

Załącznik nr 2
do wniosku o wszczęcie postępowania habilitacyjnego

dr Tomasz Białowąs
Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej
Wydział Ekonomiczny
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

**AUTOREFERAT PRZEDSTAWIAJĄCY OPIS DOROBKU
I OSIĄGNIĘĆ NAUKOWYCH**
(wersja w języku polskim)

Lublin, marzec 2019



Spis treści

1. Imię i nazwisko	3
2. Wykształcenie oraz przebieg kariery naukowej i zawodowej.....	3
2.1. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe z podaniem nazwy, miejsca i roku ich uzyskania	3
2.2. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych	3
3. Charakterystyka osiągnięcia naukowego przedstawionego do oceny.....	4
3.1. Omówienie osiągnięcia naukowego przedstawionego do oceny	4
3.2. Uzasadnienie wyboru i znaczenie tematu badawczego	6
3.3. Cel cyklu badawczego i hipotezy badawcze	8
3.4. Struktura cyklu i treść publikacji.....	10
3.4.1. Struktura cyklu badawczego	10
3.4.2. Treść cyklu badawczego	11
3.4.2.1. Podstawy koncepcyjne i teoretyczne	11
3.4.2.2. Metody badawcze	15
3.4.2.3. Wyniki analiz	17
3.5. Weryfikacja hipotez badawczych.....	27
3.6. Wkład cyklu w rozwój nauk ekonomicznych.....	29
4. Dorobek publikacyjny	31
4.1. Ogólna charakterystyka publikacji	31
4.2. Prace poświęcone analizie czynników wzrostu gospodarczego.....	33
4.3. Prace poświęcone czynnikom rozwoju handlu międzynarodowego	35
4.4. Prace poświęcone analizie wymiany handlowej	35
4.5. Inne prace	36
4.6. Ilościowa ocena dorobku publikacyjnego	37
5. Pozostałe informacje o dorobku naukowym i organizacyjnym	38
6. Osiągnięcia dydaktyczne i w dziedzinie popularyzacji nauki.....	43
7. Współpraca z instytucjami, organizacjami i towarzystwami naukowymi	45
8. Otrzymane nagrody	45
9. Podsumowanie dorobku	46
10. Bibliografia.....	47



1. Imię i nazwisko

Tomasz Białowas

2. Wykształcenie oraz przebieg kariery naukowej i zawodowej

2.1. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe z podaniem nazwy, miejsca i roku ich uzyskania

- 2011 Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny - **stopień doktora nauk ekonomicznych**. Tytuł rozprawy doktorskiej *Najważniejsze czynniki rozwoju handlu międzynarodowego w latach 1945-2008*, promotor: prof. dr hab. Bogumiła Mucha-Leszko
- 2004 Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, kierunek Zarządzanie i marketing - **tytuł zawodowy magistra**. Tytuł pracy magisterskiej *Rozwój handlu międzynarodowego po II wojnie światowej*, promotor: prof. dr hab. Bogumiła Mucha-Leszko
- 2002 Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, kierunek Zarządzanie i marketing - **tytuł zawodowy licencjata**. Tytuł pracy licencjackiej *Handel i usługi finansowe w Internecie*, promotor: dr Robert Furtak

2.2. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych

- Od 2012 **Adiunkt**, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, **Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej**
- 2009-2012 **Asystent**, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, **Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej**
- 2005-2009 **Asystent**, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny, **Zakład Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej**

3. Charakterystyka osiągnięcia naukowego przedstawionego do oceny

3.1. Omówienie osiągnięcia naukowego przedstawionego do oceny

Jako osiągnięcie wynikające z art. 16 ust. 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. 2016 r. poz. 882 ze zm. w Dz. U. z 2016 r. poz. 1311.) wskazuję cykl publikacji naukowych pod tytułem: *Czynniki wpływające na przewagę konkurencyjną w eksporcie w przekroju krajów, grup krajów oraz oddziałujące na handel w wymiarze globalnym w latach 1995-2015, ze szczególnym uwzględnieniem rozwoju międzynarodowych sieci produkcyjnych i globalnych łańcuchów wartości.*

Na cykl składa się **18 publikacji**:

1. *Wzrost wydajności pracy a kształtowanie się przewagi konkurencyjnej Polski w światowym handlu produktami przemysłu przetwórczego w latach 1995-2010*, [w:] A. Gierczak, J. Wiażewicz, A. Zielińska (red.), *Otoczenie współczesnych przedsiębiorstw - specyfika i zmiany*, Wyd. Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2012, s. 77-86.
2. *Zmiany wydajności pracy a pozycja eksportowa Stanów Zjednoczonych i Niemiec w latach 1995-2010*, "Annales UMCS. Sectio H", vol. XLVI, nr 2, 2012, s. 7-18.
3. *Zróżnicowanie konkurencyjności a pozycja eksportowa krajów członkowskich Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym w latach 1995-2010* [w:] P. Misztal, W. Rakowski (red.) *Przyszłość integracji europejskiej. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012, s. 125-146.
4. *Stabilność fiskalna a zewnętrzna konkurencyjność strefy euro*, [w:] D. Miłaszewicz (red.) *Stabilizacja fiskalna. Teorie i doświadczenia wybranych gospodarek*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012, s. 91-110.
5. *Rola nakładów na B+R w tworzeniu przewagi konkurencyjnej krajów Unii Europejskiej w międzynarodowym handlu towarami wysokich technologii*, "Zarządzanie i Finanse", vol. 11, nr 1, część 1, 2013, s. 5-19.
6. *Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego na pozycję konkurencyjną Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym* [w:] K. Opolski, J. Górski (red.), *Perspektywy integracji gospodarczej i walutowej w Unii Europejskiej w czasach kryzysu*, Wyd. WNE Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013, s. 43-54.



7. *Fragmentaryzacja procesów produkcji a kształtowanie się przewagi konkurencyjnej krajów rozwijających się w handlu międzynarodowym*, "International Business and Global Economy", nr 32, 2013, s. 9-24.
8. *Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji a pozycja krajów OECD w światowym handlu towarowym*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka", nr 787, 2013, s. 9-18.
9. *Koszty transportu a rozwój handlu i produkcji międzynarodowej*, "Annales UMCS. Sectio H", vol. XLVIII, nr 1, 2014, s. 25-34.
10. *Outsourcing a rzeczywista przewaga komparatywna Chin w światowym handlu*, [w:] J. Marszałek–Kawa, R. Gawłowski (red.), *W kierunku nowego ładu gospodarczego – rola Azji w XXI wieku*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014, s. 214-237.
11. *Umiejdzynarodowienie produkcji a rzeczywista przewaga komparatywna krajów Unii Europejskiej w światowym handlu towarowym*, "Studia Prawno-Ekonomiczne", nr 92, 2014, s. 201-219.
12. *The role of foreign value added in creating Poland's comparative advantage in world's merchandise exports*, "Annales UMCS. Sectio H", vol. 48, nr 2, 2014, s. 31-40 (współautor M. Wojtas).
13. *Wpływ międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na zmiany strukturalne w handlu krajów Europy Środkowej*, "Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania", nr 41, tom 1, 2015, s. 247-261.
14. *Koncepcja pionowej specjalizacji i globalnych łańcuchów wartości w handlu międzynarodowym*, "Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", nr 259, 2016, s. 130-140.
15. *Znaczenie globalnych łańcuchów wartości dodanej w rozwoju eksportu krajów strefy euro*, "Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", nr 266, 2016, s. 84-95.
16. *Wpływ cen eksportowych na wartość i dynamikę handlu międzynarodowego w latach 2008-2015*, "Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego", nr 49, tom 2, 2017, s. 23-34.
17. *Główne czynniki spadku dynamiki handlu międzynarodowego w latach 2008-2015*, "International Business and Global Economy", vol. 36, 2017, s. 114-127.



18. *Oslabienie powiązań produkcyjnych w gospodarce światowej jako czynnik spowolnienia handlu międzynarodowego w latach 2008-2015*, "International Business and Global Economy", vol. 37, 2018, s. 231-243.

3.2. Uzasadnienie wyboru i znaczenie tematu badawczego

Bezpośrednią konsekwencją wzrostu otwartości gospodarczej, która związana była z takimi procesami, jak internacjonalizacja, regionalizacja i globalizacja, które uległy intensyfikacji w połowie lat 90. XX wieku, był wzrost roli handlu zagranicznego w procesie wzrostu gospodarczego. Zmiana ta spowodowała ożywienie dyskusji nad czynnikami osiągania przewagi konkurencyjnej i sposobami jej poprawy oraz utrzymania w długim czasie.

Początki rozważań teoretycznych na temat źródeł przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym, czynników jego rozwoju oraz powodów zmian strukturalnych sięgają klasycznych teorii handlu międzynarodowego (A. Smith 1776; D. Ricardo 1817). Zgodnie z ich założeniami podstawowym czynnikiem sprawczym rozwoju wymiany były różnice (absolutne lub względne) w poziomie wydajności pracy. Rewolucja neoklasyczna w ekonomii nie ominęła teorii handlu międzynarodowego. W opublikowanych w okresie międzywojennym pracach E. Heckscher (1919) i B. Ohlin (1933) za główne czynniki wpływające na wartość, dynamikę i strukturę handlu uznali relatywne wyposażenie w dwa główne czynniki produkcji: pracę i kapitał.

Zmieniające się warunki gospodarowania w okresie powojennym znacznie zredukowały użyteczność klasycznych i neoklasycznych teorii wymiany. Przede wszystkim, nie wyjaśniały już one zasadniczej części handlu międzynarodowego - pozwalały jedynie wytłumaczyć wymianę międzygałęziową, stanowiącą obecnie około 30% handlu światowego. Nie dawały również odpowiedzi na pytanie o źródła przewagi w handlu wewnątrzgałęziowym.

Przełom nastąpił w latach 80. XX wieku wraz z pojawieniem się tzw. "nowej teorii handlu międzynarodowego" (P. Krugman 1980; E. Helpman i P. Krugman 1985). Zbudowany przez P. Krugmana i E. Helpmana model był dużym skokiem jakościowym. Wyjaśniał na gruncie teoretycznym przede wszystkim mającą podstawowe znaczenie wymianę wewnątrzgałęziową, jak również uwzględniał wyniki w handlu w warunkach konkurencji niedoskonałej. Niemniej jednak dopiero lata 90. XX wieku i ostatnie dwie dekady stanowiły zasadniczą zmianę w teoriach handlu międzynarodowego. Rozwijane obecnie prace akcentują

kilka podstawowych czynników wpływających na pozycję konkurencyjną krajów, ale również firm, w handlu międzynarodowym. Należą do nich przede wszystkim:

- 1) rosnąca rola korporacji międzynarodowych i związany z nimi rozwój międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji (R. Jones, H. Kierzkowski 1990, 2001);
- 2) heterogeniczność eksporterów pod względem osiąganego wydajności pracy (M. Melitz 2003);
- 3) aktywność badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw (R. Findlay 1995).

W ostatnich kilkunastu latach trudno wskazać nowe podejście, poza wymienionymi wyżej pracami, które można byłoby uznać za wyraźny przełom badawczy. W dalszym ciągu badania koncentrują się raczej na modyfikacji, uzupełnieniu i adaptacji istniejących modeli.

Wymienione czynniki osiągania przewagi konkurencyjnej znane są od lat, jednak różny, zazwyczaj bardziej złożony, jest mechanizm ich oddziaływania. Pierwsze badania nad wpływem korporacji międzynarodowych na wymianę handlową koncentrowały się na analizie oddziaływania zagranicznych inwestycji bezpośrednich na strumieniu wymiany i rozwój handlu wewnątrz korporacyjnego. Obecnie rozpatruje się bardziej kompleksowe powiązania budowane przez przedsiębiorstwa międzynarodowe w ramach regionalnych, a niekiedy globalnych sieci produkcyjnych. Również analiza wpływu wydajności pracy na rozwój wymiany handlowej została sprowadzona z poziomu makroekonomicznego na mikroekonomiczny. Tradycyjnie rozpatrywany związek między poziomem wydajności pracy zakładał homogeniczność firm należących do jednej branży. Jednak, jak pokazały przeprowadzone w latach 90. XX wieku badania nie jest to prawdą. Jedynie niewielki odsetek przedsiębiorstw angażuje się w działalność eksportową i są to firmy osiągające najwyższą wydajność pracy (J. Eaton, S. Kortum, F. Kramarz 2004).

O ile dorobek teoretyczny wyjaśniający zmiany strukturalne i źródła przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym można uznać za bogaty, to stopień rozwoju prac o charakterze analitycznym, zwłaszcza tych opartych na analizie ekonomicznej jest niewystarczający. Wynika to nie z liczby dostępnych publikacji, bo tych jest wiele, ale z wieloaspektowości opisywanego zjawiska. Już samo zdefiniowanie konkurencyjności międzynarodowej i przewagi konkurencyjnej jest od lat przedmiotem dyskusji akademickiej. Możemy przyjąć, że konkurencyjność jest to zdolność do osiągnięcia i utrzymania przewagi na rynkach międzynarodowych w długim okresie, która przyczynia się do wzrostu bogactwa.



Ponadto istotnym problemem jest dostępność danych statystycznych. Dotyczy on przede wszystkim dwóch pierwszych czynników. Zjawisko fragmentaryzacji produkcji możemy oceniać na podstawie statystyk zawartych w bazach danych, które przechowują informacje w formie międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych. Dostępne projekty (OECD-WTO, WIOD, UNCTAD-EORA) są nieustannie rozwijane, a kolejne wersje baz zawierają dokładniejsze statystyki. W związku z tym poprawia się również jakość prac analitycznych, jednak istniejąca luka jest ciągle duża. Również dane dotyczące zróżnicowania produktywności pracy eksporterów są niepełne, dostępne dla wybranych branż i relatywnie wąskiej grupy krajów.

Motywacją do podjęcia badań nad czynnikami osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym była chęć uzupełnienia luki badawczej w tej dziedzinie. Głównym obszarem prowadzonych badań jest analiza zjawiska międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji i jej wpływu na zmiany strukturalne w handlu międzynarodowym. Natomiast uzupełnieniem są analizy innych specyficznych czynników oddziałujących na wymianę handlową, przede wszystkim w okresie kryzysu gospodarczego lat 2008-2009 i stagnacji w handlu światowym, która nastąpiła po roku 2012.

