



Tom 35/2022, ss. 55-74

ISSN 2719-4175

e-ISSN 2719-5368

DOI: 10.19251/ne/2022.35(4)

www.ne.mazowiecka.edu.pl

Zbigniew Klimiuk

e-mail: z.klimiuk@mazowiecka.edu.pl

Mazowiecka Uczelnia Publiczna w Płocku

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9018-1578>

WPŁYW HANDLU ZAGRANICZNEGO NA WZROST GOSPODARCZY W ŚWIETLE WSPÓŁCZESNYCH TEORII I DYSKUSJI EKONOMICZNYCH

**THE INFLUENCE OF FOREIGN TRADE ON ECONOMIC GROWTH IN THE
CONTEXT OF CONTEMPORARY ECONOMIC THEORIES AND DISCUSSIONS**

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza wpływu handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy poprzez pryzmat tez i hipotez oraz wyników badań poszczególnych teorii handlu zagranicznego. Teorie handlu zagranicznego porównując od ricardowskich kosztów komparatywnych po teorie nowoczesne wyjaśniają, w jaki sposób oddziałuje on na poziom PKB i pokazują korzyści, jakie przynosi on gospodarce kraju oraz uczestnikom wymiany.

Summary

The objective aim of the article is to analyze the impact of foreign trade on economic growth through the prism of theses and hypotheses and the results of research on individual foreign trade theories. Theories of foreign trade ranging from Ricardian comparative costs to modern theories explain how it affects the level of GDP and show the benefits it brings to the country's economy and participants of exchange. The impact of

Wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy odbywa się albo przez efekty mnożnikowe, albo poprzez większe możliwości akumulacji kapitału. Wpływ ten zależy od tego, czy w kraju występuje nadwyżka, czy niedobór oszczędności. W przypadku niedoboru oszczędności ujemne saldo prowadzi do przyspieszenia tempa wzrostu dochodu narodowego. Import z kolei jest warunkiem koniecznym dla pobudzania wzrostu, jeżeli kraj nie posiada wystarczająco rozwiniętej własnej bazy surowcowej i technologicznej. Import stanowi ważne źródło transferu technologii, uzupełnienia niedostatecznych rozmiarów akumulacji wewnętrznej i przyspieszenia tempa wzrostu inwestycji.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, handel zagraniczny, teorie handlu zagranicznego, wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy, handel międzynarodowy i gospodarka światowa.

JEL Classification: E42, E44, G01, G15, G21.

WSTĘP

Handel zagraniczny jest definiowany jako odpłatna wymiana towarów i usług z partnerem, którego stała siedziba znajduje się poza granicą celną państwa. W wąskim znaczeniu odnosi się tylko do dóbr materialnych, które są sprzedawane (eksport) lub kupowane (import) (Bialecki, Dorosz, Januszkiewicz, 1993, s. 110). W szerszym pojęciu oznacza on łączne obroty gospodarcze danego kraju z zagranicą. Dotyczą one oprócz wymiany towarowej również:

- a. zakupu z zagranicy oraz sprzedaży za granicą usług związanych z realizacją transakcji (transport, spedycja, ubezpieczenia, usługi bankowe, rzeczoznawstwo i kontrola ładunków, usługi składowania towarów itp.);
- b. obrotów osiągnięciami naukowo-technicznymi w formie patentów, licencji, dokumentacji naukowo-technicznej oraz know-how;

foreign trade on economic growth takes place either through multiplier effects or through greater capital accumulation possibilities. This impact depends on whether there is a surplus or a shortage of savings in the country. In the case of a shortage of savings, a negative balance leads to an acceleration in the growth rate of national income. Imports, in turn, are a prerequisite for stimulating growth if the country does not have sufficiently developed own resource and technology base. Imports are an important source of technology transfer, complementing insufficient internal accumulation, and accelerating investment growth.

Keywords: economic growth, foreign trade, theories of foreign trade, the impact of foreign trade on economic growth, international trade and the world economy.

- c. płatności wynikających z ruchu ludności poza granice kraju (turystyka międzynarodowa, utrzymanie baz wojskowych i placówek dyplomatycznych za granicą);
- d. obrotów majątkowo-kapitałowych (inwestycje zagraniczne, koszty utrzymania majątku trwałego za granicą, kredyty zagraniczne).

Można również spotkać się z opinią, iż „handel zagraniczny jest gałęzią gospodarki narodowej zaliczanej do sfery produkcji materialnej. Zapewniając przepływ dóbr i usług stanowi on jeden z podstawowych mechanizmów stymulujących stopę wzrostu PKB” (Woźniak, 2004, s. 31). Na wymianę międzynarodową składa się eksport i import towarów i usług. Eksport ustala pozycję kraju w międzynarodowym podziale pracy, import natomiast wskazuje na powiązania i zależności gospodarki krajowej ze światową. Dla rozwoju handlu zagranicznego istotne znaczenie ma nierównomierne wyposażenie różnych krajów w czynniki wytwórcze (pracę, kapitał, ziemię, surowce naturalne, umiejętności), co prowadzi do niejednorodności kosztów produkcji. Innym czynnikiem warunkującym wymianę międzynarodową jest popyt na określone dobra, którego firmy krajowe nie są w stanie zaspokoić i konieczny staje się import (Lojschová, 2003). Wobec tego handel zagraniczny prowadzi do racjonalnego wykorzystania zasobów wzrostu skali produkcji ze względu na rozszerzenie rynków zbytu i poprawę wydajności pracy, pobudza postęp techniczny i przyczynia się do lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów oraz do przyspieszenia rozwoju gospodarczego kraju.

Teorie handlu zagranicznego poczynając od ricardowskich kosztów komparatywnych po teorie nowoczesne wyjaśniają, w jaki sposób oddziałuje on na poziom PKB (dochodu narodowego) i pokazują korzyści, jakie przynosi gospodarce kraju oraz uczestnikom wymiany. Najogólniej można wyróżnić trzy zasadnicze płaszczyzny tego rodzaju oddziaływania: wpływ na zmianę struktury dochodu narodowego, wpływ na zwiększenie efektywności gospodarowania, wpływ na wielkość i dynamikę dochodu narodowego za pośrednictwem salda bilansu handlowego oraz przez oddziaływanie na wielkość całkowitego popytu (Budnikowski, Kawecka-Wyrzykowska, 1999, s. 89). Celem artykułu jest analiza wpływu handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy poprzez pryzmat tez i hipotez oraz wyników badań poszczególnych teorii (grup teorii) handlu zagranicznego. Zastosowano metodę badawczą w postaci studiów literaturowych wspartą ogólną wiedzą na temat mechanizmu wzrostu gospodarczego i jego czynników. Tezą opracowania jest stwierdzenie pozytywnego generalnie wpływu wymiany zagranicznej na dynamikę gospodarczą.

