

centra produkcji – nowy geograficzny podział pracy – pojawiły się w tych częściach, które w przeszłości stanowiły peryferie i semiperyferie gospodarki światowej⁵⁷.

Dlatego też należy uznać, iż obserwujemy istotny ruch części dawnych peryferii w kierunku centrum, a przestrzeń geoeconomiczna charakteryzuje się coraz bardziej równomierną alokacją produkcji pomiędzy krajami, zwłaszcza w porównaniu do sytuacji sprzed 60 lat. Jak donosi *The Economist* w specjalnym raporcie dotyczącym światowej gospodarki: „(O)becnie nowa historia na zmianę wstrząsa globalną hierarchią. Wielka konwergencja standardów życia jest w toku, gdy biedniejsze kraje szybko przyswajają technologie, know-how i rozwiązania polityczne, które kiedyś uczyniły państwa zachodnie bogatymi”⁵⁸.

Jednakże wiele krajów nie jest częścią tego trendu. Większość kontynentu Afryki, część Azji i niektóre kraje Ameryki Łacińskiej nadal pozostają na ekonomicznych peryferiach, gdzie wzrost gospodarczy jest bardzo ograniczony i wielu ludzi żyje w głębokim ubóstwie. Kraje te, określane mianem państw „najniższego miliarda” (*the bottom billion*)⁵⁹, stanowią jedno z największych wyzwań XXI wieku.

ANNA WRÓBEL

MIĘDZYNARODOWE STRUKTURY HANDLU

1. WSTĘP

Celem niniejszego rozdziału jest charakterystyka handlowego wymiaru przestrzeni geoeconomicznej, tj. jego struktury. W literaturze pojęcie struktury obejmuje zbiór podmiotów, relacje między podmiotami oraz cechy tych relacji. Z tego powodu analiza w tej części pracy koncentruje się na podmiotowej i przedmiotowej strukturze handlu międzynarodowym oraz powiązaniach strukturalnych w handlu międzynarodowym (handel międzygałęziowy i wewnątrzgałęziowy, pionowy i poziomy międzynarodowy podział pracy). Przedmiotem rozważań będzie również dynamika handlu międzynarodowego oraz wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy.

Międzynarodowe struktury handlu obok międzynarodowych struktur produkcji tworzą materialną sferę przestrzeni geoeconomicznej. Struktury te są ze sobą ściśle powiązane. Efekty działalności wytwórczej bądź usługowej stają się bowiem przedmiotem obrotu międzynarodowego. W związku z tym, jak wykazano w poprzednim rozdziale, cechy międzynarodowych struktur produkcji wpływają bezpośrednio na kształt międzynarodowego podziału pracy. Należy również zauważyć, iż przestrzeń geoeconomiczną w wymiarze handlowym cechuje nie tylko związek ze strukturami produkcji, ale również z pozostałymi przedmiotowymi wymiarami struktury tej przestrzeni, tj. z międzynarodowymi strukturami technologii i finansów. Rozwój handlu międzynarodowego zawsze był bowiem związany z postępem technicznym oraz z rozwojem sektora finansowego. Analiza historii handlu międzynarodowego pozwala wysnuć wniosek, iż postęp techniczny nie tylko umożliwiał zwiększenie dynamiki obrotów handlowych dzięki wprowadzaniu nowych, szybszych, bardziej efektywnych środków transportu, lecz także wpływał na strukturę wymienianych dóbr. Dynamika zmian technologicznych, zakres i tempo kreowania i wdrażania innowacji stanowią współcześnie podstawowe metody walki konkurencyjnej przedsiębiorstw i całych gospodarek narodowych są także podstawą

⁵⁷ P. Dicken, op. cit., s. 525.

⁵⁸ „A game of catch-up”, *The Economist* z 24 września 2011.

⁵⁹ P. Collier, *The Bottom Billion*, Oxford 2007.

korzyści uzyskiwanych z handlu międzynarodowego'. Z kolei sfera finansowa zapewnia cały system obsługi handlu międzynarodowego obejmujący m.in. ich finansowanie, rozliczanie czy też instrumenty umożliwiający zmniejszenie bądź eliminację ryzyka walutowego, często towarzyszącego transakcjom handlowym realizowanym w skali międzynarodowej.

