

HANDEL WEWNĄTRZGAŁĘZIOWY WYROBAMI PRZEMYSŁU MOTORYZACYJNEGO W PAŃSTWACH UNII EUROPEJSKIEJ¹

Łukasz Ambroziak*

Handel wewnątrzgałęziowy (*intra-industry trade* – IIT), definiowany jako jednoczesny eksport i import produktów z tej samej gałęzi przemysłu, odgrywa dużą rolę w krajach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego. Wymiana wewnątrzgałęziowa (dwukierunkowa) jest bardziej korzystna niż wymiana międzygałęziowa zarówno z punktu widzenia producentów, jak i konsumentów. Statyczne i dynamiczne korzyści skali przyczyniają się do obniżki kosztów produkcji, a wzrost różnorodności produktów powiększa dotychczasowe rynki zbytu. Jednocześnie, powiększanie asortymentu oferowanych produktów zwiększa możliwości wyboru konsumentów i przyczynia się do zaspokojenia ich zróżnicowanych potrzeb.

Przemysł motoryzacyjny ma istotne znaczenie dla gospodarek państw UE, dlatego korzyści z rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej pojazdami mechanicznymi oraz częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi są duże. Poziom rozwój przemysłu motoryzacyjnego poszczególnych państw UE różni się. Z jednej strony występują różnice między krajami Piętnastki (UE-15) i nowymi państwami członkowskimi (NPC i zamiennie UE-12)², a z drugiej – w obrębie tych dwóch grup krajów.

Celem artykułu jest przedstawienie zmian intensywności handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach Unii Europejskiej w latach 1995-2010. Punktem wyjścia jest syntetyczny przegląd teorii handlu wewnątrzgałęziowego oraz badań empirycznych. Następnie przedstawiono sposoby pomiaru tego zjawiska i zaprezentowano wskaźniki IIT w handlu motoryzacyjnym państw UE, oddzielnie krajów Piętnastki i NPC. Szczególna uwaga skupiona jest jednak na zmianach struktury jakościowej tego handlu.

Handel wewnątrzgałęziowy – wybrane aspekty teoretyczne

Zjawisko handlu wewnątrzgałęziowego zostało zaobserwowane po raz pierwszy w latach 60. ubiegłego wieku w handlu pomiędzy państwami Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG). Jako pierwsi tematyką jednoczesnego eksportu i importu w ramach tej samej gałęzi zajęli się P.J. Verdoorn, B. Balassa oraz H.G. Gru-

bel³. Kluczowym momentem w ewolucji teorii handlu wewnątrzgałęziowego była publikacja H.G. Grubela i P.J. Lloyda z 1975 r.⁴ Stała się ona przedmiotem dużego zainteresowania. Obecność tego typu wymiany stała w sprzeczności z klasyczną teorią handlu, utożsamiającą handel między dwoma krajami z różnicami w ich wyposażeniu w czynniki wytwórcze. Naturę tego zjawiska jako pierwsi próbowali wyjaśnić P. Krugman, K.J. Lancaster oraz E. Helpman⁵, łącząc występowanie handlu wewnątrzgałęziowego z konkurencją monopolistyczną oraz zróżnicowaniem produktu.

Ogólnie, literaturę teoretyczną wyjaśniającą istnienie IIT można podzielić na dwie grupy, tj. teorię handlu wewnątrzgałęziowego pionowego (VIIT) i poziomego (HIIT). J.M. Finger, R. Lipsey, R.E. Falvey i H. Kierzkowski, A. Shaked i J. Sutton oraz H. Flam i E. Helpman⁶ wprowadzili do teorii model handlu wewnątrzgałęziowego produktami zróżnicowanymi pionowo (VIIT). Według nich, handel wewnątrzgałęziowy dobrami o różnej jakości może być wyjaśniony przez tradycyjne teorie przewag komparatywnych, tj. przez różnice w wyposażeniu w czynniki produkcji pomiędzy dwoma krajami. Ponadto, niektóre modele VIIT uwzględniają zjawisko fragmentaryzacji produkcji. W tym podejściu, handel wewnątrzgałęziowy obejmuje jednoczesny eksport (import) części i akcesoriów, jednoczesny eksport (import) wyrobów gotowych bądź jednoczesny eksport (import) wyrobów gotowych i import (eksport) części i akcesoriów. Ten nurt teorii IIT jest szczególnie istotny w przypadku przemysłu motoryzacyjnego, gdyż pozwala wyjaśnić dużą część handlu wewnątrzgałęziowego tymi wyrobami. Istotny wkład do teorii utożsamiającej IIT z fragmentaryzacją produkcji mieli m.in. R.W. Jones i H. Kierzkowski, S. Arndt i H. Kierzkowski oraz L.K. Cheng i H. Kierzkowski⁷.

W przeciwieństwie do VIIT, poziomy handel wewnątrzgałęziowy (HIIT) nie może być wyjaśniony poprzez tradycyjne teorie przewag komparatywnych. Model HIIT analizuje się zazwyczaj w warunkach konkurencji monopolistycznej. Teoria wyjaśnia, że poziomy handel wewnątrzgałęziowy składa się z wymiany dóbr o podobnej jakości, ale zróżnicowanych pod kątem innych cech, które mogą być istotne dla konsumenta (np. kraj pochodzenia, kolor, smak, rodzaj opakowania itd.). Można wyróżnić dwa teoretyczne podejścia do tych zagadnień, tj. koncepcję produktu idealnego (K.J. Lancaster⁸ oraz E. Helpman⁹) oraz koncepcję zamiłowania do różnorodności (P. Krugman¹⁰ oraz A. Dixit i V. Norman¹¹).

Z punktu widzenia przeprowadzanej analizy, niezwykle istotny jest podział handlu wewnątrzgałęziowego na handel poziomo i pionowo zróżnicowanymi produktami. R.C. Hine, D. Greenway oraz C. Milner¹² przyjęli za kryterium podziału relację cen jednostkowych w eksporcie do cen jednostkowych w imporcie. Podobną

metodę stosują również L. Fontagné i M. Freudenberga¹³. Alternatywną metodę podziału handlu wewnątrzgałęziowego na poziomy i pionowy przedstawili A.K.M. Azhar i R.J.R. Elliot¹⁴.

Przegląd literatury empirycznej

Handel wewnątrzgałęziowy w Unii Europejskiej był przedmiotem analizy m.in. J. Caetano i A. Galego¹⁵, L. Fontagnego, M. Freudenberga i G. Gauliera¹⁶, T. Ito i T. Okubo¹⁷. Tematyką przemysłu motoryzacyjnego UE zajmowali się m.in. O. Heneric¹⁸, G. Licht¹⁹ oraz Komisja Europejska²⁰. Z kolei, handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w poszczególnych państwach bądź grupach państw analizowali m.in. N.C. Leitão, H.C. Faustino i Y. Yoshida (dla Portugalii)²¹, K. Türkcán (dla Austrii)²², E. Kawecka-Wyrzykowska²³ i Ł. Ambroziak²⁴ (dla wybranych nowych państw członkowskich UE).

Sposoby pomiaru intensywności handlu wewnątrzgałęziowego

Na potrzeby niniejszego badania wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego obliczono w ujęciu bilateralnym. Wykorzystano przy tym prosty wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (GL), obliczony według wzoru:

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

gdzie:

GL_i – bilateralny wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego dla i-tej gałęzi, tj. grupy produktów wg czterocyfrowej klasyfikacji HS;

X_i (M_i) – eksport (import) produktów i-tej gałęzi z (do) jednego kraju do (z) danej grupy krajów albo ogółem;

w_i – udział produktów i-tej gałęzi w handlu ogółem.