1. NEOKLASYCZNE TEORIE HANDLU ZAGRANICZNEGO

Badanie przyczyn i skutków handlu zagranicznego budzi ciągle zainteresowanie ekonomistów wraz ze zmianami funkcjonowania międzynarodowej wymiany handlowej. Chociaż teoria kosztów względnych D. Ricardo podlegała istotnym zmianom i reinterpretacjom, jednak jej ogólna zasada nie została nigdy podważona. W świetle tej teorii „ten kraj zyskuje, który na zasadzie sprzyjających warunków przyrodniczych i przemysłowych oraz surowcowych ma najniższe koszty jednostkowe produkcji towaru. Eksportując ten towar, jednocześnie importuje się towar najtańszy innego kraju” (Narski, 2001, s. 36). Na handlu zagranicznym zyskują więc wszyscy uczestnicy wymiany. Jedną z ważniejszych reinterpretacji teorii klasycznej została sformułowana na bazie zasady kosztów względnych przez E. Heckschera i B. Ohlina. Wraz z P.A. Samuelsonem uważani są oni za twórców teorii obfitości zasobów. Podczas, gdy Ricardo uważał, iż przewaga komparatywna kraju wynika jedynie ze zróżnicowania funkcji produkcji, autorzy teorii neoklasycznej twierdzili, że występowanie międzynarodowych różnic kosztów i cen jest spowodowane odmiennym wyposażeniem w czynniki produkcji: kapitał i pracę i wobec tego „każdy kraj powinien eksportować towary, których produkcja wymaga większego zastosowania bardziej obfitego i w związku z tym tańszego czynnika produkcji” (Budnikowski, Kawecka-Wyrzykowska, 1999, s. 76). Teoria ta opiera się na hipotezach, które nie znajdują odzwierciedlenia w realnym świecie i w związku z tym spotkała się z silną krytyką. Założenia te dotyczyły:

- a. międzynarodowej mobilności czynników produkcji bez występowania kosztów transportu i barier w handlu zagranicznym, takich jak na przykład opłaty celne;
- b. doskonałej konkurencji na rynku dóbr oraz czynników produkcji;
- c. stałych korzyści skali;
- d. jednakowych technik produkcji dla wszystkich uczestników wymiany;
- e. różnic w obfitości czynników produkcji.

Zmiany cen relatywnych zachęcają przedsiębiorców do weryfikacji stopnia zaangażowania czynników produkcji w poszczególnych sektorach gospodarki, co prowadzi do wyrównywania się cen jednorodnych czynników produkcji oraz przychodów z tytułu ich zastosowania i ma niwelować różnice w poziomach rozwoju gospodarczego uczestników wymiany. Jeżeli zatem w kraju sektor produkujący na eksport charakteryzuje się dużą kapitałochłonnością, a importowane są dobra pracochłonne i jeżeli gospodarka znajduje się na granicy możliwości produkcyjnych, to w wyniku wymiany handlowej produkcja

wzrośnie w sektorze eksportującym, a zmaleje w sektorze konkurencyjnym dla importu, co pociągnie za sobą spadek płac, PKB i wzrost bezrobocia. Jeżeli natomiast przyjąć założenie, że to produkcja eksportowa jest pracochłonna to wzrost eksportu będzie prowadził do podwyżki płac, zmiany redystrybucji dochodu narodowego oraz przyniesie pozytywne efekty przejawiające się we wzroście PKB (Walde, Woot, 2005). Jak zatem widać zarówno import, jak i eksport może mieć pozytywny lub negatywny wpływ na wzrost gospodarczy w krótkim okresie. Według teorii H-O-S handel zagraniczny prowadzi poprzez realokację zasobów do wzrostu efektywności produkcji i międzynarodowej konkurencyjności, lecz teoria ta nie odpowiada na pytanie, czy i jak handel zagraniczny determinuje wzrost gospodarczy w długim okresie.

Dopiero przeprowadzone niedawno badania empiryczne dowodzą, że realokacja wywołana rozwojem wymiany międzynarodowej przyniosła pozytywne skutki dla poprawy struktury produkcji i eksportu wielu krajów, a mający później miejsce dynamiczny wzrost gospodarczy był wywołany przez eksport i to nie tyle poprzez wzrost jego wolumenu, jak przez poprawę jego struktury (Balaguer and Cantavella-Jorde, 2004). Potwierdzają to również analizy B. Balassy wykazując, że polityka wspierania eksportu przynosi lepsze efekty dla wzrostu gospodarczego niż rozwój przemysłów konkurencyjnych w stosunku do importu. Według niego alokacja czynników wytwórczych przynosi korzyści komparatywne tylko wtedy, jeżeli towarzyszą jej: wzrost skali produkcji, poprawa technologii w wyniku działania konkurencji międzynarodowej oraz spadek bezrobocia. Wykracza to zatem poza ramy analizy neoklasycznej (Balassa, 1989, s. 314-321).

Ohlin podjął dalej idące rozważania nad sensem wymiany w przypadku, gdy kraje są w jednakowy sposób wyposażone zarówno w kapitał, jak i pracę oraz gdy zużywają je w tych samych proporcjach. Doszedł do wniosku, że aby nastąpiła wymiana handlowa konieczne jest jedynie występowanie różnic w kosztach i cenach określonych produktów między uczestnikami wymiany. Sytuację taką można spotkać, gdy istnieją różnice w poziomie i podziale dochodu narodowego oraz inne preferencje konsumentów i inwestorów lub gdy pogłębienie specjalizacji i zwiększenie rozmiarów wymiany prowadzi do osiągnięcia korzyści skali. Wassily Leontief podważył podstawy teorii neoklasycznej. Dowiódł bowiem, że wbrew teorii obfitości zasobów „bogata gospodarka amerykańska eksportowała głównie wyroby pracochłonne, a importowała kapitałochłonne (paradoks Leontiefa)” (Misala, 1990, s. 59), czego przyczyną była obfitość wykwalifikowanej siły roboczej oraz niewielka liczebność robotników

niewykwalifikowanych. Teorii tej nie potwierdza również spektakularny rozwój gospodarki japońskiej po II wojnie światowej, która dzięki produkcji i eksportowi wyrobów materiałochłonnych i energochłonnych (czego powinna była teoretycznie unikać) wkroczyła na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego i stała się jedną z potęg gospodarczych świata. Teoria nie uwzględnia bowiem faktu, że w dzisiejszej rzeczywistości, dzięki niskim kosztom transportu, sprowadzane z zagranicy czynniki rzadkie stają się (mogą stać się) obfitymi.