3.3. Cel cyklu badawczego i hipotezy badawcze

Głównym celem cyklu badawczego jest identyfikacja oraz zbadanie siły oddziaływania najważniejszych czynników wpływających na przewagę konkurencyjną w handlu międzynarodowym w latach 1995-2015. Realizacji celu głównego pracy podporządkowano następujące **cele szczegółowe**:

- 1) charakterystyka zjawiska konkurencyjności międzynarodowej oraz przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym;
- 2) wybór optymalnych mierników do oceny przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym;
- 3) ocena wpływu zróżnicowania wydajności pracy na zmiany strukturalne w eksporcie i kształtowanie się przewagi konkurencyjnej w handlu zagranicznym wybranych krajów;
- 4) ocena wpływu międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na wartość i dynamikę handlu zagranicznego, strukturę przedmiotową i osiąganą przewagę konkurencyjną wybranych krajów;



5) ocena wpływu specyficznych czynników wpływających na przewagę konkurencyjną w handlu międzynarodowym, a w szczególności:

- polityki handlowej,
- dostępności do kredytów handlowych,
- polityki badawczo-rozwojowej,
- kosztów transportu,
- stabilności fiskalnej,
- zmian cen eksportowych.

W cyklu publikacji weryfikacji poddano pięć **hipotez badawczych**:

Hipoteza I. Od połowy lat 90. XX wieku głównym czynnikiem wpływającym na przewagę konkurencyjną i rozwój handlu międzynarodowego jest działalność korporacji międzynarodowych i związana z nią fragmentaryzacja procesów produkcji.

Hipoteza II. W krajach, do których przenoszona jest produkcja następują istotne zmiany strukturalne w eksporcie, polegające na:

- 1) wzroście udziału produktów przemysłu przetwórczego (zwłaszcza motoryzacyjnego, elektronicznego i telekomunikacyjnego);
- 2) poprawie salda bilansu handlowego;
- 3) wyraźnym wzroście przewagi komparatywnej w handlu między- i wewnątrzgałęziowym.

Hipoteza III. Fragmentaryzacja produkcji powoduje wzrost dochodowej elastyczności eksportu, co prowadzi do wzrostu wahań wartości eksportu wprost proporcjonalnie do udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto.

Hipoteza IV. Rozpoczęcie działalności eksportowej wiąże się z powstaniem dodatkowych kosztów i tylko firmy dysponujące odpowiednio wysokim poziomem wydajności pracy mogą wygenerować wystarczające zyski aby je pokryć. Tym samym jedynie podmioty z najwyższą wydajnością pracy mogą rozpocząć eksport.

Hipoteza V. Znaczenie specyficznych czynników wpływających na rozwój wymiany handlowej i kształtowanie się przewagi konkurencyjnej w całym okresie 1995-2015 było niewielkie, ale odgrywały one statystycznie istotną rolę w poszczególnych latach i wybranych krajach.



3.4. Struktura cyklu i treść publikacji

3.4.1. Struktura cyklu badawczego

Na przedstawiony cykl publikacji składają się prace o charakterze teoretycznym i analitycznym. Niemniej jednak wprowadzenie teoretyczne znalazło się w większości publikacji. Na **strukturę cyklu** składają się cztery części:

- 1) prezentacja koncepcji konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej;
- 2) charakterystyka czynników przewagi konkurencyjnej w ujęciu teoretycznym;
- 3) omówienie metod badawczych;
- 4) wyniki analiz empirycznych.

Syntetyczną strukturę cyklu publikacji zawiera tabela 1.

Tab. 1. Struktura cyklu publikacji

Część cyklu	Numery publikacji i strony
1. Koncepcja konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej	– 3 (s. 126-128)
2. Czynniki przewagi konkurencyjnej w ujęciu teoretycznym	– fragmentaryzacja procesów produkcji: 7 (s. 12-16); 11 (s. 204-206); 14 – zróżnicowanie wydajności pracy: 1 (s. 77-79) – nakłady na B+R: 5 (s. 6-8) – koszty transportu: 9 (s. 25-28) – sekularna stagnacja: 17 (s. 119-120) – polityka fiskalna: 4 (s. 93-96)
3. Metody badawcze	– fragmentaryzacja produkcji: 7 (s. 11); 10 (s. 224-225); 18 (s. 234-235) – przewaga konkurencyjna: 8 (s. 13-14); 13 (s. 256-257) – koszty transportu: 9 (s. 28-29)
4. Wyniki analiz	– fragmentaryzacja produkcji: 6 (s. 44-53); 7 (s. 17-22); 8 (s. 11-16); 10 (s. 224-235); 11 (s. 208-216); 12 (s. 33-38); 13 (s. 251-258); 18 (s. 237-241) – wpływ zmian wydajności pracy na potencjał eksportowy: 1 (s. 79-84); 2 (s. 9-16); 3 (s. 128-130) – wysokość nakładów na B+R a potencjał eksportowy: 5 (s. 8-16) – wpływ cen eksportowych na zmiany wartości światowego eksportu: 16 (s. 28-32); 17 (s. 125) – stabilność fiskalna a konkurencyjność eksportu: 4 (s. 96-109) – wpływ kosztów transportu na rozwój eksportu: 9 (s. 29-32)

3.4.2. Treść cyklu badawczego

3.4.2.1. Podstawy koncepcyjne i teoretyczne

Koncepcyjne podstawy konkurencyjności międzynarodowej oraz przewagi konkurencyjnej, które stanowią pierwszą, wprowadzającą część cyklu, zawarto w publikacji 3. Zaprezentowano w niej konkurencyjność międzynarodową w szerokim ujęciu, uwzględniającym zarówno konkurencyjność ogólną, cenowo-kosztową, pozacenową oraz konkurencyjność zewnętrzną. Przedstawione zostały najlepiej wyrażające istotę zagadnienia definicje oraz metoda pomiaru konkurencyjności wraz z adekwatnymi miernikami.

Druga część cyklu obejmuje prace, których przedmiotem jest analiza w ujęciu teoretycznym czynników osiągania przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym. Najwięcej uwagi poświęcono relatywnie nowemu zjawisku międzynarodowej **fragmentaryzacji procesów produkcji** (prace 7, 11, 14). Druga grupa publikacji skoncentrowana jest wokół zagadnienia wpływu wydajności pracy na możliwości eksportowe producentów (prace 1, 2). Na trzecią grupę składają się publikacje opisujące **wpływ na eksport czterech kolejnych czynników:**

- 1) kosztów transportu (praca 9);
- 2) nakładów na prace B+R (praca 5);
- 3) stagnacji sekularnej i dynamiki gospodarczej (praca 17);
- 4) polityki fiskalnej i równowagi finansów publicznych (praca 4).

Dwa pierwsze mają charakter uniwersalny i wpływają na wymianę handlową na wszystkich etapach rozwoju gospodarki światowej, natomiast 3 i 4 są czynnikami specyficznymi dla ostatnich lat i związane są z kryzysem gospodarczym lat 2008-2009 i z występującym po nim spowolnieniem wzrostu produkcji.

Główną pracą o charakterze teoretycznym, w której omówiono **koncepcję międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji**, scharakteryzowano dominujące nurty badawcze i zawarto przegląd literatury jest **pozycja 14**. Na tej podstawie sformułowano kilka wniosków.

Po pierwsze, możemy wskazać dwa kluczowe kierunki badawcze wyjaśniające zjawisko międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji. Pierwszym jest **pionowa specjalizacja**, która w prostej linii wywodzi się z neoklasycznych teorii handlu międzynarodowego, drugim - **pionowa dezintegracja**.

Po drugie, w pierwszym podejściu przyjmuje się taką specjalizację w produkcji i eksporcie, która jest zgodna z posiadanym wyposażeniem w czynniki produkcji.



Poszczególne kraje wytwarzają tę część wartości produktu, która zapewnia im relatywnie największe korzyści, a pozostałą (podzespoły) importują. Tym samym powstają powiązania handlowe o charakterze pionowym, rozwija się zatem handel wewnątrzgałęziowy.

Po trzecie, firmy muszą wybrać **optymalną strategię internacjonalizacji** rozważając potencjalne korzyści i koszty (prace 7 i 11). Pełna kontrola nad całym procesem produkcji, a zatem **wertykalna integracja pozwala osiągnąć wysoką efektywność** w zarządzaniu łańcuchem wartości dodanej, ale **outsourcing** ze względu na liczne podmioty świadczące wyspecjalizowane usługi umożliwia **redukcję kosztów** (P. Antrás, E. Helpman 2004). Gdy firma podejmuje decyzję o zleceniu pewnych zadań podmiotowi trzeciemu powstają nowe powiązania handlowe, głównie w postaci przepływów usług.

Po czwarte, obok koncepcji pionowej specjalizacji i pionowej dezintegracji od lat 70. XX wieku równolegle rozwijała się idea łańcuchów wartości. Najsilniejsze związki z teoriami handlu międzynarodowego ma koncepcja **globalnych łańcuchów wartości**. Teorie globalnych łańcuchów produktowych w mniejszym stopniu akcentują powiązania handlowe, skupiając uwagę na kwestiach socjologii organizacji i zarządzania sieciami produkcyjnymi. Natomiast koncepcja globalnych sieci produkcyjnych najsilniej koncentruje się na roli instytucji, sieciach społecznych i rozwoju gospodarczym.

Teoretyczne wprowadzenie do analiz handlu międzynarodowego, w których głównym czynnikiem rozwoju wymiany jest **wewnątrzsektorowe zróżnicowanie eksporterów**, zawarto w pracy nr 1. Kluczowym dla wyjaśnienia przyczyn rozwoju handlu międzynarodowego i zmian zachodzących w jego strukturze przedmiotowej i geograficznej jest podjęty przez M. Melitza (2003), problem występującej między firmami zróżnicowanej wydajności pracy. Wyszedł on z założenia, że **czynnikiem determinującym zyski przedsiębiorstwa (Π) jest osiągany przez nie poziom wydajności pracy (Θ)**. Bariery wejścia na rynek wewnętrzny są stałe koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo cf_D (poziom wynagrodzenia, w sytuacji gdy praca jest jedynym czynnikiem produkcji), barierą wejścia na rynki zagraniczne są stałe koszty eksportu cf_X . Przedsiębiorstwa z wydajnością pracy poniżej Θ_D generują zbyt małe zyski Π_D , ponoszą straty i nie mogą funkcjonować na rynku krajowym. Firmy osiągające wydajność mieszczącą się w przedziale $\Theta_D < \Theta < \Theta_X$, osiągają wyższe zyski z produkcji na rynek krajowy niż z eksportu z powodu niższych krajowych kosztów stałych i nie decydują się na rozwój działalności na rynkach zagranicznych. Dopiero firmy osiągające poziom wydajności $\Theta > \Theta_X$ zyskują na rozwoju eksportu.



Jednym z najważniejszych czynników rozwoju handlu i osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w międzynarodowym handlu produktami wysokich technologii jest **rozwój sektora badawczo-rozwojowego (B+R)**. Zależności te omówiono w pracy nr 5. Wyższy poziom nakładów na B+R w relacji do PKB kraju, odsetek zatrudnionych w sektorze badawczym i jakość kapitału ludzkiego uznawane są za zasadnicze zmienne wyjaśniające rozwój handlu *high-tech*. Jako jeden z pierwszych, zależności między rozwojem wymiany handlowej a rozmiarami sektora badawczo-rozwojowego opisał R. Findlay (1995). W zaprezentowanym modelu handlu międzynarodowego wykazał on, że **źródłem osiągniętej przewagi konkurencyjnej są różnice w relatywnym wyposażeniu w kapitał ludzki**. W głównej hipotezie przyjęto, że postęp technologiczny jest endogeniczny, a jego stopa wyznaczana jest wzrostem rozmiarów sektora usług B+R. Im więcej czynników produkcji wykorzystywanych jest w sektorze B+R, tym mniejszy jest bieżący rozmiar produkcji dóbr podlegających wymianie i mniejsze są bieżące możliwości eksportowe kraju, ale większa będzie ich produkcja i eksport w przyszłości z powodu wyższej stopy postępu technologicznego.

Koszty wymiany są jednym z najistotniejszych czynników rozwoju handlu i produkcji międzynarodowej. Ich znaczenie w ujęciu teoretycznym zostało scharakteryzowane w publikacji nr 9. Geograficzna fragmentaryzacja procesów produkcji jest możliwa i opłacalna dzięki redukcji ograniczeń w handlu. Zgodnie z logiką Nowej Geografii Ekonomicznej wysokie koszty wymiany skłaniają producentów do lokalizacji działalności w pobliżu aglomeracji, co prowadzi do koncentracji aktywności ekonomicznej w krajach "północy". Jednocześnie spadek kosztów wymiany powoduje realokację działalności do posiadających przewagę kosztową krajów "południa". Powstają nowe strumienie handlu a proces produkcji zostaje podzielony na połączone usługami (administracyjnymi, transportowymi, finansowymi) bloki (Jones i Kierzkowski 1990).

Niezbędnym warunkiem fragmentaryzacji procesów produkcji jest niski poziom kosztów wymiany (t). Aby nastąpił podział produkcji na dwie kategorie dóbr: Y - pośrednie i Z - finalne, koszt wymiany dóbr pośrednich w relacji do wartości produktu (t_Y) musi być odpowiednio niski. W przeciwnym razie produkcja Y i Z pozostanie zintegrowana w jednej lokalizacji (Venables 1999). Korzyści związane z geograficznym podziałem produkcji i niższymi cenami czynników wytwórczych za granicą muszą być wyższe od dodatkowych kosztów transportu, kontroli jakości, komunikacji, koordynacji procesów zarządzania i logistyki. Efekt redukcji t_Y jest uzależniony od relatywnej kapitałochłonności produkcji Y



i Z. Jeśli kapitałochłonność produkcji dobra finalnego (Z) jest wyższa niż dobra pośredniego (Y), wówczas fragmentaryzacja nastąpi wskutek przeniesienia produkcji Y do kraju o niskich kosztach pracy. Natomiast, jeśli kapitałochłonność dobra pośredniego jest wyższa niż finalnego, za granicę przenoszony jest montaż dóbr finalnych, a produkcja dóbr pośrednich pozostaje w kraju. Tym samym krajowy eksport staje się bardziej kapitałochłonny.

Kryzys finansowo-gospodarczy i będący jego skutkiem kryzys finansów publicznych spowodowały wzrost zainteresowania wpływem stabilności fiskalnej na wzrost gospodarczy oraz na konkurencyjność eksportu. Teoretyczne zależności między **sytuacją finansów publicznych a zewnętrzną konkurencyjnością gospodarki** omówiono w pracy nr 4. Dyskusja nad wpływem polityki fiskalnej na wzrost gospodarczy i międzynarodową konkurencyjność kraju sięgają lat 30. i 40. XX wieku (Keynes 1936 [2011]; Haavelmo 1945). Niemniej jednak największy przełom w tym obszarze badawczym nastąpił w latach 90. XX wieku wraz z rozwojem tzw. nowej teorii wzrostu gospodarczego, a zwłaszcza z publikacją pracy R. Barro (1992).