Wskaźniki GL_i obliczono na podstawie danych o wartości eksportu i importu według czterocyfrowej klasyfikacji HS. Następnie wskaźniki te zagregowano na trzy sposoby: 1) według grupy produktów na czterocyfrowym poziomie klasyfikacji HS (do poziomu pojazdów mechanicznych, części i akcesoriów oraz wyrobów motoryzacyjnych ogółem), 2) według kraju handlującego (do poziomu UE-15, UE-12 oraz UE-27) oraz 3) według kraju partnera handlowego (do poziomu państw UE-15, UE-12, krajów trzecich oraz wszystkich partnerów handlowych).

Z kolei, podziału na handel wewnątrzgałęziowy poziomo zróżnicowanymi produktami (oferowanie różnorodnych produktów tej samej jakości) i handel wewnątrzgałęziowy pionowo zróżnicowanymi produktami (ofero-

wanie tych samych produktów lub bardzo bliskich substytutów o odmiennym poziomie jakości) dokonano zgodnie z koncepcją opracowaną przez D. Greenawaya, R.C. Hine'a i C. Milnera, a zmodyfikowaną przez L. Fontagnego i M. Freudenberga. Za kryterium wyodrębniania handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego i pionowego uznaje się kształtowanie tzw. wartości jednostkowych (*unit values*) poszczególnych produktów²⁵. U podstaw tej koncepcji leży założenie, że to właśnie relacja cen eksportowo-importowych odzwierciedla różnice jakościowe będące kluczowym elementem handlu wewnątrzgałęziowego pionowego.

Jeżeli relacja cen eksportowych do importowych jest mniejsza niż 0,87, oznacza to, że dany kraj sprzedaje za granicę towary gorszej jakości, a sprowadza stamtąd towary lepszej jakości (handel wewnątrzgałęziowy pionowy niskiej jakości – VIIT niskiej jakości). Gdy relacja ta jest wyższa niż 1,15, oznacza to, że dany kraj importuje towary gorszej jakości, a eksportuje towary lepszej jakości (handel wewnątrzgałęziowy pionowy wysokiej jakości – VIIT wysokiej jakości). Natomiast w sytuacji, gdy relacja cen eksportowych do importowych kształtuje się w przedziale od 0,87 do 1,15 to występuje poziomy handel wewnątrzgałęziowy (HIIT)²⁶.

Handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego

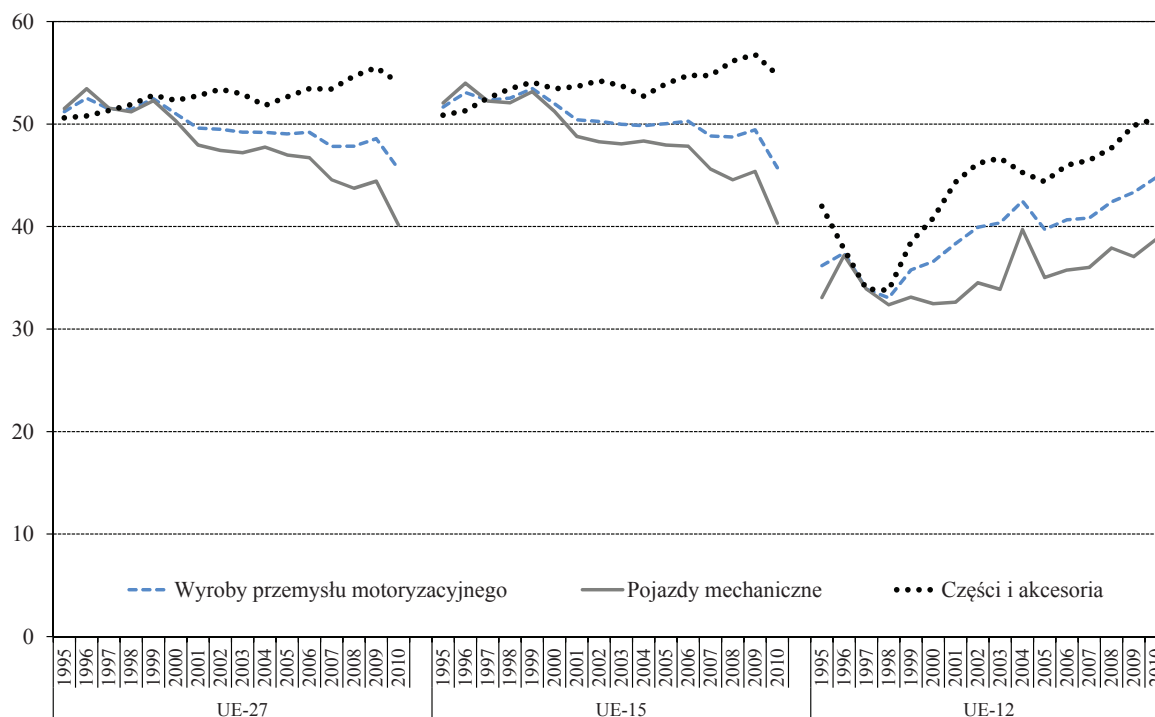
W latach 1995-2010 intensywność handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE-27 systematycznie malała, szczególnie pod koniec pierwszej dekady obecnego stulecia. Tendencje w rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej w krajach UE-15 i UE-12 były jednak odmienne (wykres 1). W tych pierwszych udział IIT w handlu motoryzacyjnym zmniejszył się w analizowanym okresie o 6 pkt. proc., podczas gdy w tych drugich – zwiększył się o 9 pkt. proc. Zmiany w technice wytwarzania pojazdów mechanicznych w latach 80. i 90. ubiegłego stulecia (m.in. wzrost modularyzacji procesu produkcji pojazdu mechanicznego) pozwoliły krajom Europy Środkowo-Wschodniej – EŚW (Czechom, Polsce, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgrom) aktywnie włączyć się w światowy łańcuch produkcji motoryzacyjnej. Efektem tego był dynamiczny napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do przemysłu motoryzacyjnego tych krajów od początku lat 90. ubiegłego stulecia. Głównymi inwestorami były koncerny motoryzacyjne z Europy Zachodniej, które dążąc do minimalizacji kosztów produkcji poszukiwały jak najkorzystniejszych lokalizacji. Za wyborem państw EŚW jako miejsca inwestycji motoryzacyjnych koncernów zachodnioeuropejskich przemawiało wiele czynników, m.in. długoletnia tradycja produkcji samochodów (FSO w Polsce, Skoda w Czechach, Dacia w Rumunii), wykwalifikowana siła robocza, relatywnie niskie koszty pracy. Napływowi inwestycji do przemysłu motoryzacyjnego sprzyjała również współpraca gospodarcza tych państw z Unią Europejską zapoczątkowana

w latach 90. oraz perspektywa ich bliskiego członkostwa w Unii Europejskiej. W przeciwieństwie do większości koncernów samochodowych z UE, zaangażowanie koncernów azjatyckich i amerykańskich w nowych państwach członkowskich nie wynikało z korzyści związa-

nych z fragmentaryzacją produkcji, lecz było raczej klasycznym przykładem inwestycji dokonywanych w celu ominięcia przeszkód celnych i utrzymania rynku wcześniej obsługiwanego poprzez eksport (*tariff jumping investment*)²⁷.

Wykres 1

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE w latach 1995-2010, w %



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

Dynamiczny napływ BIZ do krajów EŚW przyczynił się do zwiększenia stopnia fragmentaryzacji procesów produkcji w europejskim przemyśle motoryzacyjnym. Podział procesów produkcji na poszczególne etapy, zlokalizowane często w wielu krajach kreował strumienie handlu: między zakładami wytwarzającymi części i komponenty, między zakładem wytwarzającym półprodukty a fabryką montażu pojazdów oraz między fabryką montażu a rynkiem zbytu produkowanych samochodów. Duża część tych strumieni handlu miała charakter wewnątrzgałęziowy. W rezultacie, w 2010 r. wskaźniki IIT w handlu motoryzacyjnym krajów UE-15 oraz UE-12 ukształtowały się na poziomie 45%.

