarodowych.

W opinii J. Kleera [Kleer, 2006, s. 179-181], zatarcie granic pomiędzy rynkiem krajowym a globalnym produktu to tylko jeden z symptomów sprzeczności procesu globalizacji, jako że międzynarodowy podział pracy deformuje także polityka państw rozwiniętych względem krajów uboższych, przejawiająca się m.in.

restrykcyjnymi regulacjami rynku pracy, zorientowanymi na przeciwdziałanie masowym migracjom taniej siły roboczej, a także barierami taryfowymi i pozataryfowymi pod postacią wysokich stawek celnych, kwot importowych czy reguł pochodzenia na towary importowane, w tym tanią żywność, z obszarów wschodzącego Południa. Z. Pierścionek [Pierścionek, 2007, s. 14] uznaje powyższe za źródła spowolnienia procesu globalizacji w XXI w., podobnie jak różnicowanie rynku zbytu w układzie międzynarodowym oraz rosnące zaangażowanie państw narodowych w wybranych dziedzinach gospodarki [Pakulska, Poniatowska-Jaksch, 2009, s. 31], związanych przede wszystkim z pozyskiwaniem i eksploatacją zasobów strategicznych, w tym surowców energetycznych.

Na kontekst gospodarczy nakładają się aspekty polityczne i kulturowe, związane z ustosunkowaniem się poszczególnych kręgów kulturowych do wartości demokracji, praw człowieka, kosmopolityzmu, ekologii, zasobów naturalnych, co w oczywisty sposób rzutuje na charakter i udział konkretnych państw w międzynarodowym podziale pracy.

Jednakże, wszelkiego rodzaju ruchy odśrodkowe czy tłumiące dynamikę procesu globalizacji przyczynić się mogą w średniej czy długiej perspektywie co najwyżej do korekty, nie zaś dramatycznej transformacji gospodarki globalnej, zatem i międzynarodowego podziału pracy.

3. Handel wewnątrzgałęziowy a międzynarodowy podział pracy

Zjawiskiem silnie wpisującym się w specyfikę gospodarki globalnej XXI w. jest handel wewnątrzgałęziowy, związany, w świetle doktryny handlowej, z wymianą asortymentów przynależących do tej samej gałęzi produkcyjnej. Odwołanie się N. Grimwade'a [Grimwade, 2000, s. 71] do neoklasycznej teorii handlu, upatrującej źródła obrotu wewnątrzgałęziowego w specjalizacji gospodarki narodowej, nie tłumaczyło tak silnej dynamiki tej kategorii handlu. Dezagregacja poszczególnych sektorów przemysłu przeczyła opinii Fingera, jakoby handel wewnątrzgałęziowy był wypadkową przyporządkowania dóbr o zróżnicowanej strukturze zasobowej do tej samej kategorii branżowej. Odrzucenie przez Flavey'a i Kierzkowskiego założenia co do jednolitych uwarunkowań technicznych produkcji pozwoliło przypisać tę formę handlu dysproporcjom jakościowym wynikającym z intensywności kapitałowej działalności wytwórców z krajów o odmiennych stadiach rozwoju społeczno-gospodarczego. Nie wyjaśnia to jednak źródeł dynamiki obrotu asortymentami o homogenicznej konfiguracji czynników produkcji [Brander, 1987].

Ostatecznej interpretacji zjawiska podjął się P. Krugman [*Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 2006, s. 48], który w ramach tzw. nowej teorii handlu, odrzucił