Bezpośredni wpływ polityki fiskalnej na międzynarodową konkurencyjność kraju możemy zbadać poprzez analizę zmian realnego efektywnego kursu walutowego. Mechanizm oddziaływania polityki fiskalnej na zmiany realnego efektywnego kursu walutowego może być związany z występowaniem efektu Balassy-Samuelsona, jak również być bezpośrednim skutkiem zwiększonej konsumpcji sektora publicznego. W pierwszym przypadku mamy do czynienia ze zjawiskiem opisanym przez B. Balassę (1964) i P. Samuelsona (1964). Zgodnie z teorią, zmiany realnego efektywnego kursu walutowego są proporcjonalne do zmian cen dóbr niepodlegających wymianie. Wydatki rządowe są zazwyczaj znacznie bardziej skoncentrowane w sektorze dóbr niehandlowych niż konsumpcja prywatna, zatem wzrost wydatków publicznych powoduje zwiększenie popytu na dobra niehandlowe, a to prowadzi do relatywnego wzrostu ich cen i wynagrodzeń pracowników. Jeśli zjawisko to utrzyma się w długim okresie i nastąpi zmiana struktury popytu, może dojść do międzysektorowej realokacji pracy. Aby powstrzymać migrację pracowników musi nastąpić wzrost płac w sektorze wytwarzającym dobra podlegające wymianie. Dostosowanie takie powoduje wzrost cen w całej gospodarce i **aprecjację realnego efektywnego kursu walutowego**. Skutkiem może być **utrata konkurencyjności w handlu międzynarodowym, spadek eksportu i pogorszenie salda na rachunku obrotów bieżących**. Nie zawsze jednak wzrost wydatków publicznych musi prowadzić do utraty konkurencyjności. Wydatki publiczne mogą również pozytywnie oddziaływać na sektor prywatny. Jeśli rząd zaangażuje środki budżetowe



np. w rozwój infrastruktury, sektora B+R, zwiększy zasób kapitału publicznego może przyczynić się do podniesienia wydajności pracy, a w konsekwencji konkurencyjności.

Ostatnim czynnikiem wpływającym na rozwój wymiany handlowej analizowanym na gruncie teorii jest **konceptja nowej sekularnej stagnacji** oznaczająca trwale zahamowanie wzrostu gospodarczego w krajach rozwiniętych gospodarczo. Została ona omówiona w pracy 17. Po raz pierwszy terminu sekularna stagnacja użył A.H. Hansen w 1938 roku. Zjawisko te tłumaczył on spadkiem dzietności i starzeniem się społeczeństwa, co prowadziło do osłabienia popytu, a tym samym obniżenia skłonności do inwestowania (Hansen 1939). Konceptja A. Hansena została odświeżona przez L. Summersa (2014) w kontekście spowolnienia gospodarczego, którego doświadczyły gospodarki wysoko rozwinięte po kryzysie lat 2008-2009.

Tak zwana nowa sekularna stagnacja może być użyteczna również do wyjaśnienia spowolnienia handlu. L. Summers (2016) argumentuje, że **zbyt wysokie oszczędności i zbyt niskie inwestycje są przeszkodą dla wzrostu gospodarczego** krajów wysoko rozwiniętych. Ponieważ związek pomiędzy inwestycjami a handlem jest bardzo silny, odczuwalne jest wyraźne spowolnienie obrotów. Mechanizm łączący inwestycje z handlem jest prosty. **Spadające inwestycje powodują zmniejszenie popytu importowego w krajach wysoko rozwiniętych, co przekłada się również na malejący eksport producentów maszyn, urządzeń i dóbr pośrednich.**

3.4.2.2. Metody badawcze

W trzecim obszarze cyklu publikacji zawarto omówienie wykorzystywanych **metod badawczych**. Ze względu na złożony charakter najwięcej uwagi poświęcono sposobom pomiaru zjawiska **międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji** (prace 7, 10, 18). Jednym z podstawowych mierników pozwalających ocenić skalę umiędzynarodowienia krajowej produkcji i zaangażowania gospodarki w międzynarodowe sieci produkcyjne jest udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto. **Podstawowym założeniem metodologicznym przyjętym w analizach handlu międzynarodowego opierających się na wartości dodanej do eksportu brutto jest możliwość oszacowania krajowego wkładu do wartości finalnej produktu.** Przyjmujemy, dla uproszczenia pomijając podatki i subsydia, że wartość produktu finalnego (V^P) równa jest sumie wartości dodanych (VA) w procesie produkcji w kolejnych krajach. Formuła przyjmuje postać (1).

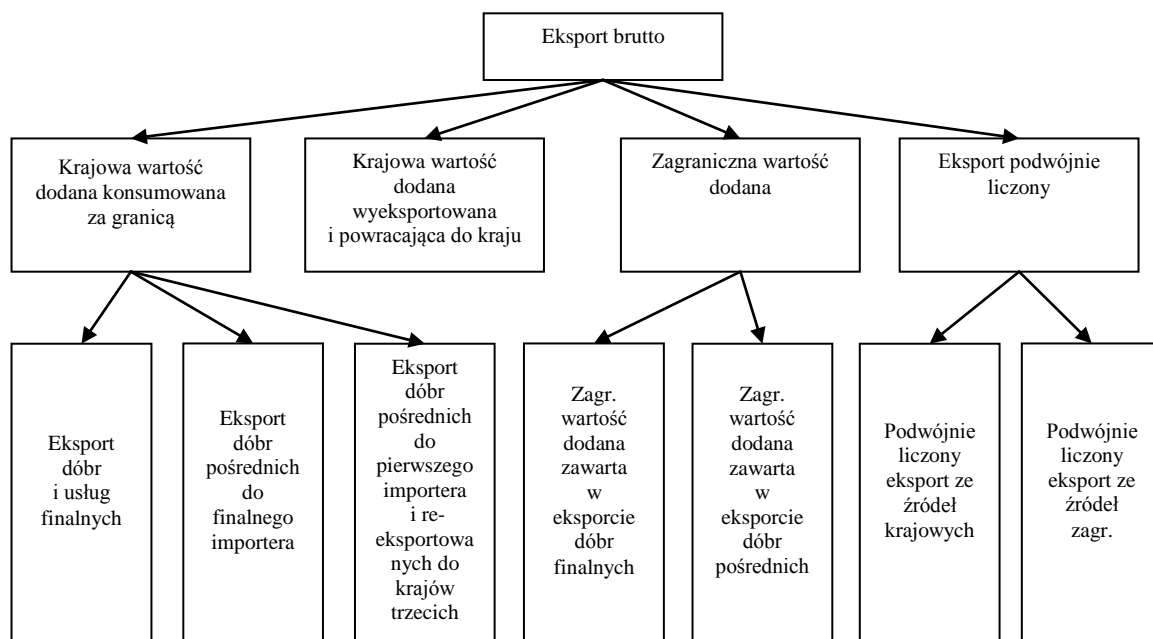
$$V^P = \sum_i VA_i^P \quad (1)$$



Wartość dodana netto kraju A (*NVA*), a zatem saldo bilansu handlowego, jest różnicą pomiędzy eksportem i importem brutto i przyjmuje postać (2).

$$NVA = (DVA + FVA) - (BVA + RVA + MVA) \quad (2)$$

Eksport brutto jest to suma krajowej bezpośredniej i pośredniej wartości dodanej (*DVA*), którą kraj A eksportuje do innych krajów oraz zagranicznej wartości dodanej (*FVA*), na którą składają się wcześniej importowane zagraniczne komponenty, podzespoły i surowce wykorzystywane w procesie produkcji (rys. 1). **Krajowa wartość dodana została podzielona na tę w całości konsumowaną za granicą, obejmującą zarówno dobra finalne, jak również dobra pośrednie lub re-eksportowaną do krajów trzecich przez pierwszego importera oraz krajową wartość dodaną, najpierw wyeksportowaną, która powróciła do kraju. **Zagraniczną wartość dodaną** możemy podzielić na zawartą w eksporcie dóbr finalnych i pośrednich. Ostatnią kategorią jest podwójnie liczony eksport, czyli te same produkty (krajowe i pochodzące z zagranicy) dwa i więcej razy eksportowane.**



Rys. 1. Metoda pomiaru eksportu brutto

Źródło: (Inomata, 2017, s. 25).

Ocena przewagi komparatywnej w handlu międzynarodowym została przeprowadzona na podstawie klasycznych indeksów Balassy oraz Grubela-Lloyda, które jednak obliczono zarówno metodą tradycyjną, jak również w oparciu jedynie o wartości



eksportu bazujące na krajowej wartości dodanej (oczyszczone z zagranicznej wartości dodanej). Metody te opisano w pracach nr 8 i 13.

Metodę **szacowania kosztów transportu** omówiono w pracy nr 9. Koszty transportu obliczane są z wykorzystaniem metod statystycznych i ekonometrycznych. Najczęściej stosowanym w analizach kosztów transportu źródłem danych jest baza Międzynarodowego Funduszu Walutowego - *Direction of Trade Statistics*, w której zgromadzono informacje o bilateralnych obrotach handlowych dla większości krajów świata. Wartość eksportu obliczana jest z pominięciem kosztów frachtu i ubezpieczenia (*Free on Board - FOB*), a importu łącznie z nimi (*Cost, Insurance and Freight - CIF*). Porównując wartości tych samych strumieni otrzymujemy różnicę, którą są koszty frachtu i ubezpieczenia. Metoda ta obarczona jest jednak istotnymi ograniczeniami. Przede wszystkim statystyki sporządzane przez eksporterów i importerów mogą się różnić.

3.4.2.3. Wyniki analiz

Prace o charakterze analitycznym możemy podzielić na trzy grupy w zależności od czynników rozwoju handlu, które były przedmiotem badania. **Pierwszą** stanowią opracowania, w których podstawowym obszarem jest **analiza wpływu zróżnicowanego poziomu wydajności pracy na możliwości eksportowe i konkurencyjność w handlu międzynarodowym** (prace nr 1, 2, 3).

1. *Wzrost wydajności pracy a kształtowanie się przewagi konkurencyjnej Polski w światowym handlu produktami przemysłu przetwórczego w latach 1995-2010*, [w:] A. Gierczak, J. Wiażewicz, A. Zielińska (red.), *Otoczenie współczesnych przedsiębiorstw - specyfika i zmiany*, Wyd. Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2012, s. 77-86.
2. *Zmiany wydajności pracy a pozycja eksportowa Stanów Zjednoczonych i Niemiec w latach 1995-2010*, "Annales UMCS. Sectio H", vol. XLVI, nr 2, 2012, s. 7-18.
3. *Zróżnicowanie konkurencyjności a pozycja eksportowa krajów członkowskich Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym w latach 1995-2010* [w:] P. Misztal, W. Rakowski (red.) *Przyszłość integracji europejskiej. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012, s. 125-146.

Celem pracy nr 1 była ocena wpływu zróżnicowanej wydajności pracy na pozycję konkurencyjną Polski w światowym handlu produktami przemysłu przetwórczego w latach 1995-2010. Zgodnie z modelem M. Melitza (2003) najsilniejszą pozycję



konkurencyjną Polska powinna mieć w tych dziedzinach eksportu, w których wzrost wydajności pracy był najwyższy (hipoteza IV). Przeprowadzona analiza pokazała, że związek występujący pomiędzy poziomem wydajności pracy oraz jej wzrostem a osiąganą przewagą komparatywną w handlu międzynarodowym **występował jedynie w przemysłach o średnim i wysokim poziomie zaawansowania technologicznego**. W przypadku produktów o niskim stopniu przetworzenia, do wytworzenia których wykorzystuje się duże ilości czynnika pracy, istniejącej struktury eksportu nie można wyjaśnić zmianami w poziomie wydajności pracy.

Ponadto wykazano, że największy wzrost udziału Polski w światowym eksporcie oraz największa poprawa indeksów ujawnionej przewagi komparatywnej nastąpiły w dziedzinach, w których produkcja charakteryzowała się wysokim wzrostem wydajności pracy, a więc w eksporcie sprzętu i urządzeń telekomunikacyjnych, aparatury, maszyn i urządzeń telekomunikacyjnych oraz w wolniej rozwijających się sektorach, ale charakteryzujących wysokim wzrostem popytu na rynkach światowych: meble i części do nich, środki czystości.

Celem opracowania 2 była ocena wpływu zróżnicowanej wydajności pracy na pozycję eksportową Niemiec i Stanów Zjednoczonych w światowym handlu towarowym w latach 1995–2010. Analiza potwierdziła, że w przypadku Niemiec związek występujący pomiędzy sektorowym zróżnicowaniem wydajności pracy a ujawnioną przewagą komparatywną był silny. Pozytywny wpływ na konkurencyjność miały ponadto umiarkowanie rosnące jednostkowe koszty pracy. W Stanach Zjednoczonych, podobnie jak w przypadku Niemiec, indeksy Balassy przyjmowały najwyższe wartości w sektorach charakteryzujących się wysoką produktywnością pracy, ale wysokiej wydajności pracy nie towarzyszyło umacnianie ich pozycji rynkowej. Nie sprzyjał temu wzrost jednostkowych kosztów pracy oraz wysoki poziom podobieństwa struktury eksportu z eksportem Chin.

Hipoteza IV była również testowana w publikacji 3, w której problem wpływu konkurencyjności na możliwości eksportowe został potraktowany szerzej. Jej **celem była ocena konkurencyjności kosztowo-cenowej i pozacenowej krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 1995-2011 oraz jej wpływu na pozycję eksportową w handlu międzynarodowym**. W opisywanym obszarze wykazano, że wysokie tempo wzrostu wydajności pracy krajów UE-12 pomagało im w osiągnięciu wysokiej dynamiki eksportu.

Druga, najobszerniejsza grupa prac, składa się z publikacji, w których zmienną wyjaśniającą zmiany wartości, dynamiki i struktury handlu była fragmentaryzacja procesów produkcji (prace nr 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 15, 18 oraz częściowo 17).