Handel wewnątrzgałęziowy pojazdami mechanicznymi oraz częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi

W obu grupach krajów intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu częściami i akcesoriami

motoryzacyjnymi była wyższa niż w handlu pojazdami mechanicznymi (wykres 1). Wynikało to z większych możliwości różnicowania dóbr pośrednich niż wyrobów finalnych. Półprodukty mogą być bowiem różnicowane w każdym etapie produkcji pojazdu. Dla przykładu, produkowane są silniki benzynowe i wysokoprężne o różnej pojemności skokowej, a także – części do tych silników (np. tłoki, zawory, filtry). Skala możliwości różnicowania wyrobów końcowych, jak i półproduktów jest pochodną kilku czynników, m.in. liczby różnych koncernów posiadających zakłady produkcji samochodów (bądź części motoryzacyjnych) w danym kraju i liczby wersji samochodów produkowanych przez dany koncern w konkretnym kraju. Im liczniejsze są grupy reprezentujące poszczególne czynniki, tym większy jest potencjał do rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego częściami motoryzacyjnymi.

Wskaźniki IIT w handlu częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi w obu grupach krajów miały tendencję

wzrostową od końca lat 90. ubiegłego stulecia. Szczególnie dynamiczny ich wzrost w odnotowano w NPC w okresie poprzedzającym ich przystąpienie do UE (o 15 pkt. proc. w latach 1997-2003). Po wyraźnym zmniejszeniu się w latach 2004-2006 intensywności handlu wewnątrzgałęziowego częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi, w krajach UE-12 nastąpił ponowny wzrost wskaźników IIT, który nie został zakłócony nawet przez kryzys finansowy i gospodarczy z lat 2008-2009. W krajach UE-15 wzrostowy trend wskaźników IIT został zahamowany w 2010 r., kiedy to udział IIT w handlu częściami i akcesoriami zmniejszył się o 2 pkt. proc., do poziomu 55% (w porównaniu z 2009 r.).

W analizowanym okresie znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu pojazdami mechanicznymi zwiększyło się tylko w państwach UE-12 (o 6 pkt. proc. w latach 1995-2010, do poziomu 39% w 2010 r.). W krajach UE-15 wskaźniki IIT w grupie pojazdów systematycznie malały. Szczególnie duży ich spadek odnotowano w 2010 r., kiedy to zmniejszyły się do poziomu 40% (spadek o 5 pkt. proc. w porównaniu z 2009 r.). Wprowadzenie systemu dopłat do zakupu nowych pojazdów w wielu europejskich krajach przyczyniło się do wzrostu intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej w 2009 r. Zjawisko to miało jednak charakter krótkotrwały i po wyczerpaniu się wsparcia obniżyły się wskaźniki IIT w handlu pojazdami, szczególnie w Niemczech, Danii, Finlandii, Portugalii i Holandii.

W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę, że niekiedy wysokie wskaźniki IIT mogą być efektem błędnej agregacji danych handlowych²⁸. Z punktu widzenia obliczeń i interpretacji wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego istotne jest pojęcie gałęzi przemysłu²⁹. Właściwe jej zdefiniowanie pozwala na miarodajny pomiar zjawiska wymiany dwukierunkowej. Nie jest to jednak zadanie proste. W praktyce ogranicza się ono do wyboru odpowiedniej klasyfikacji danych handlowych (klasyfikacja HS lub SITC), a także odpowiedniego stopnia ich szczegółowości. Nie zawsze zatem przyjęty poziom agregacji danych, a tym samym pogrupowanie produktów w pewne zbiory, pokrywa się z zawartością produktów w ramach poszczególnych gałęzi przemysłu. Im większa liczba dóbr w wyodrębnionym agregacie danych, tym wyższe prawdopodobieństwo występowania wymiany wewnątrzgałęziowej. W przypadku części i akcesoriów motoryzacyjnych szczególnie liczną grupą produktów traktowaną jako gałąź przemysłu jest podpozycja HS 8708, tj. części i akcesoria do pojazdów samochodowych. W grupie tej znalazły się m.in.: zderzaki, pasy bezpieczeństwa, hamulce, skrzynie biegów, mosty napędowe z mechanizmem różnicowym, koła jezdne, amortyzatory układu zawieszenia, chłodnice, tłumiki, sprzęgła i koła kierownicy. Dla przykładu, jednoczesny eksport przez dany kraj skrzyń biegów i import amortyzatorów będzie rejestrowany jako wymiana o charakterze wewnątrzgałęziowym.

Handel wewnątrzgałęziowy według głównych grup partnerów handlowych

Mimo systematycznego spadku, najwyższe wskaźniki IIT w latach 1995-2010 były notowane we wzajemnym handlu motoryzacyjnym państw UE-15 (wykres 2), co było zgodne z teorią. Dobrze rozwinięty przemysł motoryzacyjny w większości krajów UE-15 i relatywnie wysoki poziom dochodu na mieszkańca stymulowały rozwój wymiany wewnątrzgałęziowej wyrobami motoryzacyjnymi we wzajemnych obrotach. O ile w pierwszej dekadzie obecnego stulecia znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej we wzajemnych obrotach handlowych pojazdami mechanicznymi w państwach UE-15 malało, o tyle wskaźniki IIT w handlu częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi systematycznie wzrastały. W rezultacie, w 2010 r. blisko 55% wzajemnego handlu motoryzacyjnego krajów Piętnastki miało charakter wewnątrzgałęziowy.

Największy wzrost znaczenia wymiany wewnątrzgałęziowej odnotowano w handlu krajów UE-15 z krajami UE-12 (i *vice versa*), szczególnie po rozszerzeniu Unii w 2004 r. Źródłem tego wzrostu był dynamiczny rozwój handlu wewnątrzgałęziowego częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi. Jak wspomniano, wynikało to z włączenia się krajów EŚW w proces fragmentaryzacji produkcji motoryzacyjnej w Europie. Z kolei, wzrost wskaźników IIT w handlu wzajemnym NPC to efekt dynamicznie rosnącego jednoczesnego eksportu i importu pojazdów mechanicznych. Zjawisko to nasiliło się szczególnie po akcesji tych krajów do UE. Z jednej strony zwiększał się eksport nowych pojazdów, produkowanych w fabrykach zlokalizowanych w wielu NPC, a z drugiej – gwałtownie wzrósł import używanych samochodów, sprowadzanych prawie wyłącznie z krajów Piętnastki (m.in. Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii)³⁰.

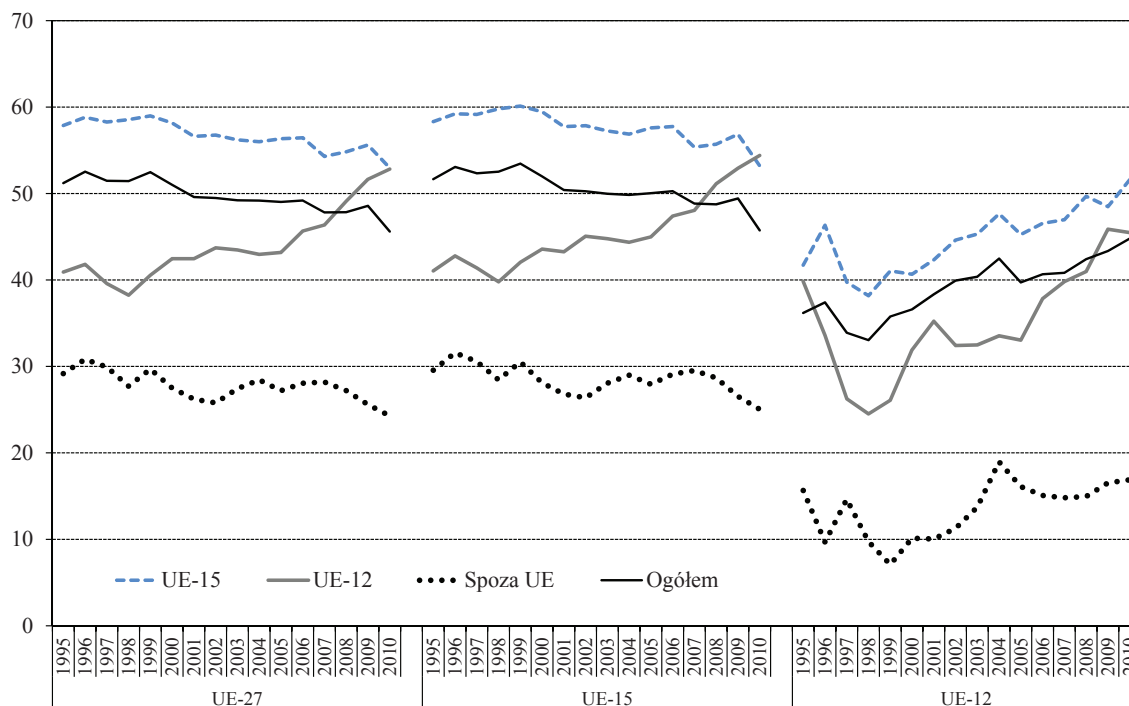
Zarówno w państwach UE-15, jak i UE-12, najniższe wskaźniki notowano w handlu motoryzacyjnym z krajami trzecimi. W krajach Piętnastki były one jednak wyższe niż w NPC. W analizowanym okresie systematycznie malała intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej wyrobami motoryzacyjnymi w handlu państw UE-15 z krajami spoza UE, podczas gdy w handlu państw UE-12 występowały dość duże wahania wysokości wskaźnika IIT.