2. DYNAMIKA HANDLU ŚWIATOWEGO

Charakteryzując współczesne tendencje w rozwoju handlu międzynarodowego, należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na tempo wzrostu obrotów handlowych. Okres po II wojnie światowej to czas systematycznego, niespokojnego we wcześniejszych okresach, wzrostu wymiany międzynarodowej. Handel międzynarodowy poza okresami kryzysów gospodarczych wykazywał w tym czasie wyższą dynamikę wzrostu niż PKB. Skalę tego zjawiska pokazują dane statystyczne dotyczące wartości światowej wymiany handlowej. W latach 1948–2000 wartość światowego eksportu towarów wzrosła ponad stukrotnie z 58 mld do 6,186 bln dol.²

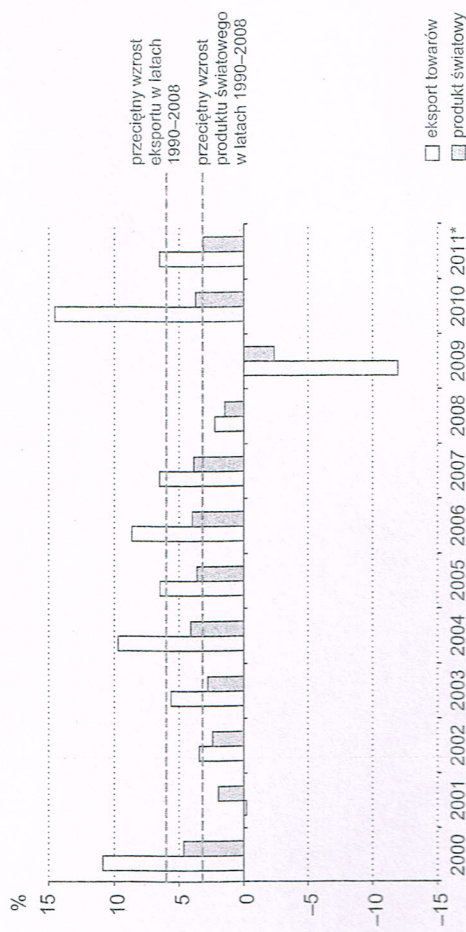
W kolejnych latach handel międzynarodowy rozwijał się nadal bardzo dynamicznie. W latach 2000–2008 wartość światowego eksportu wzrosła prawie dwukrotnie z 6,364 bln dol. do 12,490 bln dol. Od początku nowego stulecia zanotowano jednak dwa okresy kryzysowe, w których doszło do spadku wartości międzynarodowej wymiany towarów, a mianowicie: lata 2001 i 2009 (rycina 1). W 2001 roku wartość eksportu towarów spadła bowiem o 209 mld dol. w porównaniu do roku poprzedniego. Było to związane z zaczątkowanym już w czwartym kwartale 2000 roku spowolnieniem tempa wzrostu obrotów handlowych na świecie, które utrzymało się w kolejnym roku³. Dodatkowo tendencja ta uległa pogłębieniu w wyniku ataków terrorystycznych w Stanach Zjednoczonych z 11 września 2001 roku. Te niekorzystne tendencje zostały zahamowane w 2002 roku. W tym czasie wartość eksportu towarów osiągnęła poziom porównywalny z rokiem 2000, a nawet nieznacznie ją przekroczyła (o 91 mld dol.). Od 2002 roku ponownie obser-

¹ M.A. Weresa, „Czynnik technologiczny w handlu zagranicznym. Wybrane aspekty teoretyczne i implikacje dla Polski”, w: K. Budzowski, S. Wydmus (red.), *Problemy handlu międzynarodowego*, Kraków 2000, s. 188.

² World Trade Organization, *International Trade Statistics 2001*, Geneva 2001, s. 30.

³ W pierwszej połowie 2000 r. handel międzynarodowy wzrósł o 13%, czyli cztery razy szybciej niż w roku poprzednim. Główną przyczyną tak wysokiej dynamiki wymiany handlowej w tym czasie była wysoka dynamika rozwoju gospodarek USA, Europy Zachodniej, Chin i państw Ameryki Łacińskiej. U podstaw takiego przyspieszenia leży w szczególności następujące czynniki: wzrost cen ropy naftowej, przyrost wymiany handlowej Chin o ponad jedną trzecią, wzrost importu USA o 21%, zwiększenie wymiany handlowej przez państwa Ameryki Łacińskiej o 20%. E. Haliżak, „Gospodarka światowa 2000 – nowe wyzwania dla rozwoju i funkcjonowania”, w: *Rocznik Strategiczny 2000/2001*, Warszawa 2001, s. 94–95.

wujemy wzrost wartości światowego eksportu⁴. Taka tendencja została utrzymana aż do 2008 roku.



Rycina 1. Dynamika wzrostu eksportu i światowego produktu w latach 2000–2010 (zmiany procentowe) oraz prognoza na rok 2011

* Prognoza.

Źródło: WTO Secretariat, http://www.wto.org/english/news_e/press11_e/pr628_e.htm#atable4.