6. *Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego na pozycję konkurencyjną Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym* [w:] K. Opolski, J. Górski (red.), *Perspektywy integracji gospodarczej i walutowej w Unii Europejskiej w czasach kryzysu*, Wyd. WNE Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013, s. 43-54.
7. *Fragmentaryzacja procesów produkcji a kształtowanie się przewagi konkurencyjnej krajów rozwijających się w handlu międzynarodowym*, "International Business and Global Economy", nr 32, 2013, s. 9-24.
8. *Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji a pozycja krajów OECD w światowym handlu towarowym*, "Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka", nr 787, 2013, s. 9-18.
10. *Outsourcing a rzeczywista przewaga komparatywna Chin w światowym handlu*, [w:] J. Marszałek-Kawa, R. Gawłowski (red.), *W kierunku nowego ładu gospodarczego – rola Azji w XXI wieku*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2014, s. 214-237.
11. *Umiejdzynarodowienie produkcji a rzeczywista przewaga komparatywna krajów Unii Europejskiej w światowym handlu towarowym*, "Studia Prawno-Ekonomiczne", nr 92, 2014, s. 201-219.
12. *The role of foreign value added in creating Poland's comparative advantage in world's merchandise exports*, "Annales UMCS. Sectio H", vol. 48, nr 2, 2014, s. 31-40 (współautor M. Wojtas).
13. *Wpływ międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na zmiany strukturalne w handlu krajów Europy Środkowej*, "Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania", nr 41, tom 1, 2015, s. 247-261.
15. *Znaczenie globalnych łańcuchów wartości dodanej w rozwoju eksportu krajów strefy euro*, "Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", nr 266, 2016, s. 84-95.
17. *Główne czynniki spadku dynamiki handlu międzynarodowego w latach 2008-2015*, "International Business and Global Economy", vol. 36, 2017, s. 114-127.
18. *Oslabienie powiązań produkcyjnych w gospodarce światowej jako czynnik spowolnienia handlu międzynarodowego w latach 2008-2015*, "International Business and Global Economy", vol. 37, 2018, s. 231-243.



W publikacjach 7, 8, 10, 11, 12, 13 i 15 zawarto analizę wpływu fragmentaryzacji produkcji na handel zagraniczny trzech głównych grup krajów: 1) OECD, Unii Europejskiej i strefy euro (publikacje 8, 11, 15); 2) krajów Europy Środkowej (publikacje 12 i 13); 3) krajów rozwijających się (publikacje 7 i 10).

Podstawowym **celem publikacji 8, 11 i 15 była ocena wpływu międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji na kształtowanie się pozycji konkurencyjnej gospodarek wysoko rozwiniętych** (UE, strefa euro, kraje OECD). Szczegółową analizą objęto:

- 1) stopień umiędzynarodowienia produkcji i udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto oraz w eksporcie produktów kapitało- i pracochłonnych;
- 2) kształtowanie się przewagi konkurencyjnej w oparciu o indeks Balassy obliczony na podstawie tradycyjnej metody (eksport brutto), jak również alternatywnej (krajowa wartość dodana).

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. Najwyższym stopniem fragmentaryzacji produkcji charakteryzowała się Unia Europejska. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto w roku 2010 wynosił 39%. Jednocześnie znaczenie zagranicznych podzespołów w wymianie handlowej było mocno zróżnicowane pomiędzy krajami Unii Europejskiej. Największe znaczenie zagraniczna wartość dodana miała w Luksemburgu, Węgrzech, Irlandii, Słowacji i Czechach, natomiast relatywnie niewielką rolę odgrywała w eksporcie dużych gospodarek (Francji, Niemiec, Hiszpanii, Włoch i Wielkiej Brytanii). W większości krajów Unii Europejskiej, a zwłaszcza gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej, zagraniczna wartość dodana pochodziła głównie z Niemiec.
2. W większości krajów OECD w latach 1995-2007 nastąpił **duży wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie**. Wyjątek stanowiły jedynie Wielka Brytania i Kanada, w przypadku których integracja z międzynarodowymi sieciami produkcyjnymi uległa osłabieniu. Po roku 2008, wskutek globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego, skala fragmentaryzacji procesów produkcji uległa zmniejszeniu.
3. Oceniając wkład zagranicznej wartości dodanej do eksportu brutto według czynników produkcji możemy zauważyć, że w największym stopniu **pracochłonna część** procesu produkcyjnego przenoszona była do **Meksyku, Słowacji i Polski**, natomiast **kapitałochłonna do Korei Południowej, Belgii, Włoch i Finlandii**. Wysoka kapitałochłonność eksportu Luksemburga, Belgii, Słowenii, Czech i Danii była



spowodowana głównie dużym udziałem kapitałochłonnych podzespołów importowanych z innych krajów, które stanowiły dobra pośrednie w eksportowanych produktach. Relatywnie w największym stopniu pracochłonna część procesu produkcji przenoszona była do Słowacji i Polski przyczyniając się do powstania wielu miejsc pracy.

4. Oceniając przewagę komparatywną na podstawie indeksu Balassy możemy stwierdzić, że niezależnie od przyjętej metody obliczeń (wartość eksportu brutto lub wartość dodana), **najwyższą przewagę konkurencyjną** w światowym handlu towarowym posiadały **Japonia, Stany Zjednoczone, Niemcy, Francja, Korea Południowa, Szwajcaria, Szwecja i Finlandia**. Opierała się ona przede wszystkim na krajowej wartości dodanej. Natomiast przewaga konkurencyjna Słowacji, Słowenii, Węgier była głównie zasługą wysokiego udziału zagranicznej wartości dodanej i zaangażowania w europejskie sieci produkcyjne. Największa luka konkurencyjna występowała w Australii, Nowej Zelandii, Chile, Luksemburgu i Grecji.

W pracach 12 i 13 główny nacisk położono na określenie roli procesu fragmentaryzacji produkcji i integracji w ramach globalnych łańcuchów wartości dodanej Polski, Czech, Słowacji i Węgier. Kraje te należą do gospodarek o najwyższym udziale zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto. Wśród głównych wniosków z przeprowadzonej analizy możemy wskazać:

1. We wszystkich krajach Europy Środkowej **nastąpił istotny wzrost udziału FVA w eksporcie**, jednak w największym stopniu dotyczył on dwóch grup towarowych: urządzeń elektrycznych i optycznych oraz środków transportu. Możemy zatem wykazać wyraźny związek pomiędzy wzrostem fragmentaryzacji produkcji i wzrostem udziału zagranicznych komponentów a zmianami w przedmiotowej strukturze eksportu. W największym stopniu wzrósł udział tych grup towarowych, w których znaczenie zagranicznej wartości dodanej było najwyższe.
2. **Międzynarodowa fragmentaryzacja procesów produkcji** wywiera istotny wpływ na kształtowanie się przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym. Przede wszystkim, **przyczynia się ona do zmniejszenia luki konkurencyjnej**, a nawet uzyskania przewagi w takich grupach towarowych, jak wymienione wcześniej urządzenia elektryczne i optyczne oraz środki transportu. Gdy do obliczenia indeksów RCA zastosujemy dane oczyszczone z zagranicznej wartości dodanej przewaga wymienionych krajów znacznie zmaleje.



3. Wpływ fragmentaryzacji na uzyskiwaną przewagę w handlu wewnątrzgałęziowym możemy ocenić na podstawie indeksów Grubela-Lloyda w wymianie dobrami pośrednimi. **We wszystkich analizowanych krajach od połowy lat 90. intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej wzrosła, szczególnie wyraźnie z krajami Unii Europejskiej**, z którymi dobrze rozwinięte są powiązania produkcyjne. W tym przypadku fragmentaryzacja produkcji wpływa na wzrost obrotów z krajami UE, a tym samym na geograficzną strukturę eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgier.

Znaczenie fragmentaryzacji produkcji oraz outsourcingu w kształtowaniu się przewagi konkurencyjnej krajów rozwijających się ze szczególnym uwzględnieniem Chin omówiono w publikacjach 7 i 10. Przeprowadzona analiza pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1. W większości krajów będących przedmiotem analizy w latach 1995-2007 nastąpił duży wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie. Po roku 2008 wskutek globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego skala fragmentaryzacji procesów produkcji uległa zmniejszeniu. Największy wkład zagranicznej wartości dodanej do eksportu brutto w roku 2009 charakteryzował Tajwan (43,6%), Turcję (25,5%), Chiny (23,9%) i Indie (20,5%).
2. Udział zagranicznej wartości dodanej był silnie zróżnicowany pomiędzy poszczególnymi kategoriami eksportu. Najwyższy występował w eksporcie maszyn i urządzeń, urządzeń elektrycznych i instrumentów optycznych oraz środków transportu. Natomiast w relatywnie niewielkim stopniu fragmentaryzacja produkcji dotyczyła eksportu dóbr podstawowych o niewielkim stopniu przetworzenia.
3. Biorąc pod uwagę wkład czynników produkcji do eksportu brutto, możemy określić pozycję krajów rozwijających się w wymianie dóbr kapitało- i pracochłonnych. Chiny, Rosja, Tajwan, Indonezja, Turcja i Meksyk osiągały nadwyżki w wymianie produktów kapitałochłonnych, a Chiny, Rosja i Tajwan oraz Brazylia w eksporcie produktów pracochłonnych. Uwzględniając poziom wykształcenia pracowników, nadwyżka Chin i Brazylii wypracowana została przez najslabiej wykształconą kadre, Rosji przez średnio wykształconą, natomiast Tajwanu przez wszystkie grupy, włącznie z najwyższej wykształconymi pracownikami, co może świadczyć o wysokiej naukochłonności tego rodzaju wymiany.



4. Oceniając przewagę komparatywną na podstawie indeksu Balassy możemy stwierdzić, że w oparciu o wartość eksportu brutto w roku 2009 wszystkie kraje posiadały lukę konkurencyjną w stosunku do grupy krajów OECD w eksporcie maszyn i urządzeń, która była najmniejsza w Rosji i Chinach. W eksporcie urządzeń elektrycznych i optycznych przewagę konkurencyjną uzyskały Meksyk i Chiny, a w eksporcie środków transportu Meksyk i Turcja. Stosując alternatywne ujęcie, na podstawie krajowej wartości dodanej, możemy stwierdzić, że luka konkurencyjna w eksporcie maszyn i urządzeń była wyższa niż obliczona przy tradycyjnych statystykach. Również w eksporcie urządzeń elektrycznych i optycznych przewaga Meksyku i Chin była niższa, ponadto niewielką przewagę uzyskały Indie (w ujęciu tradycyjnym wykazywały lukę konkurencyjną). W eksporcie środków transportu podobnie, jak w przypadku tradycyjnych statystyk przewagę posiadały tylko Meksyk i Turcja.

Hipoteza III o istotnym wpływie fragmentaryzacji procesów produkcji na załamanie handlu międzynarodowego w roku 2009 oraz na jego spowolnienie po roku 2012 została zweryfikowana w publikacjach nr 6, 17 i 18. Głównym celem publikacji 6 było zbadanie zależności występujących między pozycją Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym w latach 2008-2009 a udziałem zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto krajów Unii Europejskiej. Przeprowadzona analiza wykazała, że kryzys lat 2008-2009 spowodował załamanie eksportu Unii Europejskiej, które było szczególnie duże w wymianie na rynku wewnętrznym, na co istotny wpływ miała fragmentaryzacja procesów produkcji. Zdecydowanie szybciej rozwijała się wymiana handlowa z krajami trzecimi, do których eksportowane były głównie produkty finalne. Ponadto zmiany w kształtowaniu się pozycji konkurencyjnej krajów Unii Europejskiej uzależnione były od udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto. Największe spadki odnotowały gospodarki silnie powiązane z europejskimi sieciami produkcyjnymi - z najwyższym udziałem zagranicznej wartości dodanej.

W publikacjach 17 i 18 zbadano wpływ zjawiska fragmentaryzacji procesów produkcji na spowolnienie dynamiki handlu międzynarodowego w latach 2008-2015. Na podstawie przeprowadzonej analizy wykazano, że stagnacja handlu międzynarodowego była skutkiem nie tylko niskiego wzrostu światowego PKB i popytu na głównych rynkach, ale przede wszystkim zmian strukturalnych zachodzących w relacjach światowego eksportu i globalnego PKB. Świadczą o tym spadki dochodowej elastyczności eksportu, która przyjmuje w ostatnich latach wartości mniejsze od 1. Wśród możliwych przyczyn tego



zjawiska można wymienić zmiany strukturalne w światowym handlu i PKB oraz wzrost protekcjonizmu. Jednak przeprowadzone analizy wskazują na istotną rolę zmian zachodzących w międzynarodowych powiązaniach produkcyjnych, a zwłaszcza w globalnym handlu wartością dodaną. Udział zagranicznej wartości dodanej w światowym eksporcie brutto istotnie spadł w okresie po roku 2009, a następnie po szybkim odbiciu ustabilizował się. W przeciwieństwie jednak do okresu sprzed roku 2008 nie wykazuje on już tendencji rosnącej.

Ponadto, analiza zmian udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto na trzech głównych rynkach pokazała, że osłabienie powiązań produkcyjnych w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej wystąpiło jedynie w okresie kryzysu gospodarczego, a po roku 2009 udział FVA w eksporcie ponownie wzrósł. W przypadku Chin obserwujemy natomiast wyraźną tendencję spadkową, która rozpoczęła się już w roku 2004. Świadczy to o tym, że Chiny w coraz większym stopniu wykorzystują krajowe komponenty, co wpływa na osłabienie powiązań produkcyjnych w regionie Azji, ale również ze Stanami Zjednoczonymi i krajami UE.