neoklasyczne przesłanki w postaci odmiennego wyposażenia w czynniki produkcji, na rzecz specjalizacji dyktowanej ekonomią skali. Jak argumentował Krugman, ograniczenie liczby wytwarzanych asortymentów nie odbywa się kosztem podaży na rynku krajowym, uzupełnianej importem. Co więcej, obrót wewnątrzgałęziowy należy, w opinii Krugmana, rozpatrywać na gruncie mikroekonomicznym, ponieważ to przedsiębiorstwa, a nie rządy poszczególnych państw, determinować będą charakter, kształt i kierunki tego rodzaju wymiany międzynarodowej. Liberalna polityka państw, skutkująca, jak już wspomniano, otwarciem rynków narodowych, przyczyniła się do postępującej relokacji ogniw łańcucha wartości dodanej przez podmioty biznesu międzynarodowego, co znalazło swoje odzwierciedlenie w przejściu od filii zintegrowanych pionowo do wyspecjalizowanych oddziałów. Strategia rozproszenia operacji gospodarczych wpisuje się w globalny rachunek efektywności korporacji, sprzyjając efektom skali. W przypadku handlu wewnątrzgałęziowego krytyczne znaczenie mają korzyści wewnętrzne, wynikające ze wzrostu produkcji konkretnego podmiotu, a związane bądź to ze specjalizacją poziomą, czyli wydłużaniem serii produkcyjnych gotowych wyrobów, bądź specjalizacją pionową, polegającą na wytwarzaniu komponentów oraz podzespołów określonych wyrobów w rozproszonych przestrzennie zakładach produkcyjnych. W efekcie ograniczenia liczby wytwarzanych w obrębie rynku narodowego asortymentów na rzecz zwiększenia efektywności rośnie zapotrzebowanie na wypełnienie luki podażowej przez import – odpowiednio, bliskich czy dalszych substytutów oraz dóbr komplementarnych, przy jednoczesnym eksporcie własnych wyrobów wytwarzanych w długich seriach.

Kluczowe znaczenie w kontekście handlu wewnątrzgałęziowego mają, poza wskazanymi wyżej korzyściami skali, dwa czynniki [Zielińska-Głębocka, 1997, s. 95–99; Rynarzewski, Zielińska-Głębocka, 2006, s. 143–152]:

- **zróżnicowanie dóbr**, postrzegane przez Armingtona, Dréze czy Hesse, w kategoriach źródła dynamiki współczesnego handlu, zatem i międzynarodowego podziału pracy – wzrost dochodów społeczeństw Triady (Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Azja Południowo-Wschodnia) przyczynia się do postępującej heterogenizacji upodobań i preferencji, a w ślad za tym – popytu na bliskie substytuty reprezentujące odmiennie parametry jakościowe oraz technologiczne, design czy zawartość; tym sposobem, chłonne rynki krajów przemysłowych OECD zainspirowały rozwój handlu wewnątrzgałęziowego;
- **konkurencję niedoskonałą**, implikującą strukturę oraz dynamikę obrotu międzynarodowego; Zielińska-Głębocka wiąże to zjawisko z pojawieniem się na rynkach państw zaangażowanych w handel wewnątrzgałęziowy konkurencji monopolistycznej, stanowiącej mieszaninę konkurencji doskonałej i monopolu – z jednej bowiem strony na rynku operuje szerokie spektrum przedsię-

biorstw, co determinowane jest swobodą wejścia i wyjścia, z drugiej natomiast oferta kierowana na rynek jest zróżnicowana, dostosowana do zindywidualizowanych potrzeb lojalnych mikrorynków.

W konsekwencji rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego coraz więcej państw uczestniczy w globalnym procesie wytwórczym, zyskując dostęp do rynków eksportowych. Tym samym rozszerza się portfel gospodarek zaangażowanych w międzynarodowy podział pracy, przy, jak już wskazano, rosnącym udziale decyzji strategicznych prywatnych podmiotów gospodarczych operujących ponad granicami państwa macierzystego.

W świetle badań OECD [OECD, 2010, s. 211] handel wewnątrzgałęziowy rozwija się intensywnie w sektorze produkcyjnym, ze wskazaniem na branżę chemiczną, maszynową, transportową, elektryczną i elektroniczną. Wynika to z faktu złożoności asortymentów, tym samym możliwości różnicowania wybranych parametrów pod kątem oczekiwań finalnego nabywcy i międzynarodowej konfiguracji procesu produkcyjnego. W okresie 1997–2008 wskaźnik udziału handlu wewnątrzgałęziowego w całości obrotów przemysłowych przekroczył w gronie państw OECD poziom 70%, przy szczególnie wysokiej dynamice wzrostu w latach 2001–2008 w przypadku takich krajów jak Islandia, Turcja, Indie, Indonezja i Polska (2%–5% rocznie). Co ciekawe, spośród 23 gospodarek doświadczających wzrostu udziału obrotów wewnątrzgałęziowych w ogólnej puli handlu znalazły się jedynie dwie gospodarki G7 – Stany Zjednoczone oraz Japonia, co uzasadnia tezę, że rynki wschodzące i gospodarki rozwijające się będą w coraz to szerszym zakresie zaangażowane w wymianę wewnątrzgałęziową realizowaną przez inwestorów m.in. w ramach tzw. obrotu wewnątrz korporacyjnego.