2. NOWE TEORIE HANDLU ZAGRANICZNEGO

Neoklasyczna teoria handlu zagranicznego w ujęciu Heckschera-Ohlina-Samuelsona (H-O-S) nie tłumaczy wielu obserwowanych obecnie tendencji wymiany międzynarodowej. Jedną z nich jest znaczący rozwój wymiany międzygałęziowej pomiędzy krajami wysoko uprzemysłowionymi. Polega ona na jednoczesnym imporcie i eksporcie produktów w obrębie tych samych gałęzi przemysłu. W wymianie tej żaden z krajów nie ma komparatywnej przewagi kosztowej, która w świetle tradycyjnych teorii jest czynnikiem warunkującym handel zagraniczny. Teoria H-O-S tłumaczy istnienie wymiany między krajami jedynie występowaniem różnic w ich relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji. W myśl tej teorii „istnieje negatywna korelacja pomiędzy podobieństwem krajów a wielkością ich wzajemnych obrotów handlowych” (Cieślak, 2000, s. 10). Natomiast historia pokazuje, że zarówno kierunki handlu, jak i jego struktura w okresie powojennym, nie potwierdziły teorii H-O-S. Obserwować można wciąż rosnącą wielkość obrotów handlowych pomiędzy krajami wysoko uprzemysłowionymi, a dotyczy ona szczególnie dóbr wysoko przetworzonych o dużym zaawansowaniu technologicznym. Po drugie istnieją empiryczne dowody, iż liberalizacja handlu prowadzi do niewielkiej realokacji zasobów oraz do zwiększenia ich produktywności. W świetle teorii neoklasycznej liberalizacja handlu powinna natomiast „pociągnąć za sobą realokację zasobów i spadek realnego wynagrodzenia przynajmniej niektórych czynników produkcji” (Cieślak, 2000, s. 11), co po okresie dostosowań strukturalnych prowadzi ostatecznie do wzrostu dobrobytu. Nie potwierdza tego jednak historia europejskiej integracji gospodarczej, która wbrew oczekiwaniom opierającym się na teorii H-O-S nie doprowadziła do zwiększenia specjalizacji międzygałęziowej wśród krajów w niej uczestniczących, a wręcz przeciwnie, wywołała wzrost specjalizacji wewnątrzgałęziowej.

Te empiryczne obserwacje określane jako paradoksy stały się podstawą do poszukiwania nowych wyjaśnień współczesnej międzynarodowej wymiany

handlowej. Nowe teorie handlu zagranicznego przyjmują bardziej realistyczne założenia dotyczące zróżnicowania produktów, występowania rosnących przychodów ze skali oraz braku konkurencji doskonałej. W ich świetle inne są determinanty oraz efekty polityki handlowej niż te proponowane przez teorie neoklasyczne (Helpman, 1991). Neoklasyczna teoria wzrostu upatrywała jego przyczyn głównie w akumulacji kapitału, jednakże analizy empiryczne potwierdzają, że tłumaczy ona tylko częściowo wzrost PKB, który bardziej zależy od jakości tego kapitału niż jego ilości (R. Solow, A. Madison). Współczesna teoria handlu zagranicznego można podzielić na: teorie neoczynnikowe, teorie neotechnologiczne oraz teorie popytowo-podażowe (Budnikowski, Kaweczka-Wyrzykowska, 1999, s. 81).

3. TEORIE NEOCZYNNIKOWE

Teorie neoczynnikowe bazują na teorii neoklasycznej H-O-S, ale biorą pod uwagę większą liczbę czynników produkcji niż tylko kapitał czy praca. Twórcy tej teorii (G. Hafbauer, R. Baldwin, P. Keesing, J. Vanek) potwierdzają, że kierunki handlu międzynarodowego wynikają z relatywnych różnic w wyposażeniu poszczególnych krajów w czynniki produkcji, tj. pracę, kapitał i zasoby naturalne. Zwracają jednak uwagę na wewnętrzną złożoność pracy i kapitału, co różni teorię neoczynnikową od neoklasycznej. Rozróżniają pracę złożoną, wymagającą wysokich kwalifikacji, której zasoby tworzą kapitał ludzki oraz pracę prostą. Teoria ta tłumaczy więc paradoks W. Leontiefa i sytuację Stanów Zjednoczonych, które charakteryzowały się w tym czasie relatywną obfitością kapitału ludzkiego i w związku z tym eksportowały towary produkowane przy wysokim udziale wykwalifikowanej siły roboczej.

Teorie neoczynnikowe pokazywały nowy sposób patrzenia na czynnik pracy. Dały podstawę do kształtowania nowego trendu inwestycji w człowieka poprzez kształcenie, szkolenie, badania i rozwój w celu uzyskania większej wydajności czynnika pracy i większej innowacyjności gospodarki. Innowacje bowiem są bazą dla postępu technicznego i najważniejszym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Handel zagraniczny oddziałuje na rozprzestrzenianie innowacji i stymulowanie postępu technicznego, a więc pośrednio na sam wzrost gospodarczy.

4. TEORIE NEOTECHNOLOGICZNE

Teorie te uzupełniają się nawzajem uwzględniają zmiany spowodowane ciągłym rozwojem postępu technicznego. Wyróżnia się teorię luki technologicznej, teorię cyklu życia produktu oraz teorię korzyści skali. Według teorii luki technologicznej sformułowanej przez M. Posnera w 1961 r. „o kierunkach i strukturze handlu międzynarodowego decyduje zdolność poszczególnych krajów do wytwarzania lub/i opanowania (adaptacji) nowoczesnych technologii” (Rymarczyk, 2002, 296). Innowacyjne kraje lub firmy mają łatwiejszy dostęp do rynków zagranicznych z uwagi na quasi-monopolistyczną pozycję, którą przez pewien czas zajmują w danym segmencie rynku. Handel zagraniczny i „renta technologiczna” pozwalają na szybkie zaspokojenie wzmożonego popytu na rynkach międzynarodowych poprzez wzrost eksportu i stymulują tym samym wzrost gospodarczy w kraju innowatora. Wraz z upowszechnieniem się nowych technologii na rynek wkraczają naśladowcy, konkurencja nabiera charakteru cenowego i firma innowatorska musi wprowadzić nowy produkt lub traci konkurencyjność (Chmielewski, 2003).