Trzecia grupa publikacji dotyczy innych, zazwyczaj specyficznych czynników oddziałujących na rozwój wymiany w analizowanym okresie (prace nr 4, 5, 9, 16 i 17). Szczegółową analizą objęto wpływ na rozwój handlu międzynarodowego takich czynników, jak:

- **stabilność fiskalna i sytuacja finansów publicznych**, ze szczególnym uwzględnieniem skutków tzw. bliźniaczych deficytów dla konkurencyjności zewnętrznej strefy euro (praca nr 4);
- **wpływ rozwoju sektora badawczo-rozwojowego** na wzrost wymiany produktów wysokich technologii w Unii Europejskiej (praca nr 5);
- **koszty transportu** i ich rola w rozwoju handlu i produkcji międzynarodowej pomiędzy głównymi uczestnikami wymiany (USA, UE, Japonia i Chiny) (praca nr 9);
- **procesy inflacyjne i deflacyjne** w handlu międzynarodowym i ich wpływ na zmiany nominalnej wartości światowego eksportu, a zwłaszcza na spowolnienie handlu po roku 2012 (praca nr 16 i 17);
- **zjawisko sekularnej stagnacji** i obniżenie aktywności inwestycyjnej, spadek dochodowej elastyczności eksportu w rezultacie zmniejszenia skali fragmentaryzacji produkcji, **wzrost protekcjonizmu pozataryfowego i spowolnienie procesu liberalizacji handlu** (praca 17);



Głównym celem publikacji 4 była **ocena wpływu kryzysu gospodarczego na wzrost deficytów budżetowych i pogorszenie zewnętrznej konkurencyjności** krajów strefy euro w latach 2008-2011. Szczegółową analizą objęto: ocenę sytuacji fiskalnej krajów strefy euro w latach 1999-2011; ocenę wpływu wzrostu deficytów budżetowych na pogorszenie konkurencyjności cenowej i aprecjację realnych efektywnych kursów walutowych związanych z występowaniem efektu Balassy-Samuelsona; weryfikację hipotezy bliźniaczych deficytów i równoważności ricardiańskiej. Przeprowadzona analiza wykazała, że w latach 1999-2007 poprawiającej się sytuacji finansów publicznych towarzyszyła aprecjacja realnego efektywnego kursu walutowego, jednak była ona spowodowana głównie wzrostem wydajności pracy (Estonia, Słowacja, Irlandia) lub wzrostem wynagrodzeń (Hiszpania, Portugalia, Włochy). Po roku 2008 we wszystkich krajach strefy euro nastąpiła wyraźna aprecjacja realnego efektywnego kursu walutowego. Najwyższa utrata konkurencyjności cenowej dotyczyła Słowacji, Słowenii, Estonii, Grecji i Finlandii. Ponadto kraje strefy euro były silnie zróżnicowane pod względem stanu rachunku obrotów bieżących. W latach 1999-2011 Niemcy, Holandia i Austria pomimo występujących deficytów budżetowych uzyskiwały nadwyżki płatnicze dzięki wysokim oszczędnościom prywatnym, co stanowi potwierdzenie hipotezy Ricardo-Barro. W krajach o najgorszej sytuacji finansów publicznych (Hiszpania, Portugalia i Grecja), mieliśmy do czynienia z występowaniem efektu bliźniaczych deficytów (w Hiszpanii od roku 2008), który przybrał na sile w okresie kryzysu 2008-2009. Wzrost skłonności do oszczędzania nie był w stanie skompensować rosnących deficytów budżetowych.

Głównym celem publikacji 5 była weryfikacja hipotezy, że **poziom rozwój sektora badawczo-rozwojowego jest podstawowym czynnikiem rozwoju handlu produktami wysokich technologii** krajów Unii Europejskiej. Wśród głównych wniosków należy wskazać:

- na poziomie Unii Europejskiej związek pomiędzy poziomem nakładów na B+R a rozwojem handlu produktami wysokich technologii był w latach 2007-2011 słaby, ale statystycznie istotny. Najsilniejsze powiązania występowały pomiędzy zmianami nakładów na B+R przedsiębiorstw prywatnych a rozwojem eksportu produktów *high-tech*. Największy pozytywny wpływ rozwoju sektora B+R na pozycję kraju w międzynarodowym handlu produktami wysokich technologii występował w Czechach, Estonii, Słowacji i na Węgrzech;
- oceniając pozycję konkurencyjną na podstawie indeksów Balassy możemy stwierdzić, że najwyższą przewagę w handlu produktami *high-tech* miały Malta, Irlandia, Cypr



i Węgry, a zatem kraje o relatywnie słabo rozwiniętym sektorze badawczym. Ich dobre wyniki są spowodowane obecnością korporacji międzynarodowych i napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Kraje Unii Europejskiej mające najlepiej rozwinięty sektor B+R (Finlandia, Dania, Szwecja) nie posiadały przewagi w eksporcie produktów wysokich technologii.

Przedmiotem pracy nr 9 była charakterystyka **kosztów transportu i określenie ich roli w rozwoju procesu międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji** w trzech ośrodkach gospodarki światowej: Europie, Azji i Ameryce Północnej. Analizą objęto również główne determinanty kosztów transportu oraz metody ich pomiaru. Koszty transportu ze względu na postępującą liberalizację handlu międzynarodowego stają się relatywnie coraz istotniejszą barierą w rozwoju procesu międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji. Ich wysokość zależy od szeregu czynników, ciągle jednak podstawową determinantą jest odległość geograficzna. Powoduje ona, że fragmentaryzacja procesów produkcji ma zasięg regionalny, a nie globalny, zwłaszcza w przemyśle średnich-wysokich technologii, jak motoryzacyjny. W przypadku przemysłu elektronicznego koszty transportu w stosunku do wartości jednostkowej produktu są niższe, tym samym europejskie i amerykańskie przedsiębiorstwa przenoszą swoją produkcję do Azji Południowo-Wschodniej, a zwłaszcza do Chin. Ponadto można wskazać trzy regionalne bloki, w których sieci produkcyjne są najlepiej rozwinięte. Szczególnie duży wzrost skali fragmentaryzacji produkcji nastąpił w Unii Europejskiej, zwłaszcza w krajach Europy Środkowej silnie zintegrowanych produkcyjnie z Niemcami. Od połowy lat 90. możemy zaobserwować w nich systematyczny **wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto, któremu towarzyszy spadek bilateralnych kosztów transportu**. Podobne procesy zachodzą w Azji, w której produkcja przenoszona jest do Chin oraz w Ameryce Północnej.

W pracach 16 i częściowo również 17 zbadano wpływ **zmian cen eksportowych na wartość i dynamikę handlu międzynarodowego** w latach 2008-2015. Przeanalizowano również kształtowanie się cen eksportowych głównych grup towarowych oraz najważniejszych uczestników wymiany międzynarodowej. Z przeprowadzonej analizy wynika, że:

- 1) jednym z najważniejszych czynników niskiej dynamiki handlu międzynarodowego w latach 2012-2015 był spadek cen eksportowych. W ujęciu wolumenowym wzrost światowego eksportu był w tym okresie dodatni, a dynamika zbliżona do światowego



PKB. Gdy jednak uwzględniona zostanie wartość jednostkowa eksportowanych produktów dynamika światowego eksportu przyjmuje wartości ujemne;

- 2) największy wpływ na spadek cen eksportowych miały tendencje deflacyjne w grupie surowców energetycznych, a zwłaszcza spadek cen ropy naftowej. Niemniej jednak również w grupie produktów przemysłu przetwórczego obserwowano trwający od 2012 roku spadek cen. W największym stopniu spadały ceny urządzeń biurowych i telekomunikacyjnych oraz wyrobów z żelaza i stali;
- 3) wśród najważniejszych uczestników wymiany handlowej istnieją wyraźne różnice w kształtowaniu się cen eksportowych. Najszybciej spadały ceny eksportowe Niemiec, a spadek w większości grup towarowych dotyczył całego okresu po roku 2008. Spadek cen w Japonii poza rokiem 2009, ograniczony był do lat 2009-2015. Natomiast w Stanach Zjednoczonych ceny były relatywnie stabilne, a w niektórych grupach towarowych rosły.

Szersze podejście do czynników rozwoju handlu międzynarodowego zaprezentowano w pracy nr 17. Celem artykułu było **wskazanie głównych czynników załamania handlu międzynarodowego w roku 2009 oraz jego stagnacji w latach 2012-2015**. Szczegółową analizą, poza omówionymi wcześniej osłabieniem powiązań produkcyjnych i spadkiem cen eksportowych, objęto dwa obszary badawcze: 1) **zjawisko sekularnej stagnacji i obniżenie aktywności inwestycyjnej**; 2) **wzrost protekcjonizmu pozataryfowego i spowolnienie procesu liberalizacji handlu**. Z analizy wynika, że zarówno w roku 2009, jak również w latach 2012-2015 głównym czynnikiem spadku obrotów handlowych było załamanie popytu, w szczególności inwestycyjnego. W pierwszym okresie było ono spowodowane kryzysem finansowo-gospodarczym, w drugim związane ze zjawiskiem sekularnej stagnacji. Kryzys gospodarczy przyczynił się również do nasilenia tendencji protekcjonistycznych, zwłaszcza o charakterze pozataryfowym. Jednak nie miały one dużego wpływu na rozwój handlu międzynarodowego.

3.5. Weryfikacja hipotez badawczych

Przeprowadzona w cyklu badawczym analiza pozwala na weryfikację postawionych hipotez badawczych. **Hipoteza I** poddana została ocenie zarówno w okresie wysokiej dynamiki handlu międzynarodowego (lata 1995-2007), jak również po roku 2008. Na podstawie uzyskanych wyników możemy sformułować następujące wnioski:



- 1) głównym czynnikiem wpływającym na osiąganą przewagę konkurencyjną w handlu światowym **w badanym okresie była działalność korporacji międzynarodowych**. W tym aspekcie możemy rozpatrywać zarówno wpływ bezpośredni, jak również pośredni, polegający na wzmocnieniu siły oddziaływania innych czynników. Bezpośredni wpływ przejawia się przede wszystkim w rosnącym umiędzynarodowieniu produkcji (rosnącym udziale zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto). Pośrednio natomiast **fragmentaryzacja powoduje zmianę charakteru powiązań między wzrostem gospodarczym a handlem międzynarodowym**;
- 2) rosnące **umiędzynarodowienie produkcji w latach 1995-2008 sprzyjało osiągnięciu wysokiej dynamiki handlu międzynarodowego** i wzrostowi roli wymiany w procesie rozwoju gospodarczego. Po roku 2009 nastąpiło osłabienie powiązań produkcyjnych, które znalazło odzwierciedlenie w spadku dynamiki handlu międzynarodowego;
- 3) **znaczenie pozostałych czynników** rozwoju handlu międzynarodowego (stabilności fiskalnej, dostępności do kredytów handlowych, polityki handlowej) w całym badanym okresie **było drugorzędne**, jednak w konkretnych latach i krajach mogły odgrywać istotną rolę.

Weryfikacja **hipotezy II** prowadzi do następujących wniosków:

- 1) **fragmentaryzacja produkcji** mierzona udziałem zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto **jest najsilniejsza w przemysłach o wysokim stopniu kapitałochłonności** i zróżnicowaniu produktów.
- 2) w krajach z najwyższym udziałem FVA w eksporcie brutto nastąpiła zmiana przedmiotowej struktury eksportu polegająca na wzroście udziału produktów przemysłów motoryzacyjnego, elektronicznego i telekomunikacyjnego;
- 3) **wysoki udział FVA** spowodował **poprawę indeksów ujawnionej przewagi konkurencyjnej** zarówno w handlu międzygałęziowym, jak i wewnątrzgałęziowym.

Hipoteza III została zweryfikowana **częściowo pozytywnie**. Postępująca od połowy lat 90. XX wieku fragmentaryzacja procesów produkcji spowodowała wzrost dochodowej elastyczności eksportu. Do roku 2008 powodowała ona wyraźne przyspieszenie obrotów handlowych w relacji do wzrostu PKB, jednak była również przyczyną głębokiego załamania handlu międzynarodowego w roku 2009. Po roku 2009 nastąpiło jednak osłabienie powiązań produkcyjnych, które spowodowało spadek dochodowej elastyczności eksportu do wartości



mniejszych od 1, co stało się jednym z głównych czynników stagnacji światowego handlu w ostatnich latach.

Weryfikacja **hipotezy IV** daje podstawę do przedstawienia następujących wniosków:

- 1) ocena zależności między wewnątrzsektorowym zróżnicowaniem wydajności pracy a przewagą konkurencyjną uzyskiwaną przez eksporterów w okresie 1995-2015 dla szerokiej grupy gospodarek jest skomplikowana, głównie ze względu na ograniczoną dostępność danych statystycznych oraz istotny wpływ innych czynników rozwoju handlu;
- 2) na podstawie dostępnych danych możemy wykazać **pozytywne związki** występujące między osiąganą **przewagą konkurencyjną**, zmianami struktury przedmiotowej **a poziomem wydajności pracy w Polsce i Niemczech**, jednak był on ograniczony do przemysłów średnich i wysokich technologii.
- 3) w przypadku Stanów Zjednoczonych potwierdzono wpływ wzrostu wydajności pracy na poprawę struktury eksportu, ale nie na kształtowanie się ich pozycji w handlu międzynarodowym;
- 4) istnieje potrzeba dalszych badań oceniających zależności występujące między zróżnicowaniem wydajności pracy a pozycją konkurencyjną eksporterów.

Obok wyróżnionego głównego czynnika osiągnięcia przewagi w handlu międzynarodowym w analizowanym okresie wpływ na konkurencyjność handlową miały również stabilność fiskalna, koszty transportu, polityka handlowa oraz dostępność do kredytów handlowych i ubezpieczeń. Zgodnie z **hipotezą V** siła ich oddziaływania w całym okresie badawczym była mniejsza niż fragmentaryzacji. Jednakże ich znaczenie wzrosło w okresie po roku 2008 i polegało na:

- 1) spadku konkurencyjności krajów z najwyższą nierównowagą finansów publicznych, w których mogliśmy obserwować zjawisko bliźniaczych deficytów;
- 2) niewielkim wpływem protekcjonistycznych tendencji w handlu międzynarodowym;
- 3) ograniczonym wpływem załamania finansowania eksportu (głównie w 2009 roku).

3.6. Wkład cyklu w rozwój nauk ekonomicznych

Wkład cyklu badawczego w rozwój nauk ekonomicznych, a zwłaszcza w badania nad rozwojem handlu międzynarodowego możemy ocenić w kilku wymiarach: teoretycznym, metodycznym, empirycznym oraz z punktu widzenia przydatności uzyskanych wyników dla praktyki gospodarczej.



W wymiarze teoretycznym mój wkład polega na:

- systematyzacji prac teoretycznych w dziedzinie fragmentaryzacji produkcji, wskazaniu głównych nurtów badawczych i przypisaniu do nich poszczególnych koncepcji;
- zastosowaniu założeń rozwijanych wspólnie modeli handlu do czynnikowej analizy konkurencyjności;
- wskazaniu kierunków rozwoju teorii odnoszących się do czynników przewagi konkurencyjnej w handlu i ocena ich adekwatności do realiów rozwoju handlu międzynarodowego;
- adaptacji modelu M. Melitza do oceny wpływu rosnących kosztów wymiany (ograniczona dostępność kredytów handlowych) na konkurencyjność eksportu.

W wymiarze metodycznym:

- zastosowaniu nowej metody mierzenia handlu opartej na wartości dodanej, która pozwala na uzyskanie bardziej obiektywnych wyników niż powszechnie wykorzystywana wartość brutto eksportu;
- modyfikacji klasycznych mierników oceny przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym (indeks Balassy, indeks Grubela-Lloyda) polegającej na wykorzystaniu do ich obliczenia wartości eksportu opartych na krajowej wartości dodanej;
- wykorzystaniu międzynarodowych tablic przepływów międzygałęziowych do zbadania geograficznej struktury handlu zagranicznego wybranych krajów;
- wykorzystaniu danych o sektorowym zróżnicowaniu wydajności pracy do określenia źródeł przewagi komparatywnej.