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych państwach UE

W analizowanym okresie między państwami UE występowały wyraźne różnice w poziomie intensywności handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego. Czynniki wpływające na poziom IIT w handlu pojazdami mechanicznymi oraz częściami i komponentami motoryzacyjnymi były jednak także różne. Intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej pojazdami mechanicznymi w danym kraju wynikała

Wykres 2

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego państw UE w relacji z głównymi grupami partnerów handlowych w latach 1995-2010, w %



Źródło: Jak do wykresu 1.

z jednej strony z ich podaży, a z drugiej – z popytu na te pojazdy. Im mniejsze były różnice między wielkością podaży samochodów a wielkością popytu na nie, tym większy był potencjał rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego tymi wyrobami. Głównym czynnikiem determinującym poziom IIT w grupie pojazdów mechanicznych była obecność w danym kraju zakładu produkującego te pojazdy. Wyprodukowane auta mogły być sprzedawane na rynkach zagranicznych bądź na rynku krajowym. Im większa część produkcji była przeznaczona na eksport, tym większe były możliwości wzrostu wymiany wewnątrzgałęziowej. Zwraca uwagę, że niektóre kraje eksportowały również używane pojazdy. Były to zazwyczaj kraje o relatywnie wysokim poziomie dochodu na mieszkańca oraz wysokim wskaźniku motoryzacji, wyrażanym liczbą samochodów na 1000 mieszkańców. Rynki motoryzacyjne w tych krajach były co prawda wysoko nasycone pojazdami, ale wysoki poziom zamożności mieszkańców pozwalał im na częste zmiany samochodów.

Z kolei, spoglądając na czynniki rozwoju IIT od strony popytowej można stwierdzić, że wielkość popytu na pojazdy oraz jego struktura zależały od poziomu dochodu mieszkańców, który wpływał również na preferencje konsumentów co do rodzaju nabywanego samochodu. Konsumenty mogli nabywać zarówno auta produkcji krajowej (nowe lub używane), jak i sprowadzane z zagranicy (nowe lub używane). Im większy był udział impor-

towanych pojazdów w sprzedaży danego kraju, tym można było się spodziewać większej intensywności IIT w tej grupie wyrobów.

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi zależała natomiast przede wszystkim od poziomu rozwoju przemysłu wytwarzającego komponenty motoryzacyjne, a także od obecności w danym kraju zakładów montażu pojazdów. Wysoki stopień fragmentaryzacji procesów produkcji w przemyśle motoryzacyjnym sprawiał, że fabryki produkujące części zaopatrywały zakłady montażu samochodów w wielu krajach. Dla przykładu, fabryka Toyoty w Wałbrzychu dostarczała silniki i skrzynie biegów do zakładów we francuskim Valenciennes oraz czeskim Kolinie. Proces produkcji pojazdów mechanicznych kreował strumień handlu między krajami uczestniczącymi w łańcuchu produkcji.

Mając na uwadze dwie zmienne, tj. wyjściowy poziom IIT w handlu motoryzacyjnym (wskaźniki IIT w 1995 r.) i zmiany wartości wskaźnika IIT w analizowanym okresie (1995-2000), można wyróżnić cztery odmienne ścieżki rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej (wykres 3):

☛ relatywnie wysoki wyjściowy poziom IIT (powyżej 30%) i wzrost wysokości wskaźników IIT w analizowanym okresie (Belgia, Austria, Portugalia, Luksemburg, Szwecja, Polska i Słowenia),

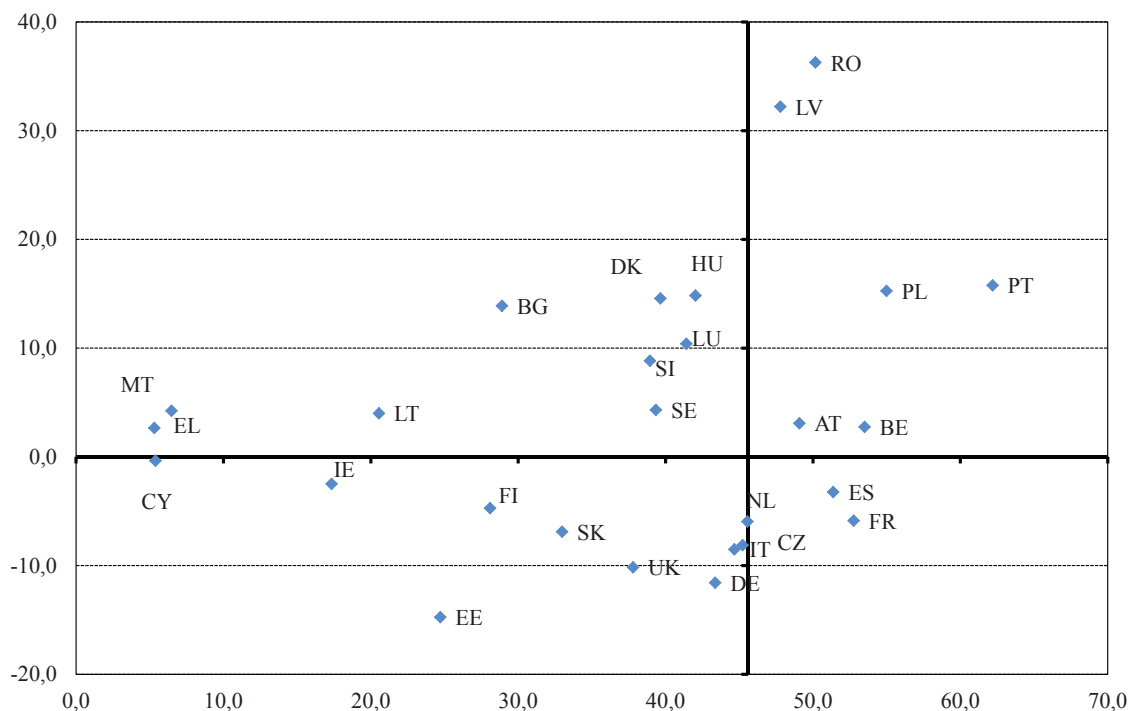
- ☞ relatywnie wysoki wyjściowy poziom IIT (powyżej 30%), ale spadek wysokości wskaźników IIT bądź ich nieznaczne wahania wokół wyjściowego poziomu (Finlandia, Francja, Niemcy, Włochy, Holandia, Hiszpania, Wielka Brytania, Czechy, Estonia i Słowacja),
- ☞ relatywnie niski wyjściowy poziom IIT (poniżej 30%), ale wyraźny wzrost wysokości wskaźników IIT

w analizowanym okresie (Dania, Węgry, Rumunia, Bułgaria i Łotwa),

- ☞ relatywnie niski wyjściowy poziom IIT (poniżej 30%) i nieznaczne wahania wysokości wskaźników IIT wokół wyjściowego poziomu (Grecja, Irlandia, Cypr, Litwa i Malta).