Przykładowo, w świetle danych japońskiego Ministerstwa Gospodarki, Handlu i Przemysłu (METI), pula eksportu wewnątrz korporacyjnego japońskich korporacji transnarodowych na rynki azjatyckie, do Ameryki Północnej oraz Europy, wzrosła tylko na przestrzeni dekady lat 90. ubiegłego wieku z 10,1%–20,9% do 22,4%–36,8% ogółu eksportu, importu natomiast – z 1,1%–6,3% do 3,9%–22,5% całkowitego importu [OECD, 2002, s. 165]. Przekłada się to przeciętnie na kilkunastoprocentowy wzrost udziału tego rodzaju obrotów w strukturze handlu towarowego na przestrzeni dekady.

Gospodarka globalna XXI w. dyktuje nowe warunki prowadzenia biznesu, toteż za wspomnianą już jakościową transformacją otoczenia międzynarodowego podążają innowacyjne formy organizacji procesów wytwórczych. Międzynarodowy podział pracy w dobie *global resourcingu* i związanego z nim zjawiska *offshoringu* (outsourcingu zagranicznego czy tzw. *captive offshoringu*) determinowany będzie bowiem w coraz większym stopniu kierunkiem i charakterem przepływów międzykorporacyjnych, wynikających m.in. z postępującego usieciowienia środowiska biznesu. Powyższą tezę zdają się potwierdzać doświadczenia państw regionu Azji Wschodniej.

4. Sieci produkcyjne a międzynarodowy podział pracy

Wzorzec międzynarodowego podziału pracy i handlu w regionie Azji Wschodniej nie przystaje już do podręcznikowych teorii handlu międzynarodowego. Międzynarodowy podział pracy dokonuje się nie na poziomie gałęzi, lecz procesu produkcyjnego, co odbiega od standardowych modeli przewagi komparatywnej Ricardo czy Heckschera i Ohlina [Kimura, Obashi, 2011]. Handel wewnątrzgałęziowy oparty na wertykalnym podziale pracy także nie wpisuje się w model handlu wewnątrzgałęziowego Helmana-Krugmana, odwołującego się do horyzontalnego różnicowania produkcji. Postępuje fragmentaryzacja produkcji oraz aglomeryzacja przemysłu. Tego rodzaju sieci rozwinęły się w największym stopniu w gałęziach przemysłu maszynowego, chociaż w innych sektorach takowe również się tworzą. Maszyny składają się zwykle z licznych części i komponentów, produkowanych z wykorzystaniem różnorodnych technologii i surowców. Branża maszynowa wpisała się zatem idealnie w proces fragmentacji produkcji, przy czym za najważniejszych koordynatorów i inicjatorów sieci regionalnych uznaje się korporacje transnarodowe, wywodzące się m.in. z Japonii, Republiki Korei, Tajwanu, Stanów Zjednoczonych oraz Europy Zachodniej.