W wymiarze empirycznym:

- przeprowadzeniu kompleksowych badań z wykorzystaniem metody opartej na wartości dodanej do eksportu brutto obejmujących:
 - oszacowanie udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto ponad 40 gospodarek oraz ugrupowań integracyjnych;
 - oszacowanie udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto poszczególnych grup towarowych;
 - oszacowanie udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto wybranych krajów według dominującego czynnika produkcji (produkty kapitało- i pracochłonne);



- określenie wpływu zjawiska międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji na geograficzną strukturę handlu zagranicznego krajów Unii Europejskiej;
 - oszacowanie rzeczywistej przewagi komparatywnej w handlu międzynarodowym opartej o krajową wartość dodaną i określenie wpływu zagranicznej wartości dodanej na kształtowanie się indeksów ujawnionej przewagi komparatywnej;
 - zbadanie wpływu zjawiska międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji na załamanie handlu międzynarodowego i handlu zagranicznego wybranych krajów w roku 2009;
- zbadaniu zależności między zmianami wydajności pracy zachodzącymi w poszczególnych sektorach gospodarki a przedmiotową strukturą handlu zagranicznego Polski, Niemiec i Stanów Zjednoczonych;
 - przeprowadzeniu analizy przyczyn załamania handlu międzynarodowego w roku 2009 i jego stagnacji po roku 2012 oraz wskazanie głównych czynników;
 - zbadaniu korelacyjnych zależności między głównymi czynnikami rozwoju wymiany a wartością i dynamiką handlu międzynarodowego.

W wymiarze praktycznym:

- wskazaniu konsekwencji rosnącego umiędzynarodowienia produkcji dla przenoszenia się szoków gospodarczych;
- zbadaniu efektywności prowadzonej polityki wspierania prac badawczo-rozwojowych oraz jej wpływu na konkurencyjność eksportu;
- wskazaniu kierunków dalszych prac nad znaczeniem zjawiska fragmentaryzacji produkcji.

4. Dorobek publikacyjny

4.1. Ogólna charakterystyka publikacji

Mój dorobek naukowy obejmuje 37 prac naukowych opublikowanych po uzyskaniu stopnia naukowego doktora nauk ekonomicznych, w tym 4 prace w języku angielskim, z czego 2 wydane za granicą (czasopismo *Eurolimes* i rozdział w monografii wydanej przez Cambridge Scholars Publishing). Ponadto napisałem 2 publikacje z zakończonym pozytywnie procesem recenzowania, które zostaną opublikowane w *Conference Proceedings New Challenges of Economic and Business Development 2019*, 16-18 May 2019, Riga, Latvia



(publikacje indeksowane w bazie Web of Science) oraz 1 w procesie recenzyjnym, która również zostanie opublikowana w materiałach indeksowanych w bazie *Web of Science* (Springer Proceedings in Business and Economics) oraz 19 publikacji przed uzyskaniem stopnia doktora. Poza publikacjami wskazanymi jako osiągnięcie naukowe (załącznik 3, punkt IB) do oceny przedkładam 19 publikacji (załącznik 3, punkt IIB).

Możemy wyróżnić **3 główne obszary badawcze**, w których mieści się oceniany dorobek publikacyjny:

- 1) analiza czynników **wzrostu gospodarczego**;
- 2) analiza czynników rozwoju **handlu międzynarodowego**;
- 3) analiza rozwoju **wymiany handlowej wybranych krajów i regionów**.

Ponadto opublikowano 2 prace, które możemy zaliczyć do innych obszarów badawczych (por. tab. 2).

Tab. 2. Charakterystyka dorobku publikacyjnego

Obszar badawczy	Tematyka	Numeracy prac wg zał. 3, p. IIB
I. Czynniki wzrostu gospodarczego	1. Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na gospodarkę	4, 11
	2. Wpływ zmian strukturalnych na wzrost wydajności pracy i wzrost PKB	12, 16
	3. Wpływ postępu technologicznego na wzrost gospodarczy	3
	4. Wpływ wzrostu otwartości handlowej i rozwoju handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy	2, 6
	5. Wkład inwestycji krajowych do wzrostu PKB	9, 14
	6. Wpływ kryzysu gospodarczego lat 2008-2009 na podstawowe wskaźniki makroekonomiczne	1
	7. Wpływ migracji ludności na wzrost gospodarczy i rynek pracy	19
	8. Wpływ długookresowych zmian demograficznych i pogłębiających się nierówności regionalnych i społecznych na perspektywy wzrostu gospodarczego	14
II. Czynniki rozwoju handlu międzynarodowego	1. Wpływ migracji ludności na wartość i strukturę handlu zagranicznego	19
	2. Wpływ jakości infrastruktury transportowej na rozwój handlu zagranicznego	10
	3. Wpływ postępu technologicznego, wzrostu gospodarczego i polityki handlowej na rozwój handlu międzynarodowego w ujęciu historycznym	8

III. Rozwój wymiany handlowej wybranych krajów	1. Rozwój handlu rolnego krajów LDC	7
	2. Perspektywy rozwoju handlu międzynarodowego	13
	3. Rozwój wymiany handlowej Polski i Turcji	17
	4. Rozwój wymiany handlowej Unii Europejskiej z Brazylią	18
	5. Rozwój stosunków handlowych Stanów Zjednoczonych z Chinami	20
	6. Rozwój stosunków handlowych Stanów Zjednoczonych z Unią Europejską	21
IV. Inne publikacje	1. Analiza konkurencyjności pozacenowej	5
	2. Rola głównych walut w światowym eksporcie	15

4.2. Prace poświęcone analizie czynników wzrostu gospodarczego

Najliczniej reprezentowaną grupą publikacji są prace poświęcone analizie czynników wzrostu gospodarczego (załącznik III, punkt IIB: 1, 2, 3, 4, 6, 9, 11, 12, 14, 16, 19). Publikacje te możemy analizować z podziałem na główne czynniki wzrostu PKB. Prace 4 i 11 poświęcone zostały **roli napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w procesie rozwoju gospodarczego i wzrostu PKB** Indii i Polski. W obu publikacjach zastosowano szerokie ujęcie problemu, nie ograniczając się jedynie do analizy bezpośredniego wkładu ZIB do wzrostu PKB (udział ZIB w inwestycjach brutto w środki trwałe i tworzenie wartości dodanej), ale omówiono również oddziaływanie pośrednie. W pracy 4 i 11 oceniono wpływ inwestycji zagranicznych na wzrost możliwości eksportowych, zmiany strukturalne handlu zagranicznego, konkurencyjność eksportu oraz poziom zaawansowania technologicznego gospodarek. W pracy 11 omówiono ponadto wpływ ZIB na sytuację na rynku pracy w Polsce.

W publikacjach 12 i 16 omówiono **wpływ zmian strukturalnych na wzrost wydajności pracy i wzrost gospodarczy**. W pracy 12 scharakteryzowano proces zmian strukturalnych w latach 2000-2012 zachodzących w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej. Zaprezentowano najważniejsze czynniki, oceniono specjalizację sektorową oraz zbadano, jaki wpływ wywarły przesunięcia sektorowe na kształtowanie się wydajności pracy w poszczególnych branżach gospodarki. W pracy 16 oceniono wpływ zmian strukturalnych na wydajność pracy i wzrost PKB krajów Europy Środkowej.

Prace 11 i 12 zostały opublikowane w monografii *Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, (red.) B. Mucha-Leszko, Wyd. UMCS, Lublin 2014, która została zrecenzowana przez prof. Cz. Skowronka, a tekst recenzji opublikowano w czasopiśmie "Ekonomista", nr 2, 2016, s. 282-286.



Trzecim czynnikiem wpływającym na wzrost gospodarczy omawianym w pracach 2 i 6 jest **handel zagraniczny**. W pracy 2 przedstawiono teoretyczne zależności występujące między rozwojem handlu zagranicznego (otwartością handlową) a wzrostem gospodarczym oraz zaprezentowano wyniki analiz badających opisywane zależności na przykładzie krajów najsłabiej rozwiniętych gospodarczo. W pracy 6 natomiast zbadano zależności występujące między stopniem otwartości handlowej i geograficznej dywersyfikacji eksportu mierzonej indeksem Herfindahla-Hirschmana a podatnością na skutki zagranicznych szoków gospodarczych w latach 1995-2011 na próbie 176 krajów.

W pracy 3 zbadano wpływ szeroko pojętego **postępu technologicznego** na wzrost gospodarczy Chin po roku 1978. W celu oceny znaczenia zmian technologicznych wykorzystano dekompozycję czynnikową wzrostu PKB, a wkład postępu technologicznego oszacowano na podstawie określenia wartości rezydualnej łącznej produktywności czynników wytwórczych (TFP – *Total Factor Productivity*).

Kontynuacja badań nad czynnikami wzrostu gospodarczego w Chinach została zawarta w pracach 9 i 14. W publikacji 9 zbadano wpływ **inwestycji krajowych** na wzrost gospodarczy oraz efektywność nakładów inwestycyjnych i stopień wykorzystania kapitału produkcyjnego po roku 1980. Wkład głównych czynników do wzrostu PKB oszacowany został na podstawie dekompozycji funkcji produkcji Cobb-Douglasa, efektywność inwestycji oceniono przy zastosowaniu wskaźnika przyrostowej kapitałochłonności, a zasadność nowych inwestycji na podstawie wskaźnika wykorzystania majątku produkcyjnego. Szersze podejście do wzrostu gospodarczego Chin zastosowano w pracy 14. W publikacji oceniono **perspektywy wzrostu gospodarczego Chin** z uwzględnieniem potencjalnych barier. Biorąc pod uwagę dostępne prognozy zbadano sytuację demograficzną, oszacowano efektywność inwestycji oraz obliczono wskaźniki Giniego w celu oceny skali nierówności społecznych i regionalnych.

W publikacji 1 omówiono **wpływ kryzysu gospodarczego lat 2008-2009** na kształtowanie się wzrostu gospodarczego i innych podstawowych wskaźników makroekonomicznych strefy euro. Szczegółowo zbadano zmiany wydajności pracy w ujęciu sektorowym, stabilność cen oraz sytuację na rynku pracy. Publikacja ta została opublikowana w monografii *Gospodarka i polityka makroekonomiczna strefy euro w latach 2008-2010. Skutki kryzysu i słabości zarządzania*, (red.) B. Mucha-Leszko, Wyd. UMCS, Lublin 2011, która została zrecenzowana przez prof. M. Lubińskiego, a tekst recenzji opublikowano w czasopiśmie "Gospodarka Narodowa", nr 10, 2012, s. 127-132.



Publikacja 19 wpisuje się zarówno w obszar badawczy, w którym analizowano czynniki wzrostu gospodarczego, ale również częściowo dotyczy czynników rozwoju handlu zagranicznego. Omówiono w niej **wpływ emigracji** na gospodarkę Polski w latach 2004-2015. Oceniono jej wpływ wzrost gospodarczy, rynek pracy oraz handel zagraniczny.

4.3. Prace poświęcone czynnikom rozwoju handlu międzynarodowego

Druga grupa publikacji obejmuje trzy prace (19, 10, 8). W pracy 19 zbadano **wpływ emigracji** z Polski do krajów Unii Europejskiej na rozwój handlu zagranicznego, zmiany jego struktury geograficznej i przedmiotowej. Przy zastosowaniu metod analizy statystycznej i ekonomicznej zbadano zależności występujące między strumieniami migracji a bilateralną wymianą handlową Polski w latach 2004-2015.

Praca nr 10 jest analizą istotnego czynnika kształtującego koszty wymiany handlowej, którym jest **infrastruktura transportowa**. Badaniem objęto kraje Unii Europejskiej, a do oceny wykorzystano szereg mierników, zarówno o charakterze syntetycznym (*Logistics Performance Index*), raporty Komisji Europejskiej, jak również wskaźniki cząstkowe zawarte w raportach konkurencyjności międzynarodowej.

Odmiennej charakter od wcześniej opisanych prac ma publikacja 8. Jest ona **historyczną analizą głównych czynników rozwoju handlu międzynarodowego** w latach 1720-1870. Bazując na dostępnych danych statystycznych, zarówno pochodzących z XIX-wiecznych opracowań, jak również najnowszych prac historyków gospodarczych, oceniono wpływ trzech głównych czynników: wzrostu gospodarczego, postępu technologicznego ze szczególnym uwzględnieniem kształtowania się kosztów transportu oraz polityki handlowej najważniejszych uczestników wymiany.

4.4. Prace poświęcone analizie wymiany handlowej

Trzecia grupa prac obejmuje 6 publikacji, których wspólna tematyka skoncentrowana jest wokół rozwoju wymiany handlowej (prace 7, 13, 17, 18, 20, 21). Praca 7 jest analizą rozwoju handlu rolnego grupy krajów najsłabiej rozwiniętych. Dla wielu gospodarek o najniższym poziomie rozwoju handel rolny stanowi podstawę zysków z wymiany i jest głównym czynnikiem rozwoju ekonomicznego. W pracy oceniono pozycję krajów LDC w światowym handlu oraz omówiono czynniki wpływające na jej zmiany.

W pracy 13 podjęto próbę **oceny możliwości dalszego rozwoju handlu międzynarodowego** w perspektywie najbliższych dwóch-trzech dekad. Scharakteryzowano



najważniejsze metody wykorzystywane w prognozach handlu międzynarodowego oraz zaprezentowano wyniki dostępnych analiz. Szczegółowo omówiono prognozy wartości i dynamiki handlu międzynarodowego, zmian struktury geograficznej oraz struktury przedmiotowej. Analizę uzupełniono charakterystyką najważniejszych czynników prognozowanych zmian.

Praca 17 tematyką wykracza poza problem rozwoju wymiany handlowej. Jej przedmiotem jest ocena wzrostu gospodarczego oraz procesu konwergencji realnej Polski i Turcji z Unią Europejską w latach 2008-2015. Uzupełnieniem analizy jest charakterystyka rozwoju **bilateralnych stosunków handlowych Polski z Turcją** ze szczególnym uwzględnieniem zachodzących zmian strukturalnych oraz ocena stopnia integracji w ramach globalnych łańcuchów wartości dodanej.

W pracy 18 omówiono **rozwój wymiany handlowej Unii Europejskiej z Brazylią**. Scharakteryzowano wartość i dynamikę obrotów handlowych w latach 2004-2015, określono miejsce Brazylii w handlu zagranicznym Unii Europejskiej. Opisano zachodzące zmiany w przedmiotowej strukturze wymiany oraz wskazano i przeanalizowano główne czynniki wpływające na rozwój wzajemnej wymiany (koniunktura gospodarcza, ceny eksportowe, powiązania produkcyjne, polityka handlowa).