Wykres 3

Wskaźniki IIT w handlu motoryzacyjnym poszczególnych państw UE w 2010 r. (oś pozioma, w %) oraz zmiany ich wartości w latach 1995-2010 (oś pionowa, w pkt. proc.)



Źródło: Jak do wykresu 1.

Wskaźniki IIT w handlu pojazdami w wielu krajach Piętnastki (m.in. w Niemczech, Francji, Belgii, Hiszpanii, Włoszech i Wielkiej Brytanii) wyraźnie się zmniejszyły w latach 1995-2010. Od połowy lat 90. ubiegłego stulecia w niektórych państwach UE-15 zmniejszyła się nawet produkcja pojazdów. Punkt ciężkości unijnego przemysłu motoryzacyjnego systematycznie przesunął się w kierunku nowych państw członkowskich. Wśród krajów Piętnastki, wzrost wskaźników IIT w grupie pojazdów odnotowano tylko w Portugalii, Austrii, Szwecji i Danii. Obecność wymiany wewnątrzgałęziowej w duńskim handlu pojazdami mechanicznymi wynikała z jednoczesnego importu, głównie nowych samochodów oraz eksportu używanych. Dania bowiem nie posiadała w analizowanym okresie żadnej fabryki montażu samochodów. Wśród nowych państw członkowskich, najwyższe wskaźniki IIT w handlu pojazdami odnotowano w Polsce. W analizowanym okresie wysokość tych wskaźników oscylowała wokół 50%. Z kolei największy

postęp w rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej tymi wyrobami nastąpił na Węgrzech, w Rumunii i Bułgarii. W 2010 r. około połowy handlu pojazdami mechanicznymi na Węgrzech i w Rumunii miało charakter wewnątrzgałęziowy, podczas gdy w Bułgarii – około 30%. Spadek wskaźników IIT w latach 1995-2010 odnotowano natomiast w Czechach i Estonii, a najniższe z nich w tym okresie obserwowano na Cyprze, Malcie i Litwie.

Różnice w poziomie intensywności IIT w handlu częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi między państwami UE-15 były mniejsze niż w handlu pojazdami mechanicznymi. Z wyjątkiem Grecji, Irlandii, Finlandii i Portugalii, wskaźniki IIT w grupie części motoryzacyjnych wahały się w analizowanym okresie w przedziale 40-65%. Największy postęp w rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej odnotowano w Portugalii, gdzie w drugiej połowie pierwszej dekady obecnego stulecia blisko 70% handlu półproduktami motoryzacyjnymi

miało charakter wewnątrzgałęziowy. Wśród nowych państw członkowskich pod tym względem przodowały Czechy. Mimo systematycznego spadku wysokości wskaźnika IIT w handlu częściami i komponentami motoryzacyjnymi, w 2010 r. ukształtował się on na poziomie ponad 60%.

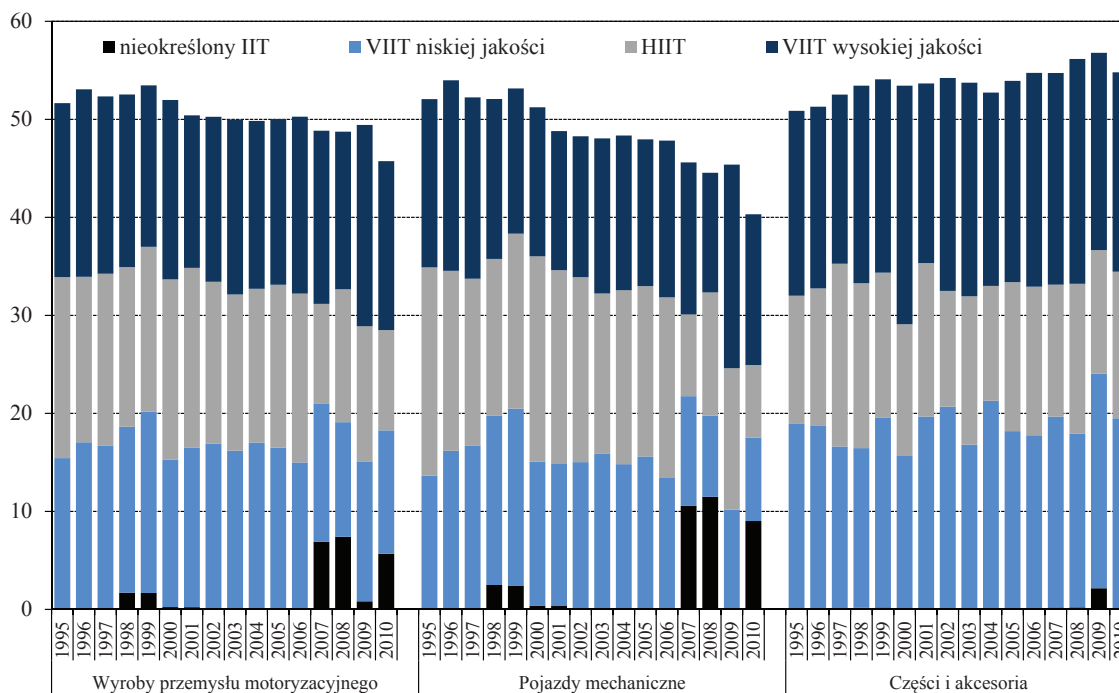
Struktura rodzajowa wymiany wewnątrzgałęziowej

W analizowanym okresie w handlu motoryzacyjnym UE dominowała wymiana wewnątrzgałęziowa produktami zróżnicowanymi pionowo. Oznaczało to, że różnice w cenach jednostkowych w eksporcie i imporcie były na tyle istotne, że wskazywały na różnice w jakości wymienianych produktów. W przeciwieństwie do państw UE-12, struktura rodzajowa IIT wyrobami przemysłu

motoryzacyjnego państw UE-15 była względnie stabilna. Spadek znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego w krajach Piętnastki wynikał z malejącego udziału wymiany wewnątrzgałęziowej produktami zróżnicowanymi pionowo. Jednocześnie, zwiększała się intensywność IIT produktami zróżnicowanymi pionowo. Wysoki stopień fragmentaryzacji procesów produkcji w przemyśle motoryzacyjnym sprawiał, że na poszczególnych etapach produkcji wytwarzane były półprodukty o różnym stopniu przetworzenia. Kreowało to strumienie handlu wyrobami różniącymi się istotnie ceną (jakością), a zatem zwiększała się intensywność handlu wewnątrzgałęziowego produktami zróżnicowanymi pionowo. Zwraca uwagę, że pod koniec pierwszej dekady obecnego stulecia relatywnie wysoki był udział IIT w handlu motoryzacyjnym krajów Piętnastki, dla którego niemożliwe było określenie rodzaju wymiany wewnątrzgałęziowej.

Wykres 4

Struktura rodzajowa IIT w handlu motoryzacyjnym UE-15 w latach 1995-2010, w %



Źródło: Jak do wykresu 1.