Zgodnie z teorią cyklu życia produktu dany produkt-innowacja przechodzi przez trzy fazy: innowacyjną, dojrzewania i standaryzacji. Pierwsza charakteryzuje się produkcją na niską skalę, głównie na rynek wewnętrzny oraz wysokimi cenami. Druga jest okresem szybkiego wzrostu produkcji dzięki chłonności rynku krajowego, jak również rynków zagranicznych i trwa ona do czasu upowszechnienia się technologii. Trzecia stanowi wytwarzanie na dużą skalę na podstawie zunifikowanej technologii w krajach, gdzie koszty produkcji są najniższe. W tym przypadku również handel międzynarodowy prowadzi do dyfuzji technologii, wzrostu gospodarczego najpierw w kraju innowatorskim, dzięki wzrostowi popytu i możliwości eksportu, a następnie w krajach imitujących, gdzie efekt jest mniej spektakularny.

Uzupełnieniem obu teorii jest teoria korzyści skali produkcji i zbytu występujących, gdy rozmiary produkcji i zbytu rosną szybciej niż nakłady czynników produkcji. Jest to skutek specjalizacji. Zwiększają się serie produkcyjne i serie sprzedaży, mówi się też o korzyściach statycznych. Maleją wtedy jednostkowe koszty wytwarzania dzięki zmniejszeniu częstotliwości przestawiania aparatu produkcyjnego, wzrostowi wydajności pracy, rozłożenia kosztów stałych na większą liczbę jednostek, ulepszeniu sposobu wytwarzania w związku z kumulowaniem doświadczeń produkcyjnych. Wprowadzenie radykalnej zmiany techniki produkcji i obrotu handlowego wywołuje dynamiczne korzyści skali. Zwiększenie skali produkcji następuje dzięki specjalizacji ekspor-

towej kraju i prowadzi do poprawy efektywności produkcji oraz wzrostu jej wartości realnej.

5. TEORIE POPYTOWO-PODAŻOWE

Oddzielną grupę nowych teorii handlu zagranicznego stanowią teorie popytowe i podażowe. Pod względem badania popytu, najbardziej reprezentatywna jest teoria S.B. Lindera, zwana także teorią podobieństwa preferencji lub teorią struktury popytu. Autor zajmuje się głównie badaniem obrotów artykułami przemysłowymi o przeznaczeniu konsumpcyjnym i inwestycyjnym. Jej główną ideą jest to, iż kraj specjalizuje się raczej w produkcji tych dóbr, na które istnieje silne zapotrzebowanie na rynku wewnętrznym „w rozmiarach podjęcia opłacalnej produkcji i prowadzenia skutecznej konkurencji z producentami identycznych lub podobnych dóbr zagranicznych” (Misala, 1990, s. 169). W konsekwencji handel międzynarodowy rozwija się między krajami o porównywalnych strukturach popytu i duża część produktów przemysłowych może stanowić przedmiot zarówno eksportu, jak i importu. Podobieństwo struktury popytu wynika natomiast z poziomu gospodarczego, preferencji konsumentów oraz dochodów indywidualnych.

Teoria ta przeczy więc teorii neoklasycznej głoszącej, iż handel rozwija się między krajami strukturalnie zróżnicowanymi. Okazuje się jednak, że to nie różnice, ale wzajemne podobieństwa gwarantują lepsze zaspokojenie potrzeb bogacących się konsumentów i inwestorów i stały się przyczyną rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego. Konieczność produkcji dóbr zróżnicowanych w celu zaspokojenia odmiennych gustów konsumentów nie jest możliwa w ramach jednego kraju, jakkolwiek byłaby jego wielkość i potencjał gospodarczy. Zaspokojenie popytu odbywać się może jedynie przy udziale handlu zagranicznego. Według Lindera rozwój wymiany międzygałęziowej może się odbywać jedynie między gospodarkami, które należą do wspólnej przestrzeni kulturowej i mają porównywalny PKB per capita. Z tego wynika, iż abstrakcyjnym miejscem dla inwestycji są rozwinięte kraje uprzemysłowione. Oczywiście teoria ta skazuje kraje o niskim poziomie rozwoju na trwanie we względnym zacofaniu,

Najważniejszą ideą zapoczątkowaną przez Lindera było ukazanie możliwości rozkwitu handlu i wzrostu korzyści z niego płynących w przypadku, gdy nie ma różnicy w gustach, technologii lub obfitości zasobów między partnerami handlowymi (Krugman, 1994, 3). Teoria Lindera miała ogromne znaczenie, gdyż przedstawiała po raz pierwszy istotę handlu wewnątrzgałęziowego pro-

duktami homogenicznymi i zróżnicowanymi jakościowo i dała podstawę do rozwoju dynamicznej teorii zróżnicowania produktów P.S. Armingtona, G.C. Hafbauera i H. Hesse. Zgodnie z teorią zróżnicowania produktów, rozmiary i struktura międzynarodowych obrotów handlowych są pochodną postępującej dywersyfikacji produktów przemysłowych, a także- chociaż w mniejszym stopniu- usług. Zróżnicowanie produktów występuje ze względu na kraj pochodzenia, czego wyrazem jest odmienne postrzeganie przez konsumentów jednakowych wyrobów produkowanych w różnych krajach oraz jest wynikiem koncentracji przemysłowej i konkurencji monopolistycznej i odbywa się poprzez stosowanie odpowiednich technik marketingowych.

Obserwując obecną strukturę obrotów handlowych na świecie można stwierdzić, że wymiana odbywa się w większości pomiędzy krajami o podobnej strukturze produkcji, nie wywołując przy tym problemu nierównej dystrybucji dochodu. Paul Krugman wyjaśnia to w sposób następujący: otóż różnorodność wyrobów krajowych jest ograniczona istnieniem korzyści skali produkcji. Wobec tego, kraje o jednakowym stopniu uprzemysłowienia prowadzą wymianę produktów w ramach tej samej branży przy podobnym zaangażowaniu czynników produkcji. Rola handlu polega w tym przypadku na możliwości czerpania pozytywnych efektów z wysokiej skali produkcji (Krugman, 1994, s. 50).