Skutki kryzysu zapoczątkowanego w 2008 roku w gospodarce światowej w przypadku handlu międzynarodowego uwidoczniły się w pełni w 2009 roku, choć dynamika obrotów handlowych zaczęła spadać już w lipcu 2008 roku. Spadek ten został na krótko zahamowany w sierpniu 2008 roku przed upadkiem Lehman Brothers krótkim miesięcznym okresem wzrostu. Od września tempo wymiany handlowej ponownie zaczęło gwałtownie spadać. Od marca 2009 roku obserwowany jest stopniowy wzrost dynamiki eksportu. Pomimo ożywienia, które nastąpiło w marcu 2009 roku, wartość eksportu w tym roku w porównaniu z rokiem poprzednim spadła o 23%. Był to największy spadek obrotów handlowych od ponad 50 lat. Dla porównania spadek światowego PKB wyniósł w tym czasie 0,8%, nie wszystkie państwa i regiony zostały bowiem dotknięte zjawiskami recesyjnymi w takim samym stopniu. Niektóre z nich zmniejszyły jedynie tempo rozwoju gospodarczego. Skutki recesji były najsilniej odczuwane w państwach Zachodu oraz niektórych krajach spoza tego kręgu (m.in. w Rosji i Meksyku). W 2009 roku znaczący spadek PKB w porównaniu z rokiem poprzednim odnotowano m.in. w strefie euro (-3,9%), w Wielkiej Brytanii (-4,8%), Rosji (-9%), Meksy-

⁴ E. Haliżak, „Gospodarka światowa w oczekiwaniu na przyspieszenie”, w: *Rocznik Strategiczny 2002/2003*, Warszawa 2003, s. 105–106.

⁵ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2010*, Geneva 2010, s. 14.

ku (-6,8%). W Stanach Zjednoczonych spadek PKB o 2,5% przełożył się na zmniejszenie dochodu o około 300 mld dol.⁶ Wspomnianym spadkom wartości PKB towarzyszyło również zmniejszenie wartości eksportu realizowanego przez te gospodarki. Ekspert Unii Europejskiej w 2009 roku zmniejszył się w porównaniu do roku poprzedniego o 21%. Taki sam spadek zanotował Meksyk. W Japonii odnotowano spadek wartości eksportu na poziomie 26%. W Rosji wartość eksportu zmniejszyła się zdecydowanie – aż o 36%. Z kolei w Stanach Zjednoczonych wartość eksportu spadła o 18%. Zahamowanie tendencji recesyjnych w gospodarce światowej w 2010 roku przełożyło się na wzrost wartości obrotów handlowych. Wartość światowego eksportu w porównaniu do roku poprzedniego wzrosła o 22%, osiągając poziom 15,237 bln dol.⁷ Należy jednak zauważyć, iż wartość światowych obrotów towarowych w tym czasie nadal była niższa w porównaniu do danych z 2008 roku.

Dynamiczny wzrost wartości obrotów handlowych jest obserwowany nie tylko w handlu towarami, ale również w przypadku wymiany usług. Omówiony w poprzednim rozdziale proces dezindustrializacji, przejawiający się w postaci wzrostu znaczenia sektora usług w rozwoju poszczególnych państw, jest jedną z podstawowych przyczyn wzrostu dynamiki obrotów usługowych w skali międzynarodowej. Należy jednak zauważyć, iż w porównaniu do handlu towarami dynamicznie rozwijająca się wymiana usługowa jest stosunkowo nowym zjawiskiem. Podstawową barierą utrudniającą rozwój międzynarodowego handlu usługami był bowiem brak technicznych możliwości świadczenia usług na znaczne odległości.

Do połowy XX wieku międzynarodowy obrót usługowy stanowił jedynie śladowy element międzynarodowej wymiany gospodarczej. W tym okresie jedynie od 0,5% do 2% ogółu wyprodukowanych usług było przedmiotem obrotu w skali międzynarodowej. Początki tej wymiany to lata pięćdziesiąte XX wieku. Na początku lat siedemdziesiątych usługi w obrocie międzynarodowym stanowiły około 5% ogółu wyprodukowanych usług⁸. Współcześnie dynamika eksportu usług przewyższa dynamikę światowego PKB i PKB wytworzonego w sektorze usługowym. Wartość usług będących przedmiotem wymiany międzynarodowej stanowi ponad 24% wartości eksportowanych towarów i około 23% światowego importu towarów⁹.

Po roku 1980 obserwujemy stały wzrost znaczenia usług w handlu międzynarodowym. Wyjątek stanowią lata 1982–1983 oraz 2001 i 2009. W wyniku ogólnego pogorszenia koniunktury w gospodarce światowej w 1982 roku eksport usług spadł w stosunku do roku poprzedniego o ponad 2%, w 1983 roku

⁶ E. Haliżak, „Gospodarka światowa – krajobraz po bitwie”, w: *Rocznik Strategiczny 2009/2010*, Warszawa 2010, s. 95–96.

⁷ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, Geneva 2011, s. 24. Zob. World Trade Organization, *International Trade Statistics 2010*, op. cit., s. 14.