Dwie kolejne prace (20 i 21) są analizą **stosunków handlowych Stanów Zjednoczonych z Chinami** (praca 20) i **Unią Europejską** (praca 21). Po wstępnej analizie wartości, dynamiki oraz struktury przedmiotowej bilateralnej wymiany handlowej omówiono rozwój polityki handlowej. Jest on szczególnie istotny ze względu na kluczową rolę trzech analizowanych podmiotów w gospodarce światowej, ale również z uwagi na wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia wojny handlowej. W publikacjach 20 i 21 oceniono również koszty nasilenia protekcjonizmu z perspektywy Stanów Zjednoczonych, Unii Europejskiej i Chin, ale również całej gospodarki światowej i krajów trzecich.

4.5. Inne prace

Ostatnią grupę publikacji tworzą prace 5 i 15. Pierwszą z nich poświęcono **analizie pozacenowej konkurencyjności Polski** w latach 1995-2012. Szczegółowym badaniem objęto kształtowanie się pozycji innowacyjnej na podstawie szeregu danych statystycznych. Oceniono również otoczenie prawno-instytucjonalne na podstawie raportów konkurencyjności międzynarodowej.



Przedmiotem pracy 15 jest analiza **zastosowania euro jako waluty fakturowania** w eksporcie towarowym. W opracowaniu zaprezentowano zbiór danych pokazujący udział euro w fakturowaniu eksportu 41 krajów. We wstępnej części opracowania omówiono główne czynniki wpływające na wybór waluty fakturowania i rozliczania transakcji handlowych. Następnie przeprowadzono analizę statystyczną wykorzystania euro w rozliczaniu eksportu towarowego, krajów Unii Europejskiej i strefy euro oraz gospodarek z innych regionów świata. Analizę wykorzystania wspólnej waluty rozszerzono w przypadku krajów Unii Europejskiej o omówienie jej zastosowania w poszczególnych kategoriach eksportu (produkty podstawowe, ropa naftowa, produkty przemysłu przetwórczego).

4.6. Ilościowa ocena dorobku publikacyjnego

Zbiorcza charakterystyka dorobku publikacyjnego zawarta jest w tabeli 3. Na ogólną liczbę 37 publikacji, które opublikowałem po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych w latach 2011-2019, składa się 25 artykułów w czasopismach naukowych, których łączna punktacja MNiSW wynosi 184 punkty, 11 rozdziałów w monografiach naukowych (42,5 punktów) oraz 1 artykuł w czasopiśmie indeksowanym w bazie WOS (5,5 pkt). 33 publikacje napisałem samodzielnie, 4 we współautorstwie. W języku angielskim opublikowałem 4 publikacje, z czego 2 zostały wydane za granicą (czasopismo *Eurolimes* i rozdział w monografii wydanej przez Cambridge Scholars Publishing). Szczegółowe zestawienie wszystkich publikacji zawiera załącznik III.

Obecnie w procesie wydawniczym znajdują się 3 prace. Dwie z nich są po pozytywnie zakończonym procesie recenzowania i czekają na publikację. Artykuły te opublikowane będą w języku angielskim i indeksowane w bazie *Web of Science* (15 pkt. MNiSW). Trzecia praca, również w języku angielskim, znajduje się w procesie recenzowania, również zostanie opublikowana w materiałach indeksowanych w bazie *Web of Science* (Springer Proceedings in Business and Economics).



Tab. 3. Ilościowa charakterystyka publikacji naukowych po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych

Rodzaj publikacji	Liczba publikacji	Punktacja MNiSW
Autorstwo lub współautorstwo publikacji naukowych znajdujących się w bazie JCR lub na liście ERIH	0	0
Autorstwo lub współautorstwo publikacji naukowych znajdujących się w bazie WOS	1	11/2=5,5
Autorstwo lub współautorstwo monografii, publikacji naukowych w czasopiśmie międzynarodowych lub krajowych, w tym:	36	226,5
- monografie naukowe	0	0
- rozdziały w monografiach naukowych	11	42,5
- redakcja monografii naukowych	0	0
- artykuły w czasopiśmie naukowych	25	184
- recenzowane materiały konferencyjne	0	0
Autorstwo lub współautorstwo opracowań zbiorowych, prac badawczych	0	0
Inne publikacje	0	0
Razem, w tym:	37	237
- w języku polskim	33	223
- w języku angielskim	4	14
- w tym za granicą	2	5
Publikacje w procesie wydawniczym, w tym:	3	45
- w języku angielskim	3	45
- w tym za granicą	3	45

Średnia roczna liczba publikacji w latach 2011-2018 - 4,63

Średnia roczna liczba punktów MNiSW w latach 2011-2018 - 29,63

Sumaryczny Impact Factor publikacji naukowych według listy *Journal Citations Reports* (JCR) wyniósł IF=0.

Liczba cytowań i indeksy Hirscha przedstawiają się następująco:

- **Harzing's Publish or Perish: cytowania - 77; H-indeks - 4**
- **Google Scholar: cytowania - 69; H-indeks - 4**
- **Web of Science: cytowania - 5; H-indeks - 1**
- **Scopus: cytowania - 4; H-indeks - 1**

5. Pozostałe informacje o dorobku naukowym i organizacyjnym

Pozostała działalność naukowa po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych polegała na realizacji projektów badawczych, prezentacji wyników prowadzonych badań podczas konferencji naukowych, opiece promotorskiej nad doktorantami, którą sprawowałem,

jako promotor pomocniczy oraz wykonywaniu recenzji artykułów naukowych i rozdziałów monografii.

Prace badawcze prowadziłem w ramach badań statutowych realizowanych w Katedrze Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej oraz badań własnych. Badania statutowe kierowane przez prof. B. Muchę-Leszko obejmowały **pięć projektów**, których byłem wykonawcą:

- 2008-2013: *Unia Europejska w systemie gospodarki globalnej*;
- 2011-2013: *Procesy konwergencji i dywergencji w strefie euro*;
- 2012-2014: *Gospodarka Unii Europejskiej i strefy euro w latach 1999-2013*;
- 2015-2018: *Czynniki rozwoju i przeobrażenia strukturalne w gospodarce światowej w latach 1995-2016*;
- Od roku 2018: *Osiągnięcia i bariery integracji europejskiej - analiza retrospektywna i perspektywy rozwoju*.

Wyniki badań **pierwszego projektu** *Unia Europejska w systemie gospodarki globalnej*, zostały opublikowane w następujących pracach:

- T. Białowąg, 2011, *Wpływ kryzysu na wzrost gospodarczy* [w:] B. Mucha-Leszko (red.), *Gospodarka i polityka makroekonomiczna strefy euro w latach 2008-2010*, Wyd. UMCS, Lublin, s. 15-43.
- T. Białowąg, 2013, *Wpływ globalnego kryzysu gospodarczego na pozycję konkurencyjną Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym* [w:] K. Opolski, J. Górski (red.), *Perspektywy integracji gospodarczej i walutowej w Unii Europejskiej w czasach kryzysu*, WNE Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 43-54.

Badania nad **procesami konwergencji realnej zachodzącymi w strefie euro** prowadziłem realizując w latach 2011-2013 drugi temat badawczy: *Procesy konwergencji i dywergencji w strefie euro*. Wyniki przeprowadzonych badań zostały opublikowane w pracach:

- T. Białowąg, 2012, *Stabilność fiskalna a zewnętrzna konkurencyjność strefy euro*, [w:] D. Miłaszewicz (red.) *Stabilizacja fiskalna. Teorie i doświadczenia wybranych gospodarek*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 91-110.
- T. Białowąg, 2013, *Rola nakładów na B+R w tworzeniu przewagi konkurencyjnej krajów Unii Europejskiej w międzynarodowym handlu towarami wysokich technologii*, "Zarządzanie i Finanse", vol. 11, nr 1, część 1, s. 5-19

Trzeci temat badawczy *Gospodarka Unii Europejskiej i strefy euro w latach 1999-2013* realizowałem w latach 2012-2014. Efektem prac badawczych są następujące publikacje:

- T. Białowąs, 2014, *Umiędzynarodowienie produkcji a rzeczywista przewaga komparatywna krajów Unii Europejskiej w światowym handlu towarowym*, "Studia Prawno-Ekonomiczne", nr 92, s. 201-219.
- T. Białowąs, 2014, *Infrastruktura transportowa jako czynnik rozwoju wymiany handlowej na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej*, [w:] E. Gołemska, Z. Bentyn (red.), *Gospodarcze konsekwencje rozwoju logistyki międzynarodowej*, Wyd. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań, s. 126-147.
- T. Białowąs, 2014, *Rozwój i znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich* [w:] B. Mucha-Leszko (red.), *Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, Wyd. UMCS, Lublin, s. 79-122.
- T. Białowąs, 2014, *Zmiany strukturalne w gospodarce* [w:] B. Mucha-Leszko (red.), *Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, Wyd. UMCS, Lublin, s. 45-78.

Prace badawcze w latach 2015-2018 kontynuowałem realizując **czwarty temat badawczy**: *Czynniki rozwoju i przeobrażenia strukturalne w gospodarce światowej w latach 1995-2016*. Ich efektem były następujące prace:

- T. Białowąs, 2015, *Wpływ międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na zmiany strukturalne w handlu krajów Europy Środkowej*, "Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania", nr 41, tom 1, s. 247-261.
- T. Białowąs, 2016, *Koncepcja pionowej specjalizacji i globalnych łańcuchów wartości w handlu międzynarodowym*, "Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", nr 259, s. 130-140.
- T. Białowąs, 2016, *Znaczenie globalnych łańcuchów wartości dodanej w rozwoju eksportu krajów strefy euro*, "Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", nr 266, s. 84-95.
- T. Białowąs, 2016, *Perspektywy i potencjalne bariery wzrostu gospodarczego Chin*, [w:] J. Marszałek-Kawa (red.), *Perspektywy i bariery rozwoju chińskiej gospodarki*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń, s. 146-171.
- T. Białowąs, 2016, *Zmiany strukturalne a wzrost gospodarczy krajów Europy Środkowej*, "Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej", nr 5(14), s. 121-140



- M. Wojtas, T. Białowas, 2017, *The European Union's Trade Relations with Brazil in 2004-2015*, "Problemy Zarządzania" Polish-Brazilian experiences in economy and management: recent trends, vol. 15, nr 3 (70), cz. 2, s. 148-166.
- M. Wojtas, T. Białowas, 2017, *Impact of Emigration on Poland's Economy after 2004*, "Eurolimes. Journal of the Institute for Euroregional Studies", Vol. 23-24, s. 93-114.
- T. Białowas, 2017, *Wpływ cen eksportowych na wartość i dynamikę handlu międzynarodowego w latach 2008-2015*, "Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego", nr 49, tom 2, s. 23-34.
- T. Białowas, 2017, *Główne czynniki spadku dynamiki handlu międzynarodowego w latach 2008-2015*, "International Business and Global Economy", vol. 36, s. 114-127.

Od roku 2018 realizuję temat badawczy zatytułowany *Osiągnięcia i bariery integracji europejskiej - analiza retrospektywna i perspektywy rozwoju*.

W okresie po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych realizowałem **trzy indywidualne projekty badawcze**. Dwa projekty o charakterze międzynarodowym finansowane były z programu **Jean Monnet Erasmus +**. Pierwszy projekt *Building bridges with Europe and with the World* realizowałem w latach 2014-2017. Rezultatem przeprowadzonych badań jest publikacja *Poland and Turkey as the Successful Catching-up Countries and their Bilateral Trade (2000-2015)* [w:] A. Santagostino (red.), *The Single European Market and Trade Policy*, Cambridge Scholars Publishing, Cambridge 2017, s. 154-185, którą napisałem wspólnie z B. Muchą-Leszko. Drugi projekt *Heart of Anatolia European Centre of Excellence*, zaplanowany na lata 2017-2020, jest w trakcie realizacji. W ramach prowadzonych badań przygotowuję wspólnie z B. Muchą-Leszko publikację dotyczącą stosunków handlowych Unii Europejskiej z Rosją: *EU Trade Relations with Russia* [w:] A. Santagostino (red.), *The EU's factor for growth*, Cambridge Scholars Publishing, Cambridge 2020. **Trzeci projekt** *Procesy dostosowawcze w handlu międzynarodowym w warunkach kryzysu lat 2008-2009* realizowałem w latach 2011-2012 w ramach **grantu Rektora UMCS** dla młodych naukowców.

W latach 2011-2018 brałem udział w **9 konferencjach naukowych**, o zasięgu międzynarodowym i krajowym, podczas których wygłosiłem referaty, których tematyka dotyczyła problemów handlu międzynarodowego, czynników rozwoju wymiany i zmian strukturalnych w gospodarce światowej oraz gospodarkach wybranych krajów.

Istotnym elementem mojej aktywności naukowej jest sprawowanie **funkcji promotora pomocniczego w trzech przewodach doktorskich:**

1. J. Zielińska, *Pozycja handlowa Polski w Unii Europejskiej w latach 2000-2013* (promotor prof. B. Mucha-Leszko). Funkcję promotora pomocniczego pełniłem od 10 lipca 2014 roku. Przewód ten zakończył się obroną rozprawy doktorskiej 20 września 2017 roku.
2. K. Twarowska, *Oddziaływanie układu sił gospodarczych na zasady funkcjonowania i stabilność międzynarodowego systemu walutowego* (promotor prof. B. Mucha-Leszko). Funkcję promotora pomocniczego pełnię od 21 czerwca 2018 roku.
3. J. Neldner, *Ocena wyników gospodarczych Portugalii i Słowacji w latach 2000-2018 w aspekcie skutków rezygnacji z walut narodowych* (promotor prof. B. Mucha-Leszko). Praca jest po pierwszej prezentacji (23 marca 2019 r.). Ostateczna akceptacja tematu i formalne powołanie promotora pomocniczego nastąpi na Radzie Wydziału 25 kwietnia 2019 r.

Kolejnym obszarem mojej aktywności naukowej jest **wykonywanie recenzji artykułów naukowych i rozdziałów monografii**. Opracowałem **14 recenzji artykułów** opublikowanych w czasopismach z listy B MNiSW (*International Business and Global Economy, Rocznik Integracji Europejskiej, Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Rolnictwa Światowego, Unia Europejska.pl, Nowe Polityka Wschodnia*) oraz **5 recenzji rozdziałów** monografii naukowych. Szczegółowe informacje na temat recenzowanych artykułów i rozdziałów zawiera załącznik 3, punkt III P.