Wyznacznikiem zaangażowania gospodarek regionu w międzynarodowy podział pracy w obrębie sieci stanowi dynamika obrotu wewnątrzgałęziowego częściami i komponentami maszyn. Przykładowo, w handlu wewnątrzregionalnym udział tego rodzaju asortymentu sięgnął w 2007 roku poziomu 30% ogólnej puli eksportu dóbr przemysłowych w regionie Azji Wschodniej (dla porównania – UE – 17%, NAFTA & UNASUR – 18%). W eksporcie międzyregionalnym części i komponenty maszyn stanowiły przeciętnie 19%–21% puli obrotów w przypadku każdego z regionów. Potwierdzeniem specjalizacji wewnątrzgałęziowej regionu Azji Wschodniej jest także fakt blisko 35-procentowego udziału eksportu wyrobów gotowych przemysłu maszynowego w całkowitej puli międzyregionalnego eksportu przemysłowego (dla porównania – UE – 28%, NAFTA & UNASUR – 21%). Co więcej, eksport towarowy regionu Azji Wschodniej kierowany do innych regionów świata w 2007 r. w większości dotyczył wyrobów przemysłu maszynowego (54% puli) [Kimura, Obashi, 2010].

Na poziomie gospodarek narodowych specjalizacja wewnątrzgałęziowa dostrzegalna jest chociażby w przypadku Singapuru i Filipin – części i komponenty stanowiły odpowiednio 57% oraz 54% eksportu i importu towarowego Singapuru, w przypadku Filipin – 56% oraz 64% (dane za rok 2007). Odzwierciedla to dynamikę transgranicznych transakcji zwrotnych półproduktami w konsekwencji fragmentacji produkcji. W przypadku Malezji, Japonii, Republiki Korei i Tajlandii, udział wszystkich gałęzi przemysłu maszynowego również przekroczył 50%, części i komponentów – 30%, zarówno w przypadku eksportu jak i importu, do-

wodząc silnego zaangażowania w międzynarodowe sieci produkcyjne. Chińska Republika Ludowa (z uwzględnieniem Hongkongu) aktywnie uczestniczy w tego rodzaju sieciach, czego dowodzi fakt, iż ponad połowa eksportu i importu wyrobów gotowych dotyczyła przemysłu maszynowego. Części i komponenty maszyn stanowiły zaledwie 20% eksportu, ale ponad 40% importu [Kimura, Obashi, 2010], co dowodzi ich istotnej roli dla gospodarki ChRL – globalnej fabryki montażowej.

Międzynarodowe sieci produkcyjne i dystrybucyjne powstawały w regionie Azji Wschodniej od końca lat 80. ubiegłego wieku, wówczas to Jones i Kierzkowski [Jones, Kierzkowski, 1990] zapoczątkowali nurt teoretyczny fragmentacji. Ich teoria wskazywała na podstawowe różnice pomiędzy handlem półproduktami i wyrobami gotowymi, w szczególności w odniesieniu do elastyczności decyzyjnej przedsiębiorstwa w obszarze wyodrębniania bloków produkcyjnych oraz kosztów łączności. Fragmentacja procesów produkcyjnych jest ekonomicznie opłacalna, jeśli (1) oszczędności kosztów produkcji w obrębie bloków produkcyjnych są dostatecznie wysokie, a także jeśli (2) koszty zdalnej łączności bloków produkcyjnych pozostają niskie. Spełnienie pierwszego z warunków zależy od technicznych możliwości wyodrębnienia procesów produkcyjnych i dostępności atrakcyjnych lokalizacji. Firmy mają pewną swobodę w obszarze wyodrębniania bloków produkcyjnych, tak aby móc wykorzystać rozmaite atrybuty odległych lokalizacji, podczas gdy kraje przyjmujące mogą starać się wyszukiwać przewagę lokalizacji niszowych dla poszczególnych bloków produkcyjnych. Spełnienie drugiego warunku zależy nie tylko od barier handlowych i kosztów transportu, ale także rozmaitych kosztów koordynacyjnych, które czynią transakcje w obrębie sieci produkcyjnych specyficznymi. Ponadto, łączność generuje często korzyści skali. Są to powody, dla których prosta dezagregacja przemysłu w ramach tradycyjnej teorii handlu niezdolna jest w pełni wyjaśnić mechanizmów międzynarodowego podziału pracy na poziomie procesów produkcyjnych.