⁸ W. Drożdż, M. Pluciński, „Międzynarodowa wymiana usług”, w: S. Flejterski, A. Parnasiuk, J. Perenc, G. Rosa, *Współczesna ekonomika usług*, Warszawa 2005, s. 113.

⁹ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 24–26.

spadek ten wyniósł już prawie 3%. W tym samym czasie niższe wskaźniki odnotowano również w eksporcie towarów, jednakże spadek w tym przypadku był ponad dwukrotnie większy. W 2001 roku, pod wpływem załamania branży nowych technologii (IT), osłabienia popytu w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej oraz wydarzeń z 11 września 2001 roku, nastąpił spadek handlu usługami o 1,3% w porównaniu z rokiem 2000. Szczególnie silny spadek nastąpił wówczas w sektorze usług transportowych i podróźniczych oraz ubezpieczeniowych¹⁰. W wyniku pogorszenia sytuacji gospodarczej na skutek światowego kryzysu ponowny spadek obrotów usługowych odnotowano również w roku 2009. Wartość światowych obrotów usługowych w porównaniu do roku poprzedniego zmniejszyła się bowiem o 12%. Wartość światowego eksportu spadła w tym czasie z 3,780 bln dol. w roku 2008 do 3,350 bln dol. w 2009 roku. Podobna tendencja wystąpiła również w światowym imporcie usług, gdzie odnotowano spadek z 3,490 bln dol. do 3,145 bln dol.¹¹ Największy spadek wartości obrotów usługowych odnotowano w przypadku usług transportowych i finansowych. W mniejszym stopniu – ale również znacząco – skutki kryzysu odnotował również sektor usług budowlanych i turystycznych. Najbardziej stabilnymi sektorami z punktu widzenia wartości eksportu okazały się natomiast usługi ubezpieczeniowe, komputerowe i informacyjne oraz obrót własnością intelektualną, w przypadku których odnotowano najmniejsze wskaźniki spadku wywozu.

W 2010 roku, podobnie jak w przypadku handlu towarami, nastąpił wzrost wartości obrotów usługowych. Ekspert oraz import usług odnotował wzrost na poziomie 9%. Wartość światowego eksportu i importu wyniosła w tym czasie odpowiednio 3,695 bln dol. i 3,510 bln dol. Oznacza to, iż wartość światowego eksportu nadal jest niższa w porównaniu do danych sprzed kryzysu. Jedynie w przypadku importu udało się przekroczyć poziom z 2008 roku¹².

3. PODMIOTOWA STRUKTURA HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

Rozważania dotyczące struktury handlu światowego należy rozpocząć od stwierdzenia, iż wraz ze zmianami w strukturze przewag komparatywnych ewolucji ulega struktura podmiotowa wymiany międzynarodowej. Ze względu na ograniczone ramy niniejszego opracowania, w tym miejscu omówione zostaną jedynie zmiany dotyczące struktury podmiotowej handlu światowego w okresie po II wojnie światowej.

W okresie powojennym nastąpiła ważna zmiana w strukturze gospodarki światowej. Wykształcił się wówczas nowy układ sił na rynku światowym

¹⁰ Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, *Koniunktura gospodarcza na świecie 2001–2003*, Warszawa 2002, s. 42.

¹¹ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2009*, Geneva 2009, tab. I.10, s. 14; World Trade Organization, *International Trade Statistics 2010*, op. cit., s. 15.

¹² World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 26.

w postaci państw tzw. triady (USA, Japonia, EWG/UE), które będąc najważniejszymi eksporterami i importerami dóbr materialnych i niematerialnych, kształtowały zasady i reguły prowadzenia wymiany handlowej.

Okres po zakończeniu II wojny światowej do lat siedemdziesiątych XX w. to okres niewątpliwej dominacji Stanów Zjednoczonych w handlu i gospodarce światowej. Pozycja ta jest wynikiem nie tylko siły gospodarki amerykańskiej, lecz również znacznego osłabienia innych uczestników rynku światowego na skutek zniszczeń wojennych. W wyniku wojny zdolności wytwórcze państw europejskich obniżyły się w sposób znaczący w stosunku do USA. Powojenna odbudowa gospodarek europejskich stopniowo zmniejszała jednak dystans w stosunku do północnoamerykańskiego konkurenta. Niemniej jednak w latach 1945–1959 USA osiągnęły światowe maksimum potęgi i wpływów. Od tego czasu ich dystans gospodarczy względem pozostałych uczestników rynku światowego, z wyjątkiem państw najbardziejniejszych, ulega zmniejszeniu¹³.