Podział wyrobów przemysłu motoryzacyjnego na pojazdy mechaniczne oraz części i akcesoria pozwolił na pełniejsze wyjaśnienie zmian struktury rodzajowej IIT w handlu motoryzacyjnym. Niewielki wzrost znaczenia wymiany wewnątrzgałęziowej w grupie części i akcesoriów w państwach UE-15 to głównie efekt rosnącego udziału pionowego IIT wysokiej jakości. Oznaczało to, że relacja wartości jednostkowych w eksporcie komponentów motoryzacyjnych do wartości jednostkowych

w ich imporcie była coraz wyższa. Zwraca uwagę wyraźny wzrost udziału pionowego IIT niskiej jakości w 2009 r. w handlu częściami i komponentami w państwach UE-15. Wynikało to ze zwiększenia produkcji małych miejskich samochodów osobowych w nowych państwach członkowskich UE. Wiele fabryk produkujących pojazdy w tych krajach zaopatrywało się w części i komponenty u dostawców z państw UE-15. Rosnący eksport części do produkcji miejskich samochodów spo-

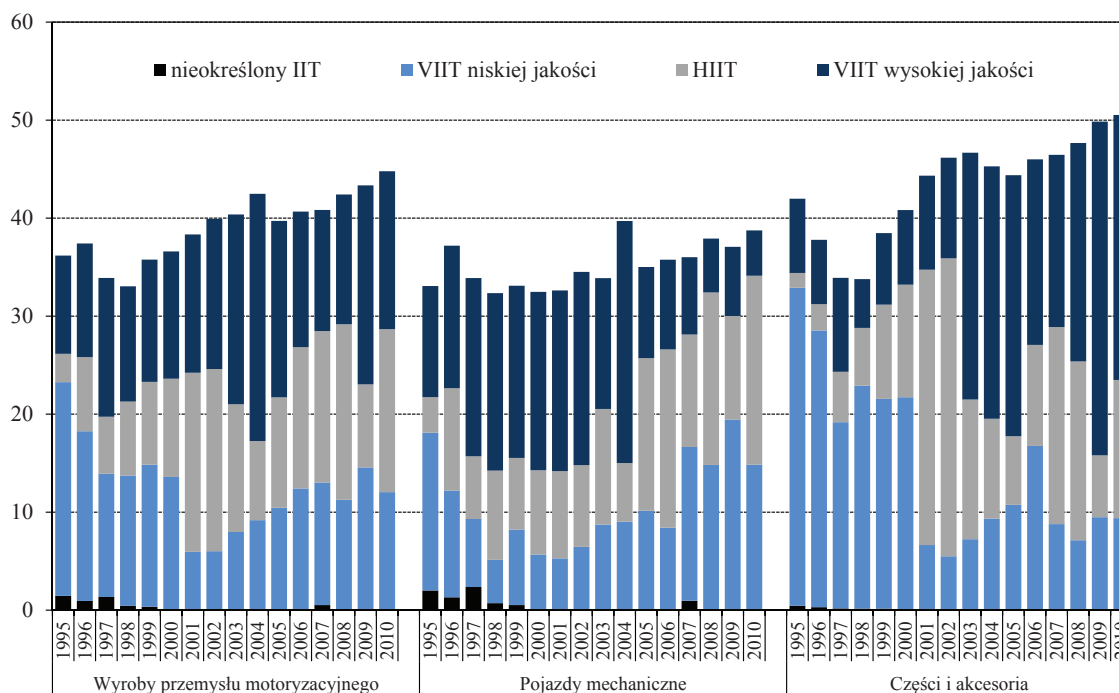
wodował obniżenie średniej ceny w eksporcie części i akcesoriów z krajów Piętnastki. Ponadto, pod koniec pierwszej dekady obecnego stulecia zaszły wyraźne zmiany w strukturze rodzajowej IIT pojazdami mechanicznymi w państwach UE-15. Było to związane z wprowadzeniem instrumentów wsparcia w postaci dopłat do zakupu nowych aut, mających przeciwdziałać spadkowi sprzedaży samochodów w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego. Zwiększone dostawy miejskich samochodów na rynki krajów Piętnastki (głównie z NPC) przyczyniły się do spadku cen w imporcie tych pojazdów, a tym samym do wzrostu relacji między wartością jednostkową w eksporcie a wartością jednostkową w imporcie pojazdów mechanicznych. Zwiększył się zatem udział pionowego IIT wysokiej jakości. Zjawisko to było szczególnie widoczne w niektórych krajach Piętnastki, m.in. w Niemczech, Wlk. Brytanii, Belgii i Włoszech. Wyczerpanie się premii wrakowych wyraźnie zmniejszyło popyt na miejskie samochody w państwach UE-15, co przyczyniło się do wzrostu cen w ich imporcie w 2010 r., a tym samym do spadku znaczenia pionowego IIT wysokiej jakości.

Od końca lat 90. ubiegłego stulecia (z wyjątkiem roku 2004) w państwach UE-12 systematycznie malała relacja wartości jednostkowej w eksporcie pojazdów mechanicznych do wartości jednostkowej w ich imporcie. Miało to swoje odbicie w rosnącym znaczeniu pionowego IIT niskiej jakości. Większość z nowych państw członkowskich wytwarzających pojazdy mechaniczne,

tj. Czechy, Słowacja, Polska, Rumunia i Słowenia, eksportowała pojazdy o coraz niższej wartości jednostkowej. Wynikało to z postępującej specjalizacji tych krajów w produkcji i eksporcie małych miejskich samochodów. Ceny jednostkowe w ich eksporcie były niższe od cen sprzedaży na rynkach zagranicznych samochodów o większej pojemności skokowej silnika. Dynamiczny rozwój produkcji miejskich samochodów przyczyniał się do zmniejszania znaczenia większych pojazdów w wywozie NPC, a w rezultacie do malejącej relacji jednostkowej wartości eksportu do jednostkowej wartości importu tych wyrobów. Jednocześnie, wysoka importochłonność eksportu wyrobów przemysłu motoryzacyjnego analizowanych krajów sprawiała, że zmiany wartości jednostkowej w eksporcie i imporcie były ściśle ze sobą powiązane. Specjalizacja w produkcji małych miejskich aut przyczyniła się do obniżki cen jednostkowych w imporcie części i akcesoriów używanych do tej produkcji. Efektem tego był wzrost relacji ceny jednostkowej w eksporcie części i komponentów do ceny jednostkowej w ich imporcie, co przejawiało się (z nielicznymi wyjątkami) zwiększaniem znaczenia pionowego handlu wewnątrzgałęziowego wysokiej jakości. Proces postępującej specjalizacji państw UE-12 w produkcji i eksporcie małych aut wyraźnie się nasilił w 2009 r., tj. w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego. Wskutek wprowadzenia dopłat do zakupu nowych pojazdów, w wielu krajach Piętnastki zwiększył się popyt na miejskie samochody produkowane w niektórych NPC. W rezultacie,

Wykres 5

Struktura rodzajowa IIT w handlu motoryzacyjnym państw UE-12 w latach 1995-2010, w %



Źródło: Jak do wykresu 1.

w 2009 r. (w porównaniu z rokiem poprzednim) udział pionowego IIT niskiej jakości w handlu pojazdami mechanicznymi w państwach UE-12 wyraźnie wzrósł, podczas gdy w handlu częściami i komponentami zwiększył się udział pionowego IIT wysokiej jakości.



Zjawisko handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego pozwoliło unijnym producentom i konsumentom osiągnąć większe korzyści z wymiany międzynarodowej. Korzyści skali produkcji przyczyniły się do obniżki kosztów wytwarzania, a wzrost różnorodności produktów pozwolił powiększyć sprzedaż na dotychczasowych rynkach zbytu. Natomiast konsumenci, dzięki powiększeniu asortymentu oferowanych produktów, mieli większe możliwości wyboru, co przyczyniło się do zaspokojenia ich zróżnicowanych potrzeb. Dla przykładu, polscy konsumenci mogli nabyć samochód produkcji krajowej (np. fiata pandę wyprodukowanego w Tychach, opla astrę IV produkowanego w Gliwicach) bądź sprowadzony zza granicy – nowy (np. czeską toyotę aygo, słowackiego volkswagena up!, węgierskie audi TT, suzuki swift bądź niemieckie porsche cayenne) lub używany.