Celem oszacowania skali międzynarodowej fragmentacji produkcji na poziomie sektorowym w wielu z istniejących analiz empirycznych odwoływano się do tabeli wejścia – wyjścia (IO). Jeden wskaźnik fragmentacji IO wyznacza zagraniczny wkład w produkcję krajową, tj. udział (bezpośrednio) przywiezionego wkładu produkcyjnego lub udział w całości wkładu. Innego typu miernik IO, wprowadzony przez Hummelsa, Ishii oraz Yi [Hummels, Ishii, Yi, 2001, s. 75–96], kwantyfikuje (bezpośredni i pośredni) wkład importu w eksporcie, co określono mianem specjalizacji wertykalnej. Wykazali oni, że 21% eksportu z dziesięciu państw OECD oraz czterech gospodarek wschodzących generowanych było w następstwie specjalizacji wertykalnej, która wzrosła o blisko 30%, odpowiadając za blisko 30% wzrostu eksportu tych krajów pomiędzy 1970 a 1990 r.

Yi [Yi, 2003, s. 52–102] wykorzystał koncepcję specjalizacji wertykalnej do dynamicznego modelu handlu Ricardo, na potrzeby wyjaśnienia dynamicznego

i nieliniowego wzrostu udziału eksportu produkcyjnego w globalnym PKB na przestrzeni ostatnich kilku dekad. Dynamiczny wzrost obrotów w reakcji na globalne obniżki taryf tłumaczy się tak zwanym efektem powiększenia. Wskutek specjalizacji wertykalnej, obniżki ceł prowadzą do wyraźnego spadku kosztów produkcji, ponieważ dobra pośrednie czy półprodukty mogą wielokrotnie przekraczać granice. Towary, które były produkowane w całości w jednym kraju, podlegają specjalizacji wertykalnej w obrębie kilku państw, stymulując tym samym wzrost wymiany handlowej, w konsekwencji rozwój międzynarodowego podziału pracy.

Tym samym, liberalna polityka handlowa państw rozwijających się i tzw. rynków wschodzących, przejawiająca się dynamicznym przyrostem bilateralnych i wielostronnych porozumień o wolnym handlu, obejmujących kwestie singapurskie (m.in. politykę inwestycyjną i konkurencji, ochronę własności intelektualnej, rozstrzyganie sporów) [Baldwin, 2006; Bobowski, 2008, s. 42; Bobowski, 2011, s. 32; Ravenhill, 2008, s. 129–150], znoszeniem barier dla przepływów towarowych, usługowych i kapitałowych, wreszcie – ułatwieniami handlowymi oferowanymi przez rządy goszczące, sprzyjać będzie pogłębianiu komplementarności gospodarek partnerskich w efekcie specjalizacji, zwiększając zakres międzynarodowego podziału pracy.

Podsumowanie

Domeną gospodarki XXI w. stała się rekonfiguracja globalnej architektury inspirowana strategią międzynarodowego biznesu – nowych koordynatorów światowego ładu, zorientowanych na poszukiwanie zasobów i ich efektywne wykorzystanie w procesie wytwórczym. Jakościowa faza umiędzynarodowienia determinuje przewartościowanie roli państwa i rynków narodowych, podporządkowanie agendy rozwojowej koncepcjom instytucjonalizmu, gospodarki opartej na wiedzy, rozproszenia łańcucha wartości dodanej.

Międzynarodowy podział pracy, przejawiający się postępującą specjalizacją poszczególnych gospodarek w obrębie wybranych nisz, mikrorynków, czy technologii, kształtuje się w coraz większym stopniu pod wpływem strategii korporacji transnarodowych, upatrujących w tzw. wariantach bezudziałowych (ang. *non-equity modes*) źródeł przewagi konkurencyjnej [UNCTAD, 2011, s. 124–138]. Wzrost zaangażowania w międzynarodowy podział pracy gospodarek o zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, idący w parze z zaangażowaniem niezależnych podmiotów lokalnych w globalne łańcuchy wartości dodanej konfigurowane i koordynowane przez korporacje transnarodowe, dowodzą zmian jakościowych zachodzących w środowisku międzynarodowym, w tym w dziedzinach zarządzania zasobami i ratingu lokalizacyjnego.