Od 1950 roku udział USA w eksporcie światowym znacząco maleje, jednocześnie wzrasta natomiast rola takich uczestników wymiany światowej jak EWG i Japonia. W efekcie wartość eksportu zachodnioeuropejskiego w 1973 roku przewyższała prawie czterokrotnie wartość wywozu z USA. U progu lat osiemdziesiątych do pozycji Stanów Zjednoczonych w światowym handlu zbliżyły się Niemcy Zachodnie, których udział w światowym eksporcie sięgał 10%. RFN zdystansowała w tym czasie USA w światowym eksporcie produktów przemysłowych. W niemieckiej wymianie od lat sześćdziesiątych obserwowana była bowiem tendencja do wzrostu eksportu produktów przetworzonych (samochody, produkty chemiczne, produkty elektroniczne). Trzecie miejsce w eksporcie artykułów przemysłowych zajmowała Japonia, a miejsca od czwartego do szóstego – Francja, Wielka Brytania i Włochy. Różnica między poziomem handlu Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych pogłębiała się w kolejnych latach na korzyść państw Starego Kontynentu¹⁴.

Przynajmniej spadek znaczenia USA w światowym eksporcie należy upatrywać w niższej dynamice eksportu amerykańskiego w porównaniu do eksportu światowego w okresie powojennym. Należy również zauważyć, iż nawet w dobie kryzysu lat siedemdziesiątych Europejska Wspólnota Gospodarcza, w tym Niemcy, rosła w siłę zarówno pod względem gospodarczym, jak i politycznym. Państwa europejskie korzystały również ze skutków wprowadzenia unii celnej, liberalizacji przepływu kapitału oraz stabilizacji kursów walutowych. Już w latach 1960–1972 udział importu wewnątrz EWG wzrósł z 38% do 54%, a w latach 1972–1981 ustabilizował się na poziomie 50%. Wskazaną tendencję można zobrazować na przykłdzie

¹³ T. Białowąs, *Rozwój handlu międzynarodowego po II wojnie światowej*, Toruń 2006, s. 39.

¹⁴ P. Matera, *Stany Zjednoczone i Europa. Stosunki polityczne i gospodarcze 1776–2004*, Warszawa 2007, s. 286.

Wielkiej Brytanii, w przypadku której obroty z Europą Zachodnią w latach 1972–1985 zwiększyły się z 43% do ponad 60%. W tym samym czasie handel z USA zmniejszył się do 12%¹⁵.

W połowie lat osiemdziesiątych na pierwsze miejsce w światowej wymianie handlowej awansowały Niemcy Zachodnie, wyprzedzając dotychczasowego lidera tj. Stany Zjednoczone. W 1987 roku udział RFN w światowym eksporcie osiągnął poziom 13%. Na USA przypadało w tym czasie mniej niż 11% światowego wywozu. Jeszcze większa przewaga Niemiec Zachodnich była odnotowywana w przypadku eksportu produktów przemysłowych¹⁶. Również inne państwa europejskie zajmowały silną pozycję w handlu światowym. Wspólny udział Francji, Wielkiej Brytanii i Włoch w handlu światowym w 1987 roku wyniósł 17%¹⁷.

Lata dziewięćdziesiąte XX wieku to okres dynamicznego wzrostu światowych obrotów handlowych. Człotowymi eksporterami były w tym czasie państwa o największym potencjale gospodarczym oraz wysoko rozwinięte małe terytorialnie państwa, o ograniczonych rynkach zbytu, silnie uzależnione od rynków zewnętrznych. Są to m.in. Stany Zjednoczone, Niemcy, Japonia, Francja, Wielka Brytania, Holandia, Włochy, Kanada, Belgia. W połowie lat dziewięćdziesiątych do grona dziesięciu największych światowych eksporterów dołączyły Chiny.

W latach dziewięćdziesiątych doszło również do otwarcia na wymianę międzynarodową rynków krajów Europy Środkowej i Wschodniej: Polski, Czech, Węgier, Słowacji, Bułgarii, Rumunii, które w tym czasie rozpoczęły proces transformacji ustrojowej w kierunku demokracji parlamentarnej i gospodarki rynkowej opartej na własności prywatnej. Od tego czasu następuje również stopniowe otwarcie wielkiego rynku rosyjskiego oraz rynków byłych republik ZSRR.