Z przeprowadzonej analizy wynikało, iż w latach 1995-2010 zmniejszyła się intensywność handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE-27. Jednakże, zaobserwowane tendencje w państwach UE-15 oraz w nowych państwach członkowskich UE były różne. O ile w przypadku tych pierwszych udział wymiany wewnątrzgałęziowej w obrotach wyrobami przemysłu motoryzacyjnego systematycznie malał (szczególnie pod koniec pierwszej dekady obecnego stulecia), o tyle tych drugich – dynamicznie wzrastał. W rezultacie, w 2010 r. około 45% handlu wyrobami przemysłu motoryzacyjnego zarówno w krajach Piętnastki, jak i w państwach UE-12 miało charakter wewnątrzgałęziowy.

W latach 1995-2010 wyraźne zmiany zaszły również w strukturze rodzajowej handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego państw UE, przy czym w całym okresie dominowała wymiana produktami zróżnicowanymi pionowo. Oznaczało to, że różnice w cenach jednostkowych w eksporcie i w imporcie były wyraźne, co wskazywało na to, że produkty będące przedmiotem wymiany różniły się jakością. Struktura rodzajowa IIT w handlu wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w krajach Piętnastki była bardziej stabilna niż w państwach UE-12. W tych ostatnich wyraźne zmiany zachodziły od początku pierwszej dekady obecnego stulecia. Wiązały się one z procesem postępującej specjalizacji w produkcji i eksporcie małych samochodów. Z jednej strony, w grupie pojazdów mechanicznych malało znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego pionowego wysokiej jakości, głównie na korzyść pionowego IIT niskiej jakości, a w mniejszym stopniu również wymiany wewnątrzgałęziowej produktami zróżnicowa-

nymi poziomo. Z drugiej strony, w grupie części i akcesoriów motoryzacyjnych wzrastał udział IIT pionowego wysokiej jakości, głównie kosztem wymiany poziomej. Zmiany w strukturze rodzajowej IIT wyraźnie nasiliły się w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego wskutek wprowadzenia systemu dopłat do zakupu nowych aut w wielu unijnych krajach.

Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego wyraźnie różniły się pomiędzy poszczególnymi państwami UE, przy czym różne były determinanty rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej pojazdami mechanicznymi oraz częściami i akcesoriami. Intensywność IIT w handlu pojazdami wynikała z jednej strony z czynników o charakterze popytowym (m.in. poziom dochodu na mieszkańca, wskaźnik nasylenia rynku motoryzacyjnego), z drugiej strony – z czynników o charakterze podażowym (m.in. obecność fabryk produkujących pojazdy, wielkość produkcji, wielkość przedsiębiorstw). Natomiast poziom wymiany wewnątrzgałęziowej częściami i akcesoriami był determinowany m.in. przez poziom rozwoju przemysłu wytwarzającego komponenty motoryzacyjne, obecność fabryk produkujących samochody oraz liczbę przedsiębiorstw produkujących części i komponenty do nich.

* Łukasz Ambroziak, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury.

¹ Artykuł zawiera syntetyczne wyniki badania przeprowadzonego przez Autora w ramach projektu pt. *Poziomy i pionowy handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w Unii Europejskiej*, finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki na podstawie decyzji nr DEC-2011/01/N/HS4/03375. Autor wykorzystał w artykule elementy własnego referatu pt. *The impact of the economic crisis on an intra-industry trade in the automotive industry in the European Union*, wygłoszonego na konferencji *From Global Crisis to Economic Growth. Which Way to Take?* w dn. 20-22 września 2012 r. w Belgradzie i opublikowanego w monografii pokonferencyjnej.

² Pod pojęciem UE-12 rozumie się: dziesięć krajów, które przystąpiły do UE 1 maja 2004 r. (Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowenia, Słowacja i Węgry) oraz dwa kraje, będące w UE od 1 stycznia 2007 r. (Bułgaria i Rumunia). Analizując produkcję pojazdów mechanicznych, należy jednak mieć na uwadze, że fabryki montażu aut były zlokalizowane tylko w sześciu krajach, tj. w Czechach, Polsce, Rumunii, Słowacji, Słowenii i na Węgrzech.

³ Por. P.J. Verdoorn, *The Intra-Block Trade of Benelux*, w: E.A.G. Robinson (red.), *Economic Consequences of the Size of Nations*, Macmillan, London, 1960; B.B. Balassa, *Tariff reductions and Trade in Manufactures Among Industrial Countries*, "American Economic Review", 1966, vol. 56 (3), s. 466-473; H.G. Grubel, *Intra-Industry Specialization and the Pattern of Trade*, "Canadian Journal of Economics and Political Science", 1967, vol. 33, s. 374-388.

⁴ H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975, s. 1-118.

⁵ P.R. Krugman, *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, "Journal of International Economics",

1979, no. 9; P.R. Krugman, *Scale Economies, Product differentiation, and the Pattern of Trade*, „American Economic Review”, 1980, vol. 70; K. Lancaster, *Intra-industry trade under perfect monopolistic competition*, „Journal of International Economics”, 1980, vol. 10 (2); E. Helpman, *International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach*, „Journal of International Economics”, 1981, vol. 11 (3).

⁶ J.M. Finger, *Trade Overlap and Intra-industry trade*, „Economic Inquiry”, 1975, vol. 13, no. 4; R. Lipsey, *Review of Grubel and Lloyd (1975)*, „Journal of International Economics”, 1976, no. 6; R. Falvey, *Commercial policy and intra-industry trade*, „Journal of International Economics”, 1981, vol. 11; R. Falvey, H. Kierzkowski, *Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)Perfect Competition*, (w:) H. Kierzkowski (red.), *Protection and Competition in International Trade*, Basil-Blackwell, 1987; A. Shaked, J. Sutton, *Natural Oligopolies and International Trade*, (w:) H. Kierzkowski (red.), *Models of Trade in Differentiated Goods, Discussion Papers in International Economics*, Graduate Institute of International Studies, Geneva 1984; H. Flam, E. Helpman, *Vertical Product Differentiation and North-South Trade*, „American Economic Review”, 1987, vol. 77, s. 810-822.

⁷ R.W. Jones, H. Kierzkowski, *The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework*, (w:) R.W. Jones, A.O. Krueger et al., *The Political Economy of International Trade*, Blackwell, Oxford 1990; S. Arndt, H. Kierzkowski (red.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, Oxford, 2001; L. Cheng, H. Kierzkowski (red.), *Global Production Networks and Trade in East Asia*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 2001.

⁸ K. Lancaster, *Intra-industry trade ...*, op. cit.

⁹ E. Helpman, *International trade ...*, op. cit.

¹⁰ P.R. Krugman, *Increasing Returns...*, op.cit; P.R. Krugman, *Scale Economies...*, op.cit.

¹¹ A.K. Dixit, V. Norman, *Theory of International Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass, 1980.

¹² D. Greenaway, R.C. Hine, C. Milner, *Country-Specific Factors and Pattern of Horizontal and Vertical Intra-industry Trade in the UK*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, 1994, vol. 130.

¹³ L. Fontagné, M. Freudenberg, *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, CEPII Document de Travail, Nr 97-01, Paris 1997.

¹⁴ Była ona odpowiedzią na niedoskonałości podejścia D. Greenaway’a, R. Hine’a i C. Milnera oraz L. Fontagnégo i M. Freudenberga, które wiązały się z zastosowaniem jako kryterium podziału wymiany wewnątrzgałęziowej funkcji będącej ilorzem wartości jednostkowych strumieni handlu. Por. A.K.M. Azhar, R.J.R. Elliott, *On the measurement of product quality in intra-industry trade*, „Review of World Economics”, 2006, vol. 142(3), 476-495.

¹⁵ J. Caetano, A. Galego, *In Search for Determinants of Intra-Industry Trade within an Enlarged Europe*, Economics Working Papers 2/2006, University of Évora, Department of Economics.

¹⁶ L. Fontagné, M. Freudenberg, G. Gaulier, *Disentangling Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade*, CEPII Working Papers, no. 10, 2007, CEPII, Paris.