Orientacja stricte strukturalna ustępuje obecnie pierwszeństwa aspektom techniczno-technologicznym, warunkującym wydajność i efektywność gospodarowania dostępnymi czynnikami wytwórczymi. Wyspecjalizowane oddziały, wypierające zintegrowane pionowo filie korporacji transnarodowych, coraz częściej orientują się na outsourcing zagraniczny, mając wzgląd na kapitał intelektualny, uzbrojenie infrastrukturalne, otoczenie prawne, kulturowe czy głębokość lokalnego rynku.

Kreacja i umiętny marketing krajowej architektury gospodarczej ze strony administracji rządowej determinować będą percepcję lokalizacji przez środowisko międzynarodowego biznesu, tym samym rysując perspektywy zaangażowania w międzynarodowy podział pracy w dobie globalizacji XXI w.

Bibliografia

- Baldwin R.E., 2006, *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*, *The World Economy*, no. 29 (11).
- Bobowski S., 2011, *Baldwin's „domino theory” of regionalism – its sources and implications for East Asian states*, [w:] *Faces of Competitiveness in Asia Pacific*, Research Papers of Wrocław University of Economics 2011, no. 191.
- Bobowski S., 2008, *Efekt spaghetti – przejaw czy zagrożenie procesów integracyjnych w regionie Azji i Pacyfiku?*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 28, *Ekonomia i Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, nr 19, *Studia Azjatyckie*, B. Drelich-Skulska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Bossak J.W., Bieńkowski W., 2004, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI w.*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Brander J.A., 1987, *Book Review of Greenaway and Milner (1986)*, *Journal of International Economics*, no. 23 (1/2).
- Budnikowski A., 2000, *Zagrożenia związane z globalizacją i możliwości ich pokonywania*, *Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej SGH*, nr 9, Warszawa.
- Dunning J.H., 2006, *Towards a new paradigm of development: Implications for determinants of international business*, *Transnational Corporations*, vol. 15, no. 1, April.
- Edvison L., Malone M.S., 2001, *Kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Grimwade, N., 2000, *International Trade: New Patterns of Trade, Production & Investment* (Second ed.), Routledge, New York.
- Hummels D., Ishii J., Yi K.-M., 2001, *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, *Journal of International Economics*, no. 54 (1).
- Jones R. W., H. Kierzkowski, 1990, *The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework*, [in:] R.W. Jones, A.O. Krueger (eds.), *The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of Robert E. Baldwin*, Basil Blackwell, Oxford.
- Kadar B., 1981, *Review of Herbert Giersch, On the economics of intra-industry trade*, *Journal of Economic Literature*, no. 19 (3), 1109.
- Kimura F., Obashi A., 2010, *International Production Networks in Machinery Industries: Structure and Its Evolution*, ERIA Discussion Paper Series, no. 2010-09, ERIA, Jakarta.

- Kimura F., Obashi A., 2011, *Production Networks in East Asia: What We Know So Far*, ADBI Working Paper, no. 320, Asian Development Bank Institute, Tokyo; online: <http://www.adbi.org/working-paper/2011/11/11/4792.production.networks.east.asia/>.
- Kisiel-Łowczyński A.B. (red.), 2003, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Kleer J., 2006, *Globalizacja a państwo narodowe i usługi publiczne*, PAN, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”, Warszawa.
- Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010, Intra-industry trade*, OECD, Paris 2010; online: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264084360-85-en>.
- OECD Economic Outlook 71*, OECD, 2002, Paris; online: www.oecd.org/dataoecd/6/18/2752923.pdf.
- Pakulska T., Poniatowska-Jaksch M., 2009, *Korporacje transnarodowe a globalne pozyskiwanie zasobów*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Pierścionek Z., 2007, *Regres czy upadek globalizacji?*, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, nr 4(5).
- Ravenhill J., 2008, *The Move to Preferential Trade on the Western Pacific Rim: Some Initial Conclusions*, *Australian Journal of International Affairs*, no. 62.
- Rymarczyk J. (red.), 2006, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., 2006, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Soldaczuk J., Kamecki Z., Bożyk P., 1983, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD, 2011.
- Yi K.-M., 2003, *Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade?*, *Journal of Political Economy*, no. 111(1).
- Zielińska-Głębocka A., 1997, *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.