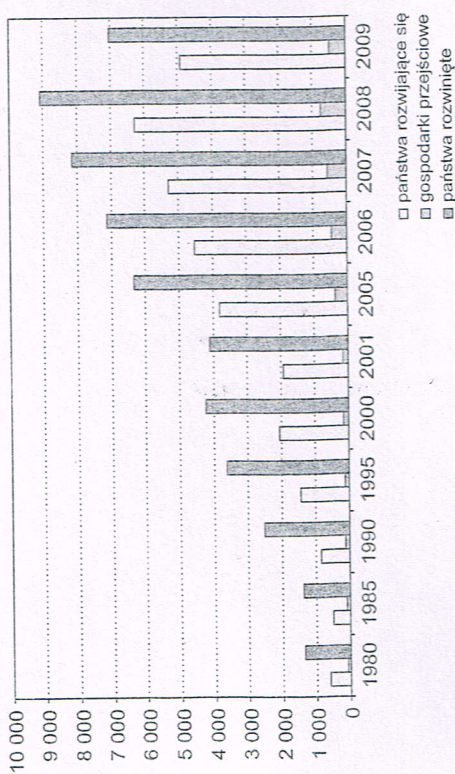
Analizując handlowy wymiar przestrzeni geoeconomicznej, należy zauważyć, iż dominującą pozycję w światowym handlu towarami zajmują kraje wysoko rozwinięte, będące m.in. ważnymi eksporterami wyrobów przemysłowych. Przynajmniej takiej sytuacji jest obserwowane od lat siedemdziesiątych XX wieku szybkie tempo międzynarodowego podziału pracy w przemyśle. Istotnym czynnikiem oddziałującym na większe możliwości międzynarodowego podziału pracy w przemyśle niż w innych sektorach gospodarki jest charakter postępu technicznego. Druga rewolucja przemysłowa znacznie bardziej wpłynęła bowiem na zwiększenie możliwości międzynarodowego podziału pracy w przemyśle niż w rolnictwie czy górnictwie. W jej wyniku nastąpił m.in. szybki wzrost handlu wewnątrzgałęziowego.

Skalę dominacji państw wysoko rozwiniętych w międzynarodowym handlu towarami ukazują ryciny 2, 3, 4. Niezmiennie od wielu lat udział państw

¹⁵ Ibidem.

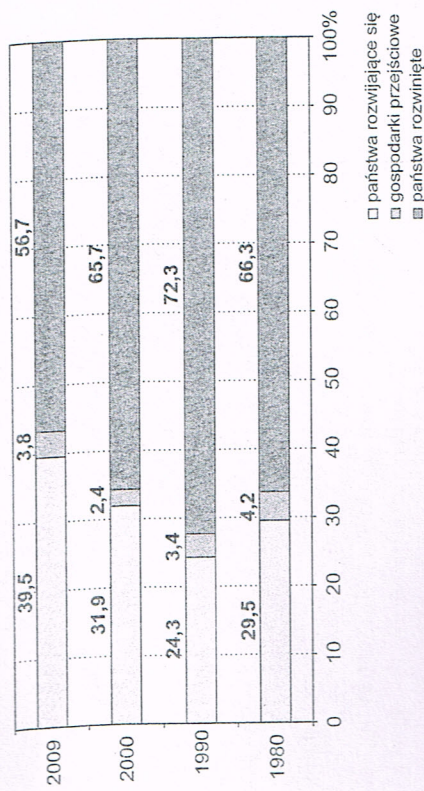
¹⁶ Zob. H.J. Braun, *The German Economy in the Twentieth Century. The German Reich and the Federal Republic*, London, New York 1990, s. 237–254.

¹⁷ Ibidem, s. 311.



Rycina 2. Eksport towarów według grup krajów w latach 1980–2009 (w mld dol.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD Handbook of Statistics 2009, www.unctad.org.



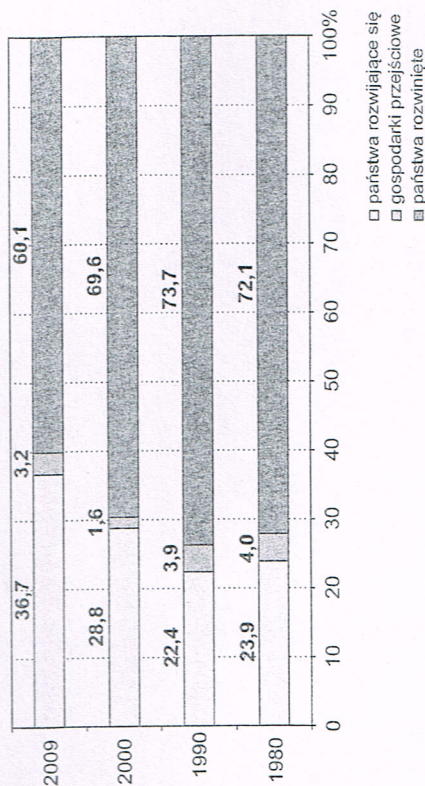
Rycina 3. Udział grup krajów w światowym eksporcie towarów (1980–2009)

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD Handbook of Statistics 2009, www.unctad.org.

rozwinętych w handlu światowym przewyższa wyniki osiągnięte przez pozostałe grupy państw. Ponad połowa handlu światowego jest realizowana przez państwa należące do tej grupy¹⁸. W 2009 roku udział państw rozwiniętych w światowym eksporcie i imporcie towarów wyniósł odpowiednio 56,7% i 60,1%. W przypadku państw rozwijających się wskaźniki te osiągnęły 39,5%