Obok teorii popytowych występują teorie alternatywne, według których wymiana międzynarodowa i międzynarodowy podział pracy są realizowane w ramach postępu technicznego widocznego w nowych produktach. Technika i technologia produkcji stanowią najważniejszy czynnik wzrostu gospodarczego. Teoria podaży stanowi więc podejście dynamiczne do handlu zagranicznego, ponieważ technologia zmienia się z dnia na dzień. Istotny udział w formułowaniu teorii miał Posner, według którego, aby wprowadzić na rynek nowy produkt, konieczny jest rozwój umiejętności i płynny przekaz informacji, co z kolei wymaga odpowiednich inwestycji w kapitał ludzki. Inwestycje te są możliwe jedynie dzięki istnieniu struktur monopolistycznych lub oligopolistycznych. Jedynie bowiem wtedy generują zmiany w procesie technologicznym. Postęp techniczny wymuszony przez konkurencję międzynarodową znajduje odzwierciedlenie w zwiększonej produkcji i eksporcie nowych wyrobów na rynki zagraniczne, jeśli jest chroniony przez licencje i patenty. Można zatem stwierdzić, że konkurencja bazująca na innowacjach determinuje przepływy handlu zagranicznego, a krajami czerpiącymi największe korzyści z wymiany międzynarodowej są kraje wysoko rozwinięte.

Jak potwierdzają badania K. Arrowa, P. Romera, R. Lucasa oraz H. Uzawy, akumulacja wiedzy i kapitału ludzkiego oraz tzw. learning by doing mają niebagatelny wpływ na wzrost gospodarczy i tłumaczą różnice w rozwoju krajów. Innowacje przyczyniają się do poszerzenia wiedzy i wobec tego do zwiększenia zróżnicowania produktów wytwarzanych w ramach jednej gospodarki. Inwestycje w środki trwałe mają jednak nadal duży udział w tworzeniu PKB. Postęp techniczny podnosi krańcową produktywność kapitału, a zatem opłacalność inwestycji w maszyny i urządzenia wzrasta. Dlatego też wdrażanie postępu technologicznego jest istotne dla przedsiębiorstw dążących do powiększania zysków. W połączeniu ze wzrostem produktywności i użyteczności dóbr, badania i rozwój prowadzą do poprawy ich jakości.

Stopa wzrostu gospodarczego zależy, według Helpmana, od bazy surowcowej, stopnia monopolizacji produkcji i parametrów funkcji produkcji, przesłanek strukturalnych charakterystycznych dla danego kraju i polityki rządu. Gospodarki są wzajemnie powiązane poprzez handel międzynarodowy, dzięki czemu następuje przepływ kapitału, naśladowanie gustów i ich ujednoczenie oraz transfer idei. Wobec malejącego zróżnicowania i stopniowego upodabniania się gospodarek, rozwój wiedzy może stać się czynnikiem skłaniającym do wymiany handlowej, ponieważ różnicuje produkty oraz do wzrostu gospodarczego wywołanego tradycyjnie alokacją zasobów do bardziej produktywnych w długim okresie (Helpman, 1991, s. 24-41). Grossman i Helpman twierdzą, że kanałem przez który handel oddziałuje na długookresowy wzrost jest postęp technologiczny jako efekt maksymalizacji zysku z inwestycji przez dalekowzrocznych inwestorów. Produktywność zależy od stopnia zaawansowania know-how w ekonomii lokalnej. Uważają, że zasoby wiedzy i umiejętności zmieniają się pozytywnie pod wpływem kontaktów handlowych między agentami krajowymi i ich zagranicznymi odpowiednikami w ramach międzynarodowej wymiany i uczestnictwa we wspólnocie handlowej (Grossman, Helpman, 1990, s. 12-41). Geograficzne rozprzestrzenianie się technologii wiąże się z rozwojem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W dyfuzji wiedzy i technologii znaczenie ma wielkość kraju, ale również jego odległość od centrów rozwojowych. Mały lub technologicznie zacofany kraj może doświadczyć nawet spowolnienia rozwoju technologicznego wynikającego z rozwoju handlu, gdyż silna konkurencja zmusza go do angażowania środków wytwórczych w tradycyjnych, mniej zaawansowanych technologicznie i charakteryzujących się słabym wzrostem poszczególnych gałęzi gospodarki, a zatem nie pozwala na ich wykorzystanie do stymulowania rozwoju technologicznego (Findlay,

1995, s. 69-90). Jeżeli jednak proces uczenia odbywa się w gospodarkach o dynamicznej skali produkcji stopień korzyści płynących z handlu i integracji gospodarczej może nawet przewyższyć jego poziom wynikający z badań empirycznych (Grossman, Helpman, 1994, s. 34-53).

Połączeniem teorii popytowych i podażowych jest teoria handlu wewnątrzgałęziowego, polegającego na równoczesnym eksporcie i imporcie towarów będących substytutami w produkcji i/lub konsumpcji, jak zauważył H.G. Grubel i P.J. Lloyd. Problem wymiany wewnątrzgałęziowej sprowadził na szczebel mikroekonomii P. Krugman twierdząc, że korzyści z tej wymiany w postaci zwiększenia skali i zbytu uzyskują przedsiębiorstwa, które dążą w związku z tym do coraz większej specjalizacji. „Rozwój tego typu handlu przyczynia się według B. Balassy do lepszego wykorzystania zasobów i zaspokojenia potrzeb klientów” (Misala, 1990, s. 175). Każdy kraj realizuje korzyści poprzez handel zagraniczny tyle, że (jak wspomniano) są one nierówne i mogą wynikać zarówno z międzygałęziowego podziału pracy, jak i specjalizacji międzynarodowej. W miarę wprowadzania innowacji, zróżnicowania i doskonalenia produkcji oraz przesuwania się w kierunku handlu wewnątrzgałęziowego, możliwe staje się osiągnięcie większych korzyści z handlu zagranicznego, jak dowodzą współczesne teorie.

6. DYSKUSJE I KONCEPCJE EKONOMISTÓW

Podczas toczącej się w latach 50. i 60. XX w. dyskusji na temat strategii rozwoju krajów o niskim lub średnim poziomie dochodów per capita ekonomiści wypracowali dwie przeciwstawne koncepcje. Pierwsza z nich zakładała realizację zewnętrznej strategii rozwoju opartej na liberalizacji powiązań handlowych z rynkiem międzynarodowym przy ewentualnym wykorzystaniu systemu wsparcia eksportu (MacDonald, Wójcik 2003). Strategia konkurencyjna dopuszczała z kolei zorientowanie produkcji krajowej na rynek wewnętrzny w celu subsydiowania importu przy wykorzystaniu instrumentów protekcji handlowej. Prawie wszystkie badania empiryczne przeprowadzone w okresie ostatnich 30 lat potwierdziły ponadprzeciętny wzrost gospodarczy w krajach realizujących zewnętrzną strategię rozwoju. B. Balasa zbadał wzrost gospodarczy dużej grupy krajów rozwijających się pod kątem realizowanej przez nie strategii rozwoju (Balassa, 1964, s. 584-596). Badanie objęło lata 1963-1984 oraz takie kraje jak: Korea Południowa, Singapur, Tajwan, Hongkong. Zaliczane one były do grupy krajów realizujących zewnętrzną strategię rozwoju. Ponadto analizą objęto Egipt, Argentynę, Indie, Jamajkę i Filipi-