¹⁷ T. Ito, T. Okubo, *New Aspects of Intra-Industry trade: Evidence from EU-15 countries*, Kobe University, Research Institute for Economics and Business Administration, Discussion Paper Series, 2011.

¹⁸ O. Heneric et al., *The European Automotive Industry in a Global Context*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, ZEW Economic Studies, 2005, vol. 32.

¹⁹ G. Licht et al., *Competitiveness: A Market Perspective*, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim, ZEW Economic Studies, 2005, vol. 32.

²⁰ European Commission, *The European Automotive Industry: Competitiveness, Challenges and Future Strategies*, in: European Commission, „European Competitiveness Report 2004”, Commission Staff Working Document SEC (2004) 1397, 2004.

²¹ N.C. Leitão, H.C. Faustino, Y. Yoshida, *Fragmentation, Vertical Intra-Industry Trade and Automobile components*, „Economics Bulletin”, 2010, vol. 30, no.2, s. 1006-1015.

²² K. Türkcan, *Vertical Intra-Industry Trade and Product Fragmentation in the Auto-Parts Industry*, „Journal of Industry, Competition and Trade”, 2011, vol. 11, no. 2, s. 149-186.

²³ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Evolving pattern of intra-industry trade specialization of the new Member States (NMS) of the EU: the case of automotive industry*, European Economy. Economic Papers, No. 364, 2009.

²⁴ Ł. Ambroziak i in., *Zmiany konkurencyjności przemysłu motoryzacyjnego Czech, Polski, Słowacji i Węgier w latach 2000-2009*, Studia i Materiały, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Konjunktur, Warszawa, 2011; Ł. Ambroziak, *Intra-industry trade in the Visegrad Countries: the case of the automotive industry*, referat wygłoszony na konferencji „ETSG 2011 Copenhagen”, Copenhagen Business School and University of Copenhagen, Kopenhaga, 8-10 września 2011 r.

²⁵ Za poziomy handel wewnątrzgałęziowy (HIIT) uznaje się taki, dla którego spełnione są następujące kryteria:

$$\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} \leq 1+\alpha,$$

natomiast za pionowy (VIIT) taki, który spełnia następujące warunki:

$$\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} < \frac{1}{1+\alpha} \text{ lub } \frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} > 1+\alpha;$$

gdzie:

UV_{ij}^x – wartość jednostkowa eksportu i-tego produktu z j-tej gałęzi,

UV_{ij}^m – wartość jednostkowa importu i-tego produktu z j-tej gałęzi,

α – wskaźnik odchylenia względnych jednostkowych wartości eksportu ($\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m}$) Przyjmuje się, że $\alpha = 0,15$.

R.C. Hine, D. Greenaway, Ch. Milner, *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Analysis of Country- and Industry-Specific Determinants*, (w:) M. Brühlhart, R.C. Hine, *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Macmillan, London 1998, s. 75-76.

²⁶ Czasami niemożliwe jest określenie względnej jednostkowej wartości eksportu, a tym samym określenie rodzaju handlu wewnątrzgałęziowego. Może to wynikać z braku danych w jednostkach fizycznych dla eksportu, dla importu bądź dla obydwu strumieni handlu jednocześnie. Jak wynika z analiz, problem ten w ostatnich latach wyraźnie się nasilił.

²⁷ W 1995 r. w przywozie nowych samochodów do UE obowiązywało 10,8-19,2% cło (stawki celne konwencyjne), w 1999 r. – 10-16% (według TARIC).

²⁸ Por. E. Czarny, *Problem agregacji w teorii handlu wewnątrzgałęziowego oraz badaniach empirycznych*, „Bank i Kredyt”,

nr. 3/2003; Ł. Ambroziak i in., *Zmiany konkurencyjności przemyślu ...*, op. cit.

²⁹ Może ona być wyróżniona na podstawie kryterium popytowego lub podaźowego. W ujęciu popytowym o kwestii wyodrębnienia gałęzi stanowi produkcja dóbr, będących bliskimi substytutami ze względu na wartość użytkową danych produktów (np. czekolada gorzka i czekolada mleczna). Z kolei w ujęciu podaźowym o gałęzi stanowią produkty, wytwarzane za pomocą tej samej (albo prawie tej samej) liczby tych samych czynników wytwórczych (np. spirytus i denaturat).

³⁰ Dla przykładu, import samochodów używanych w Polsce w pierwszych latach po jej przystąpieniu sięgał nawet 1 mln sztuk rocznie. Por. Ł. Ambroziak, *The impact of the economic crisis on an intra-industry trade in the Automotive industry in the European Union*, (w:) *From Global Crisis to Economic Growth. Which Way to Take?*, B. Cerović, M. Jakšić, Z. Mladenović, A. Prašćević (red.), University of Belgrade, Faculty of Economics, Belgrade, 2012, s. 195-220.

GOSPODARKA I FINANSE

EU-BUDGET: LESS MONEY, LESS EUROPE? THE NEW MFF SEEN FROM THE NEW MEMBER STATES PERSPECTIVE

Miklos Somai*

The European Council, at its meeting of 8 February 2013, reached agreement on the next multiannual financial framework (MFF) which lays down the EU's budgetary priorities and ceilings for the period of 2014-2020. Although the European Parliament still has to consent to it, the agreement reflects our leaders' intention to retain more or less its current structure, with somewhat more money earmarked for research and development, infrastructure and education and less money saved for agricultural and cohesion policy. Does it mean politicians do not believe in European integration any more? Or is the agreement only an inevitable consequence of the intellectual and financial fatigue resulting from efforts having in recent years been undertaken to overcome the crisis and to stabilise public finances all over Europe? By reviewing both the revenue and the expenditure side of the future budget, the main aim of this paper is to present how the deal has changed vis-à-vis the Commission's initial proposals (of late June 2011), how, for the first time of MFF history, the financial resources available to the EU have been diminished vis-à-vis the current MFF 2007-2013 and how it could so happen that these changes favour the old and/or relatively wealthier member states rather than the new and/or less developed ones.

General overview – principles, process, levels

The new MFF will cover the period of 2014-2020 and be drawn up for an integration of 28 member countries on the working assumption that Croatia will join the EU in the course of 2013. The next MFF must ensure that the EU "budget is geared to lifting Europe out of the crisis"¹. It is as a guiding principle that the above statement was

put forward in the introductory part of European Council's Conclusions of the 8 February 2013 summit. This means two things: first, the common budget must be a catalyst for growth and jobs, offering economies of scale, as well as positive transboundary spill-over effects in order to support competitiveness and convergence across Europe; second, the MFF must also reflect the consolidation efforts carried out by the member states in view of bringing public deficit and debt to a sustainable level². In other words the MFF, by allocating more funds to such valuable topics as research or education, should enhance economic growth and employment, but by reducing the overall size of EU budget it should also help member states to save on public spending, or at least not to add too much to it.

Among the guiding principles of the MFF one can find subsidiarity, proportionality, conditionality, solidarity as well as the need for EU policies to provide a real added value. The latter means that all funding instruments have to be spent as effectively as possible, while efforts improving the quality of spending must include flexibility, concentration of funds on growth-boosting measures, and simplification³. While it is still far too early to judge whether the next MFF will allow for all these principles to be properly implemented, as for the simplification principle there is already some information: in the current MFF (2007-2013), there were 42 exceptions defined for discharging certain member states or regions from their obligations; in the next MFF (2014-2020), it would be 53⁴. These special arrangements negotiated behind close doors and orchestrated by Germany in close cooperation alternatively with the UK or France⁵, were intended to facilitate an agreement and compensate member states for either a decrease in certain budget lines (e.g. those for agriculture and cohesion, policies so dear to the new member states) or an increase in their net contribution to the budget (see the extension of the system of national rebates to Denmark). The huge number of country-specific deals may, however, discredit the principle of simplification and give to member states' citizens a bad image of Europe.