¹⁸ Zob. E. Koch, *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, München 2006, s. 8.

i 36,7%. Udział gospodarek przejściowych (*transition economies*) w światowym handlu towarami wyniósł z kolei 3,8% w eksporcie i 3,2% w imporcie. Na uwagę zasługuje fakt, iż przewaga państw rozwiniętych w handlu towarami powoli, lecz stopniowo ulega zmniejszeniu na korzyść państw rozwijających się. Przyczyną takiej sytuacji jest dynamicznie rozwijający się handel państw nowo uprzemysłowionych. W tym przypadku na uwagę zasługują zwłaszcza tzw. rynki wschodzące (*emerging economies*), do których zaliczane są m.in. Chiny, Indie i Brazylia¹⁹.



Rycina 4. Udział grup krajów w światowym imporcie towarów (1980–2009)

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD Handbook of Statistics 2009, www.unctad.org.

Dominacja państw rozwiniętych w handlu międzynarodowym jest jeszcze bardziej widoczna, gdy analizuje się udział poszczególnych gospodarek w ogólnych obrotach handlowych. W 2008 roku w grupie 30 największych światowych eksporterów znalazło się jedynie 12 gospodarek rozwijających się (Chiny, Republika Korei, Hongkong, Singapur, Arabia Saudyjska, Meksyk, Tajwan, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Malezja, Brazylia, Tajlandia, Indie) i jedna gospodarka przejściowa (Rosja). W 2009 roku sytuacja wyglądała podobnie, z tym że w gronie 30 największych eksporterów światowych spośród państw rozwijających się znalazła się dodatkowo Indonezja. Należy również podkreślić, iż wśród dziesięciu głównych światowych eksporterów w obu przypadkach były tylko dwa państwa, które nie należą do państw rozwiniętych (w 2008 roku: Chiny i Rosja; w 2009 roku: Chiny i Republika Korei).

Porównanie statystyk międzynarodowego handlu towarami z ostatnich lat pokazuje również, iż ranking największych światowych eksporterów jest

¹⁹ Szerzej: S. Yusuf, K. Nabeshima, *Industrial Geography in Asia. The Impact of China and India*, Washington D.C. 2010, s. 69–124.

stabilny. Do czołówki dziesięciu największych światowych eksporterów w latach 2000–2010 zazwyczaj należały Niemcy, Stany Zjednoczone, Chiny, Japonia, Holandia, Francja, Włochy, Belgia, Wielka Brytania i Kanada. W tym okresie w niektórych latach należały do tej grupy również Rosja, Hongkong i Republika Korei (tabela 1). Największy awans w światowym handlu towarami odnotowały Chiny, które z siódmej pozycji w 2000 roku stały się w 2004 roku trzecim światowym eksporterem, wyprzedzając zajmującą dotychczas to miejsce Japonię²⁰. W 2007 roku Chiny wyprzedziły pod względem wartości eksportu gospodarke amerykańską i awansowały na drugą pozycję wśród głównych eksporterów towarów. Pozycja ta została utrzymana przez Chiny w roku następnym. W 2009 roku Państwo Środka stało się pierwszym światowym eksporterem towarów i utrzymało tę pozycję w rok później. W latach 2000–2010 nastąpił ponad sześćkrotny wzrost wartości chińskiego eksportu towarów. Niewątpliwym sukcesem gospodarczym Chin i pozycja tego kraju w gospodarce światowej są efektem realizowanych z powodzeniem od końca lat siedemdziesiątych XX w. reform i otwarcia na gospodarkę światową. Chiny są przykładem państwa, które w sposób maksymalny wykorzystало efekty procesu globalizacji zainicjowanego przez państwa wysoko rozwinięte²¹. Świadczą o tym wskaźniki ekonomiczne charakteryzujące chińską gospodarkę. Chiny wykazały się również dużą odpornością na wywołany przez gospodarkę Zachodu kryzys w gospodarce światowej, gdyż nie popadły w recesję, a po chwilowym zwolnieniu bardzo szybko powróciły na drogę rozwoju, szybciej niż gospodarki wysoko rozwinięte (USA, UE, Japonia).

W latach 2003–2008 pozycję pierwszego światowego eksportera zajęły Niemcy (efekt obniżenia wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych w latach 2001–2002). Utrzymywanie przez Niemcy w kolejnych latach pozycji lidera światowego eksportu opierało się na kilku cechach gospodarki tego kraju, do których można zaliczyć: poprawę konkurencyjności poprzez rozsądne zarządzanie płacami, rozwój powiązań handlowych z szybko rozwijającymi się krajami i ich gospodarkami, szybko rosnący popyt na dobra kapitałowe w okresach dobrej koniunktury w gospodarce światowej, regionalizację produkcji poprzez jej alokację do gospodarek o niższych kosztach dzięki integracji europejskiej.