ny, które własny rozwój oparły na wewnętrznej odmianie strategii rozwoju. Szczególnie duże rozwarstwienie stopy wzrostu pomiędzy obiema grupami krajów jest zauważalne poczynając od drugiej połowy lat 70. Załamanie się wzrostu gospodarczego krajów zorientowanych na eksport w latach 1979-82 było wynikiem procesów dostosowawczych do nowych warunków po szoku cenowym, który został wywołany drugim kryzysem naftowym. Po 1982 r. sytuacja znormalizowała się i kraje te odzyskały wcześniejszą przewagę. Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez B. Balassę można sformułować tezę wynikającą również z danych empirycznych o silnej i pozytywnej korelacji między stopą wzrostu PKB a stopą wzrostu wartości dochodów uzyskanych z eksportu. A. Krueger dostarczyła dowodów empirycznych potwierdzających tę zależność (Krueger, 1978). Okazało się, że przeprowadzone na grupie kilkunastu państw badania pozwalały stwierdzić, iż wzrost wartości eksportu o jeden punkt procentowy prowadził do 0,11% wzrostu PKB ceteris paribus. Badania empiryczne potwierdzały w pełni przyjęte już w fazie analiz teoretycznych założenia o pozytywnym wpływie zewnętrznej strategii rozwoju na proces wzrostu gospodarczego. Aby wskazać przyczyny tego stanu rzeczy należy wymienić kilka czynników, które zostały bardziej szczegółowo omówione w dalszej części opracowania.

Liberalizacja handlu zagranicznego była i jest zazwyczaj częścią szerszego programu dostosowań strukturalnych, który powinien być wspierany za pomocą stabilizacyjnej polityki państwa. Jego powodzenie nie zależy tylko i wyłącznie od skonstruowania wiarygodnego i długookresowego planu jego wdrożenia, ale również od rozwiązania szeregu problemów na poziomie makroekonomicznym. Makroekonomiczna stabilizacja jest więc warunkiem koniecznym dla przeprowadzenia liberalizacji barier handlu zagranicznego (Halpern, Wyplosz, 2001). Z drugiej jednak strony, również działania w ramach polityki handlowej mogą przyczynić się do neutralizacji strukturalnych zniekształceń gospodarki, do których zalicza się:

- a. wysoki deficyt finansów publicznych spowodowany przerostem aparatu biurokratycznego państwa, stosowaniem szerokich subwencji oraz nieefektywnym działaniem systemu podatkowego;
- b. znaczna stopa inflacji wynikająca przede wszystkim z potrzeby finansowania deficytu budżetowego;
- c. nadwartościowy kurs waluty krajowej (realna aprecjacja) spowodowany obniżeniem się poziomu międzynarodowej konkurencyjności pro-

- duktów wskutek działających w kraju procesów inflacyjnych, które nie są rekompensowane przez odpowiadającą im deprecjację waluty;
- d. rosnący deficyt bilansu płatniczego jako skutek realnej aprecjacji podlegającego procesom inflacyjnym pieniądza krajowego;
 - e. ucieczka kapitału oraz nadmierne zadłużenie zagraniczne, którego obsługa pochłania znaczącą część dewiz uzyskanych z transakcji eksportowych.

Powyższe elementy składające się na ogólną niestabilność gospodarczą ograniczają możliwości podjęcia kroków dostosowawczych do struktury rynku światowego, a więc pobudzających przechodzenie dostępnych zasobów produkcyjnych do sektora eksportowego, gdyż nadwartościowy kurs walutowy nie podwyższa wielkości eksportu, a już na pewno nie zwiększa jego rentowności. Dochodzi wówczas do zachwiania wiarygodności przeprowadzanych zmian, a w konsekwencji pojawiają się oczekiwania co do korekty polityki handlowej. Program liberalizacji handlu zagranicznego nie może więc zostać zrealizowany w oderwaniu od wiarygodnego pakietu stabilizacyjnego (Égert, 2002, s. 1-16). Składające się na niego elementy są konsekwencją zarysowanych powyżej zniekształceń. Zaleca się mianowicie stosowanie środków umożliwiających sprawowanie realnej kontroli nad procesami inflacyjnymi, redukcję deficytu budżetowego, dewaluację waluty oraz podjęcie działań mających na celu powrót kapitału. Recepta sprowadza się więc do ogólnego schematu makroekonomicznej stabilizacji oraz mikroekonomicznej liberalizacji.

Należy do nich bez wątpienia rozszerzenie rynku zbytu dla przedsiębiorstw krajowych na rynki zagraniczne, co umożliwi skuteczne wykorzystanie zarówno statycznych, jak i dynamicznych efektów skali, a w konsekwencji redukcję kosztów wytwarzania. Liberalna polityka handlowa prowadzi również do nasilenia walki konkurencyjnej na rynku krajowym, która sama w sobie – poprzez mechanizm spadku cen oraz wzrost popytu krajowego – stanowi już przyczyną wzrostu PKB. Spadające do poziomu światowego ceny produktów i usług krajowych oraz lepsza jakość importowanych dóbr wymuszają na krajowych producentach wzrost poziomu wytwarzania, ale również podniesienie tempa przyrostu produktywności czynników wytwórczych. Szacuje się, iż stopa wzrostu produktywności w kraju zewnętrze zorientowanym wynosi rocznie 3%, przy jednoczesnym jej wzroście w krajach zorientowanych wewnętrznie. Kontakty krajowych przedsiębiorców i managerów z partnerami zagranicznymi przyczyniają się do intensyfikacji procesu transferu wiedzy fachowej. Odgrywa ona niebywałą rolę w procesie unowocześnienia i restruktu-