Działalność organizacyjna polegała na pełnieniu funkcji **koordynatora studiów podyplomowych** *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro* oraz organizacji konferencji naukowych. Pełniłem funkcję **członka komitetu organizacyjnego 4 konferencji naukowych**. Dwie z nich zorganizowano na zakończenie VI i VII edycji studiów podyplomowych *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*. Kolejne dwie przygotowano w ramach projektu *Euroteam* działającego na Wydziale Ekonomicznym UMCS, którego byłem opiekunem.

Ponadto jako **członek zespołu do spraw jakości kształcenia** brałem udział w przygotowywaniu programów studiów na kierunku Ekonomia (studia I i II stopnia) na Wydziale Ekonomicznym oraz na kierunku Studia Wschodnioeuropejskie (studia II stopnia) na Wydziale Politologii.

6. Osiągnięcia dydaktyczne i w dziedzinie popularyzacji nauki

W pracy dydaktycznej prowadziłem zajęcia na studiach I, II i III stopnia oraz na studiach podyplomowych. Zajęcia prowadziłem zarówno na wydziale macierzystym (Wydział Ekonomiczny), jak również na Wydziale Politologii. Szczegółowe zestawienie prowadzonych zajęć zawiera tabela 4.

Zajęcia prowadziłem również na studiach podyplomowych współfinansowanych ze środków Narodowego Banku Polski (*Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*), oraz funduszy Unii Europejskiej (*Zarządzanie procesami logistycznymi*). Pierwszy z wymienionych projektów był realizowany w latach 2009-2016, drugi w roku akademickim 2013-2014. Wśród przedmiotów prowadzonych na wyżej wymienionych studiach możemy wymienić: makroekonomię; międzynarodowe stosunki gospodarcze; logistykę międzynarodową i centra logistyczne; euro w euro w roli waluty międzynarodowej; korzyści i szanse wynikające z uczestnictwa w unii walutowej na gruncie teorii i doświadczeń strefy euro.

Ponadto w ramach projektu “E-Learning Innovation and Sustainable Albanian Agriculture (ELISAA)”, 530531-TEMPUS-1-2012-IT-TEMPUS-JPHES, EACEA2013-2015 opracowałem materiały dydaktyczne do następujących tematów:

- *World biofuel trade* (wspólnie z M. Wojtas);
- *Biofuel production and biofuel policies in the United States and the European* (wspólnie z M. Wojtas);
- *Biofuel prices and components of costs* (wspólnie z M. Wojtas);
- *Main biofuel markets* (wspólnie z M. Wojtas);
- *Biofuel products* (wspólnie z M. Wojtas);
- *Free movement of goods* (wspólnie z M. Kąkol);
- *EU institutions* (wspólnie z M. Kąkol).

W ramach prowadzonych seminariów licencjackich i magisterskich na kierunku Ekonomia sprawowałem opiekę promotorską nad 105 studentami. Obronione zostały 72 prace (w tym 12 magisterskich i 60 licencjackich), a 33 kolejne są przygotowywane do obron, które odbędą się w lipcu 2019 roku. Dodatkowo w ramach studiów podyplomowych *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro* sprawowałem opiekę promotorską nad 11 studentami, którzy obronili prace.



Tab. 4. Wykaz prowadzonych zajęć dydaktycznych z podziałem na stopień i kierunek studiów

Stopień studiów	Kierunek studiów	Nazwa prowadzonych zajęć
I	Ekonomia	<ul style="list-style-type: none"> – Międzynarodowe stosunki gospodarcze – Ekonomia integracji europejskiej – Makroekonomia – Gospodarka światowa – Korporacje międzynarodowe – Handel międzynarodowy
	Logistyka	<ul style="list-style-type: none"> – Logistyka międzynarodowa i centra logistyczne – Transport międzynarodowy – Handel międzynarodowy – Chiny w gospodarce światowej
	Finanse i rachunkowość	<ul style="list-style-type: none"> – Korporacje międzynarodowe w Polsce
	Studia Wschodnioeuropejskie	<ul style="list-style-type: none"> – Mikroekonomia – Makroekonomia
II	Ekonomia	<ul style="list-style-type: none"> – Ekonomia międzynarodowa – Konkurencyjność międzynarodowa – Analiza sytuacji w gospodarce światowej
	Logistyka	<ul style="list-style-type: none"> – Geografia systemów logistycznych – Korporacje transnarodowe
	Zarządzanie	<ul style="list-style-type: none"> – Gospodarka światowa – Gospodarka globalna
	Studia Wschodnioeuropejskie	<ul style="list-style-type: none"> – Ekonomia międzynarodowa – Europa Środkowo-Wschodnia w gospodarce światowej – Federacja Rosyjska i Region Kaukaski w gospodarce światowej
	Bezpieczeństwo narodowe	<ul style="list-style-type: none"> – Logistyka międzynarodowa – Międzynarodowe centra logistyczne
III	Ekonomia	<ul style="list-style-type: none"> – Gospodarka globalna i rynki finansowe



Działalność popularyzatorską nauki realizowałem w ramach czterech projektów. Pierwszym z nich były wykłady wygłoszone w ramach corocznie organizowanego **Lubelskiego Festiwalu Nauki** (w latach 2013-2016). Drugim była opieka nad grupą Euroteam działającą w ramach **Koła Naukowego Ekonomistów** na Wydziale Ekonomicznym UMCS. Efektem prac była **organizacja** dwóch ogólnokrajowych **konferencji naukowych**, których byłem współorganizatorem, popularyzujących wiedzę o integracji europejskiej. W ramach grupy zorganizowaliśmy szereg spotkań naukowych i wykładów tematycznych. Trzecią inicjatywą były wykłady wygłoszone podczas spotkań Stowarzyszenia Konserwatywno-Liberalnego KoLiber na temat gospodarki rynkowej i Austriackiej Szkoły Ekonomii. Czwarty projekt związany jest z organizacją konferencji kończącej VI i VII edycję studiów podyplomowych *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, której byłem współorganizatorem.

7. Współpraca z instytucjami, organizacjami i towarzystwami naukowymi

W ramach prowadzonej działalności naukowej i dydaktycznej współpracowałem z trzema instytucjami. Pierwszą z nich jest międzynarodowa sieć badawcza **Global Trade Analysis Project** stworzona w ramach Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics Uniwersytetu Purdue. Członkiem tego projektu jestem od 2006 roku. Współpraca polega na wymianie doświadczeń, danych statystycznych oraz konsultacjach problemów skoncentrowanych wokół handlu międzynarodowego.

Ponadto od 2011 roku jestem członkiem **Polskiego Stowarzyszenia Badań Wspólnoty Europejskiej** (*Polish European Community Studies Association*), organizacji zajmującej się badaniami nad integracją gospodarczą w Europie.

Działalność naukową i dydaktyczną rozwijałem również w ramach współpracy z Narodowym Bankiem Polski podczas realizowanych wspólnie studiów podyplomowych *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*.

8. Otrzymane nagrody

W trakcie mojej pracy otrzymałem **trzy nagrody za wyróżniającą pracę naukową**:

1. Nagroda Rektora Zespołowa III stopnia, 2015, Rektor UMCS, nagroda za wyróżniającą pracę naukową.



2. Nagroda Rektora Zespołowa III stopnia, 2012, Rektor UMCS, nagroda za wyróżniającą pracę naukową.

3. Nagroda Rektora Zespołowa II stopnia, 2010, Rektor UMCS, nagroda za wyróżniającą pracę naukową.

Ponadto w roku 2017 otrzymałem **Brazowy Medal za Długoletnia Służbę**.

9. Podsumowanie dorobku

Podsumowując na mój dorobek po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych, w latach 2011-2019, składają się osiągnięcia o charakterze naukowym, dydaktycznym i organizacyjnym. Podstawowym osiągnięciem naukowym jest publikacja 37 prac badawczych (2 kolejne znajdują się na etapie wydawania, 1 jest w procesie recenzowania), za które uzyskałem łącznie 237 punktów. Ponadto byłem wykonawcą trzech projektów badawczych, z których dwa mają charakter międzynarodowy. Rezultaty prowadzonych badań zaprezentowałem podczas 9 konferencji naukowych o zasięgu międzynarodowym i krajowym. Pełniłem również funkcję promotora pomocniczego w przewodzie doktorskim, który zakończył się obroną w 2017 roku. Od czerwca 2018 ponownie pełnię funkcję promotora pomocniczego w kolejnym przewodzie doktorskim, a procedura otwarcia trzeciego przewodu jest w toku. Wykonałem także 19 recenzji artykułów naukowych i rozdziałów w monografiach.

Na dorobek dydaktyczny składają się zajęcia prowadzone łącznie z 22 przedmiotów na studiach licencjackich, magisterskich i doktoranckich na kierunkach studiów: Ekonomia, Zarządzanie, Logistyka, Finanse i rachunkowość, Studia Wschodnioeuropejskie i Bezpieczeństwo Narodowe. Ponadto prowadziłem wykłady z 6 przedmiotów na studiach podyplomowych *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro* oraz *Zarządzanie procesami logistycznymi*. Sprawowałem opiekę promotorską nad 105 studentami na studiach licencjackich i magisterskich oraz 11 na studiach podyplomowych. Zrealizowałem jeden międzynarodowy projekt dydaktyczny, w ramach którego opracowałem 7 wykładów. Wygłosiłem również 7 wykładów popularyzujących wiedzę z dziedziny ekonomii w ramach Lubelskiego Festiwalu Nauki, grupy Euroteam i Stowarzyszenia Konserwatywno-Liberalnego.

Do dorobku organizacyjnego mogę zaliczyć pracę przy organizacji 4 konferencji naukowych, pełnienie funkcji koordynatora studiów podyplomowych *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro* oraz pracę w zespołach powołanych do opracowania programów

studiów na kierunkach Ekonomia (Wydział Ekonomiczny) i Studia Wschodnioeuropejskie (Wydział Politologii). Syntetyczne zestawienie dorobku zawiera tabela 5.

Za dotychczasową pracę naukową, dydaktyczną i organizacyjną otrzymałem trzy nagrody Rektora oraz Brązowy Medal za Długoletnią Służbę.

Tab. 5. Podsumowanie dorobku po uzyskaniu stopnia doktora nauk ekonomicznych

Obszar	Osiągnięcia
Dorobek naukowy	<ul style="list-style-type: none"> – przygotowanie 37 publikacji o łącznej punktacji 237 punktów – realizacja 3 projektów badawczych w tym 2 międzynarodowych – prezentacja wyników badań podczas 9 konferencji naukowych – pełnienie funkcji promotora pomocniczego w 3 przewodach doktorskich – wykonanie 19 recenzji artykułów naukowych i rozdziałów monografii
Dorobek dydaktyczny	<ul style="list-style-type: none"> – prowadzenie zajęć z 22 przedmiotów na studiach I, II i III stopnia na kierunkach studiów: Ekonomia, Zarządzanie, Logistyka, Finanse i rachunkowość, Studia Wschodnioeuropejskie i Bezpieczeństwo Narodowe – prowadzenie zajęć na studiach podyplomowych z 6 przedmiotów – sprawowanie opieki promotorskiej nad 105 studentami na studiach licencjackich i magisterskich oraz 11 na studiach podyplomowych – realizacja 1 międzynarodowego projektu dydaktycznego i opracowanie 7 kursów e-learningowych – wygłoszenie wykładów w ramach Lubelskiego Festiwalu Nauki (3 wykłady) oraz Grupy Euroteam działającej w ramach Koła Naukowego Ekonomistów (2 wykłady) i Stowarzyszenia Konserwatywno-Liberalnego (2 wykłady)
Dorobek organizacyjny	<ul style="list-style-type: none"> – współorganizacja 4 konferencji naukowych – pełnienie funkcji koordynatora studiów podyplomowych Mechanizmy funkcjonowania strefy euro – członek zespołów powołanych do opracowania programów studiów na kierunkach Ekonomia (Wydział Ekonomiczny) i Studia Wschodnioeuropejskie (Wydział Politologii)

10. Bibliografia

- Antràs P., Helpman E. 2004, *Global sourcing*, "Journal of Political Economy", Vol. 112, No. 3, s. 552-580.
- Balassa B. 1964, *The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal*, "Journal of Political Economy", Vol. 72, No. 6, s. 584-596.

- Barro R.J. 1992, *Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth*, "Journal of Political Economy", Vol. 98, No. 5, s. 103-125.
- Eaton J., Kortum S., Kramarz F. 2004, *Dissecting trade: firms, industries, and export destinations*, "American Economic Review", Vol. 94, No. 2, s. 150-154.
- Findlay R. 1995, *Factor Proportions, Trade, and Growth*, MIT Press, Cambridge.
- Haavelmo T. 1945, *Multiplier Effects of a Balanced Budget*, "Econometrica", Vol. 13, No. 4, s. 311-318.
- Hansen A.H. 1939, *Economic Progress and Declining Population Growth*, "American Economic Review", Vol. 29, No. 1, Part I, s. 1-15.
- Helpman E., Krugman P.R. 1985, *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, The MIT Press, Cambridge.
- Inomata S. 2017, *Analytical frameworks for global value chains: An overview* [w:] *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*, World Bank, Washington D.C.
- Jones R.W., Kierzkowski H. 2001, *A Framework for Fragmentation* [w:] Arndt S., Kierzkowski H. (eds.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, New York.
- Jones R.W., Kierzkowski H. 1990, *The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework*, [w:] Jones R.W., Krueger A.O. (eds.), *The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of Robert A. Mundell*, MIT Press, Cambridge.
- Keynes J.M. 1936 (2011), *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.
- Krugman P.R. 1980, *Scale Economies. Product Differentiation, and the Pattern of Trade*, "American Economic Review", Vol. 70, No. 5, s. 950-959.
- Melitz M.J. 2003, *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, "Econometrica", Vol. 71, No. 6, s. 1695-1725.
- Ohlin B. 1933 (1957), *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge.
- Ricardo D. 1817 (1977), *The Principles of Political Economy and Taxation*, Dent & Sons, London.
- Samuelson P.A. 1964, *Theoretical Notes on Trade Problems*, "Review of Economics and Statistics", Vol. 46, No. 2, s. 145-154.



Smith A. 1776 (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.

Summers L.H. 2014, *Reflections on the 'New Secular Stagnation Hypothesis'* [w:] Teulings C., Baldwin R. (eds.), *Secular Stagnation: Facts, Causes, and Cures*, CEPR Press, London.

Summers L.H. 2016, *The Age of Secular Stagnation. What It Is and What to Do About It*. *Foreign Affairs*, <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2016-02-15/age-secular-stagnation>.

Venables A.J. 1999, *Fragmentation and Multinational Production*, "European Economic Review", Vol. 43, No. 4-6, s. 935-945.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Tomasz Biśwaj'.