ryzacji przemysłu krajowego (Égert, Drine, Lommatzsch, Raut, 2002). Ważny jest poziom wiedzy podlegającej transferowi, ale również możliwości absorpcji nowej wiedzy przez firmy krajowe. Innym czynnikiem, który wzmacnia pozytywne oddziaływanie liberalizacji handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy, wspomnianym przy omawianiu problemu spójności programu liberalizacji, jest poprawa jakości polityki gospodarczej państwa. Szczególną rolę odgrywa tu jakość polityki kursowej, która dotyczy bezpośrednio wszystkich uczestników transakcji handlu zagranicznego, a w warunkach intensyfikacji powiązań z rynkiem światowym decyduje o poziomie dobrobytu całego społeczeństwa. Na kształtowanie się realnych wielkości eksportu i importu wpływają bowiem również zmiany *terms of trade*. Pogorszenie się *terms of trade* zmniejsza dochody z eksportu przy niezmiennych jego rozmiarach fizycznych oraz jednocześnie zwiększa wydatki importowe. Z drugiej jednakże strony spadek cen dóbr eksportowych, mierzonych dobrami importowanymi, powoduje wzrost ich konkurencyjności na rynkach zagranicznych. Efekty pogorszenia się *terms of trade* są podobne do dewaluacji pieniądza (waluty) krajowej. Odwrotnie, poprawa *terms of trade* jest podobna do efektów rewaluacji. Efekt krajowy zależy jest więc od cenowej elastyczności popytu krajowego na dobra importowane, od elastyczności popytu zagranicy na dobra eksportowane oraz od cenowej elastyczności podaży eksportowej.

PROBLEM SPECJALIZACJI KRAJU

Ogólnie korzystna jest dla gospodarki danego kraju specjalizacja produkcji w dziedzinach charakteryzujących się wysokim tempem wzrostu popytu międzynarodowego. Dynamicznie kształtujący się popyt zapewnia krajowi podejmującemu odpowiednią specjalizację korzystne ceny eksportowe, a więc i korzystne *terms of trade*. Biorąc jednakże pod uwagę fakt, że tempo wzrostu popytu międzynarodowego na poszczególne kategorie dóbr wykazuje wahania zarówno o charakterze krótkoterminowym, jak i w długim okresie, można sformułować wniosek, że perspektywicznie nie jest korzystna pogłębiona specjalizacja wytwarzania w małej ilości dziedzin produkcyjnych, lecz umiarkowana specjalizacja produkcji w odniesieniu do dużej ilości dóbr o różnym przeznaczeniu. Kształtowanie specjalizacji dynamicznej, nastawionej na realizację korzyści w długim okresie może niekiedy oznaczać rezygnację z korzyści bieżących. Podejmując decyzje specjalizacyjne należy zatem uwzględnić relację przyszłych korzyści do aktualnych nakładów (Vollrath, 1991).

Analiza teoretyczna prowadzona na podstawie różnych modeli potwierdza wniosek, że korzystne jest rozwijanie kierunków specjalizacji zgodnych z przekształceniami struktury popytu światowego. W sytuacji jednego kraju i przyjęciu założenia niezmiennych relacji cen światowych korzyści te są oczywiste. Jeszcze bardziej są one widoczne w przypadku poprawy *terms of trade*, co uzasadnione jest wzrostem popytu. Nawet, kiedy rosnąca podaż może doprowadzić do pogorszenia się *terms of trade* dla danego kraju, to specjalizacja taka jest również korzystna w przeważającej ilości przypadków. Straty z tytułu spadku jednostkowego uzysku dewizowego są w pełni równoważone wzrostem ilościowym eksportu, co jest możliwe dzięki zwiększeniu wydajności czynników produkcji. U podstaw odnoszenia korzyści długookresowych ze specjalizacji leży jednakże umiejętność trafnego przewidywania ewolucji struktury popytu światowego (Hummels, Ishii, Yi, 2001). Struktury te podlegają ciągłym przekształceniom i są zależne od wieku danego produktu oraz wpływu postępu naukowo-technicznego, a także od zmieniających się obiektywnie lub subiektywnie preferencji konsumpcyjnych.

Międzynarodowy podział pracy i warunkująca go specjalizacja produkcji uczestniczących w nim krajów nie mają charakteru stabilnego. Proces ten podlega ciągłym przekształceniom. Rozprzestrzenianie się postępu technicznego poza granice państw powoduje podejmowanie produkcji przez nowe kraje. W wyniku tego inne kraje ograniczają lub rezygnują z pierwotnej specjalizacji na rzecz angażowania się w nowe dziedziny wytwarzania. Kierunki specjalizacji każdego kraju na danym poziomie rozwoju gospodarczego, określone są przez jego możliwości absorpcji nowych technologii. W miarę rozpowszechniania się technologii wytwarzania warunkiem ciągłego odnoszenia korzyści ze specjalizacji jest planowe rezygnowanie z jednych i poszukiwanie nowych dziedzin specjalizacji. W warunkach gospodarki rynkowej kierunki międzynarodowej specjalizacji produkcji są określone przez autonomiczne decyzje przedsiębiorstw, kierujących się zasadami efektywności indywidualnej. Tym niemniej władza centralna większości krajów kapitalistycznych wykorzystuje różnorakie środki polityki ekonomicznej mające na celu kształtowanie struktur makroekonomicznych korzystnych w długim okresie. W krajach bloku komunistycznego decyzje na temat specjalizacji produkcji wyrażone były np. w formie narodowych planów gospodarczych oraz planów poszczególnych przedsiębiorstw (Coe, Hess, 2007, 24-59). Realizując politykę otwierania gospodarki działalność centralnej władzy gospodarczej powinna była ograniczać się do sterowania procesami makroekonomicznymi z punktu widzenia spo-

łecznego i perspektywicznej strategii rozwoju. Szczegółowe decyzje o specjalizacji produkcji byłyby wówczas podejmowane przez przedsiębiorstwa, które kierując się zasadą efektywności działania, najbardziej dokładnie mogły przewidywać kierunki rozwoju działalności produkcyjnej. Ostatecznie postulat ten nie został nigdy zrealizowany.

PODSUMOWANIE

„Wzrost gospodarki jest odnoszony do sfery realnej gospodarki, która obejmuje materialną bazę produkcji wraz z zasobami naturalnymi, ludnością i zmianami w jej strukturze oraz wytwarzanymi dobrami produkcyjnymi i konsumpcyjnymi” (Woźniak, 2004, 9). Odnosi się on do zwiększania się całej gospodarki, dzięki zmianom zachodzącym w jej elementach składowych. PKB jest miarą strumienia produkcji w danym okresie, składają się na niego: wartość dóbr inwestycyjnych, konsumpcyjnych, wydatków rządowych i eksportu netto, będącego różnicą między eksportem i importem. Określa się go również mianem „wskaźnika poziomu aktywności gospodarczej i miernikiem potencjału danej gospodarki i jej rangi w gospodarce światowej” (Hellwig, Ostasiewicz, Siedlecka, 1994, 27).

Wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy odbywa się albo przez efekty mnożnikowe, albo poprzez większe możliwości akumulacji kapitału. Wpływ ten zależy od tego, czy w kraju występuje nadwyżka, czy niedobór oszczędności (Woźniak, 2004). W przypadku niedoboru oszczędności ujemne saldo prowadzi do przyspieszenia tempa wzrostu dochodu narodowego. Import wbrew pozorom jest warunkiem koniecznym dla pobudzania wzrostu, jeżeli kraj nie posiada wystarczająco rozwiniętej własnej bazy surowcowej i technologicznej. Import stanowi ważne źródło transferu technologii, uzupełnienia niedostatecznych rozmiarów akumulacji wewnętrznej i przyspieszenia tempa wzrostu inwestycji. Zarówno eksport, jak i import (według teorii neoklasycznej) gwarantują wzrost dochodu dzięki wykorzystaniu korzyści płynących z racjonalnego gospodarowania. Należy podkreślić jednak, iż długotrwały wzrost gospodarczy nie przejawia się jedynie w zwiększeniu masy produkowanych dóbr i usług, lecz wiąże się również z poprawą ich struktury i jakości. Jest więc nie tylko wzrostem ilościowym lecz także wzrostem jakościowo-strukturalnym. Determinanty wzrostu gospodarczego dzieli się na wewnętrzne, czyli tkwiące wewnątrz określonej gospodarki i zewnętrzne wynikające z jej powiązań z gospodarką światową. Wśród czynników wewnętrznych wyróżnia się: czynniki osobowe (zatrudnienie i wydajność pracy), inwestycyjne (inwe-

stycje) oraz surowcowo-energetyczne (surowce, materiały i energia) (Konopczak, Torój, 2010, 117-150). Występowanie tych czynników jest konieczne, lecz niewystarczające dla wzrostu gospodarczego. Istotne jest wykorzystanie ich w sposób efektywny, co jest możliwe dzięki postępowi naukowo-technicznemu i organizacyjnemu. Należy pamiętać również o tym, iż powyższe czynniki nie występują niezależnie, lecz są skorelowane (Iskra, 1998). Dlatego też dla badania wpływu handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy, konieczne jest rozpatrywanie jego powiązań z wewnętrznymi czynnikami wzrostu, czyli ze stopą inwestycji i ich efektywnością.

Literatura

Balassa, B. (1989). *Comparative Advantage Trade Policy and Economic Development*. Washington Square. New York University Press, New York:

Balassa, B. (1964). The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *The Journal of Political Economy*, 72 (6).

Białecki, K. P., Dorosz, A., Januszkiewicz, W. (1993). *Słownik Handlu Zagranicznego*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Budnikowski, A., Kawecka-Wyrzykowska, E. (red.). (1999). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa.

Cantavella-Jorde, A. (2004). *New Evidence About the Spanish Export-led Growth Period (1961-2000)*. Department of Economics and International Economics, Institute of University Jaume I., Castello.

Chmielewski, T. (2003). Znaczenie efektu Balassy-Samuelsona dla polskiej polityki pieniężnej, *Materiały i Studia NBP*, 163.

Coe, N.M., Hess, M. (2007). *Global Production Networks: Debates and Challenges*. University of Manchester, Manchester.

Cieślak, A. (2000). *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Durlauf, S., Quah, D. (1998). *The New empirics of economic growth*. National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Égert, B. (2002). Estimating the impact of the Balassa-Samuelson effect on inflation and the real exchange rate during the transition. *Economic Systems*, 26 (1).

Égert, B., Drine I., Lommatzsch, K., Raut, C. (2002). The Balassa-Samuelson effect in Central and Eastern Europe: Myth or reality?, *William Davidson Institute Working Paper Series*, 483.

Findlay, R. (1995). *Factor Proportions, Trade and Growth*. Cambridge, Massachusetts. The Massachusetts Institute of Technology Press, London.

- Grossman, G.M., Helpman, E. (1990). *Trade Knowledge Spillovers and Growth*. National Bureau of Economic Research, INC, Cambridge.
- Grossman, G.M., Helpman, E. (1994). *Technology and Trade*. National Bureau of Economic Research, INC. Cambridge
- Halpern L., Wyplosz, C. (2001), Economic Transformation and Real Exchange Rates in the 2000s: The Balassa-Samuelson Connection, *ECE Discussion Paper Series*, 1.
- Hellwig, Z., Ostasiewicz, St., Siedlecka, U., Siedlecki, J. (1994). *Studia nad rozwojem gospodarczym Polski (analizy taksonometryczne)*. IRiSS, Warszawa.
- Helpman, E. (1991). *Endogenous Macroeconomic Growth Theory*. National Bureau of Economic Research, INC, Cambridge.
- Hummels, D., Ishii, J., Yi, K.M. (2001). The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade, *Journal of International Economics*, 54 (1).
- Iskra, W. (1998). *Współzależność handlu zagranicznego i wzrostu gospodarczego*. PWSBiA, Warszawa.
- Konopczak K., Torój A. (2010). Estimating the Baumol-Bowen and Balassa-Samuelson effects in the Polish Economy - a Disaggregated Approach, *Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics*, 2 (2).
- Krueger, A.O. (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development*, w: A.O. Krueger, Liberalization Attempts and Consequences, Ballinger, Cambridge (Mass).
- Krugman, P.R. (1994). *Rethinking International Trade*. London: The Massachusetts Institute of Technology Cambridge Massachusetts.
- Lojschová, A. (2003). Estimating the Impact of the Balassa-Samuelson Effect in Transition Economies, *Institute for Advanced Studies Vienna Economic Series*, 140.
- MacDonald, R., Wójcik, C. (2003), Catching Up: The Role of Demand, Supply and Regulated Price Effects on the Real Exchange Rates of Four Accession Countries, *CESifo Working Paper Series*, 899.
- Misala, J. (1990). *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Narski, Z. (2001). *Ekonomia w rozwoju. Historia myśli ekonomicznej*. Wydawca: SUSPENS, Toruń.
- Rymarczyk, J. (red.). (2002). *Handel zagraniczny: organizacja i technika*. Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław.
- Siedlecki, J. (2000). *Równowaga a wzrost gospodarczy*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa-Wrocław.
- Walde, K.C., Woot, C. (2005). *The Empirics of Trade and Growth; where are the policy recommendations*, European Commission for Economic and Financial Affairs, dostęp: www.europa.eu/economy_finance.

Woźniak, M.G. (2004). *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*. Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków.

Woźniak, M.G. (2008). *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

Vollrath, T.L. (1991). *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2).