Stany Zjednoczone po utracie na rzecz Niemiec pozycji światowego lidera w eksporcie towarów nadal pozostają czołowym importerem towarów, odnotowując znaczące ujemne saldo w handlu towarami. W 2010 roku deficyt w bilansie handlowym Stanów Zjednoczonych osiągnął wartość 691 mld dol.

²⁰ Por. G.C. Hufbauer, Yee Wong, K. Sheth, *China Trade Disputes: Rising Tide, Rising Stakes, Institute for International Economics*, Washington D.C. 2006, s. 4.

²¹ Szerzej: Kunwang Li, Xiaosong Wang, „China's foreign trade: Trends and issues after WTO accession”, w: Ch. Chen (red.), *China's Integration with the Global Economy, WTO Accession, Foreign Direct Investment and International Trade*, Northampton 2009, s. 19–36.

W 2008 roku był on jeszcze większy i wynosił 882,1 mld dol. Ujemne saldo w bilansie handlowym oprócz Stanów Zjednoczonych w 2010 roku odnotowano również m.in. w Wielkiej Brytanii (–154 mld dol.), Indiach (–107 mld dol.), Francji (–85 mld dol.), Hiszpanii (–68 mld dol.), Hongkongu (–41 mld dol.), we Włoszech (–36 mld dol.), w Kanadzie (–14 mld dol.), Polsce (–18 mld dol.), Meksyku (–13 mld dol.). W tym miejscu należy również zwrócić uwagę na wielkość chińskiej nadwyżki w handlu towarami, która w 2010 roku osiągnęła poziom 183 mld dol. W poprzednich latach wskaźnik ten przyjmował nawet wyższe wartości, w 2009 roku było to 196 mld dol., a rok wcześniej nawet 295,8 mld dol. Rosnąca systematycznie nadwyżka Chin w handlu międzynarodowym była istotnym czynnikiem akumulacji rezerw walutowych, traktowanych jako gwarancja bezpieczeństwa ekonomicznego tego kraju. Współcześnie wielkość chińskich rezerw walutowych osiągnęła imponujące rozmiary 2,3 bln dol. Przez niektórych ekonomistów wynik ten jest traktowany jako potwierdzenie tezy o przesunięciu środka ciężkości w gospodarce światowej do Azji Wschodniej, która jest często utożsamiana z tym państwem²². Rosnąca rola Chin w handlu światowym stała się również czynnikiem wymuszającym redefinicję przywołanego wcześniej pojęcia państw triady.

W przypadku obrotów usługowych podobnie jak w wymianie towarowej dominującą pozycję w światowym handlu zajmują kraje wysoko rozwinięte, które korzystając z szybkiego postępu technologicznego, dysponują przewagą komparatywną w branżach wytwarzających usługi świadczone transgranicznie (ryc. 5). W 2009 roku przypadło na nie prawie 71% światowego eksportu i ponad 64% światowego importu usług. W przypadku krajów rozwijających się obserwujemy wzrost ich udziału w światowym eksporcie usługowym przy jednoczesnym spadku udziału w imporcie usług. Począwszy od lat osiemdziesiątych XX wieku nastąpił prawie trzynastokrotny wzrost eksportu usług z tej grupy krajów, co sprawiło, iż ich udział w światowym eksporcie wzrósł z 19% w 1980 roku do 26% w roku 2009²³.

W 2008 roku głównymi eksporterami usług były Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Chiny, Japonia, Hiszpania, Włochy, Indie i Holandia. Te same kraje były również czołowymi importerami usług, choć w nieco innej kolejności. W przypadku handlu usługami podobnie jak w obrotach towarowych obserwuje się bardzo wysoką koncentrację. Prawie 52% światowego eksportu usług przypada dziesięciu czołowym eksporterom. Wśród tej grupy krajów na uwagę zasługują zwłaszcza Stany Zjednoczone, dysponujące znaczną przewagą po stronie eksportu i importu usług (odpowiednio 521,4 mld dol. i 367,9 mld dol.). Udział Unii Europejskiej w obrotach usługowych przewyższa jednakże wyniki osiągnięte przez USA. W 2008 roku

²² Zob. E. Haliżak, „Konsekwencje kryzysu dla porządku międzynarodowego: czy Wschodnia Azja przejmie pateczkę od Zachodu?”, w: *Rocznik Strategiczny 2009/10*, Warszawa 2010, s. 36–37.

²³ Por. *UNCTAD Handbook of Statistics 2006–2007*, New York, Geneva 2007, tab. 5.1.1, s. 248; *UNCTAD Handbook of Statistics 2009*, www.unctad.org.

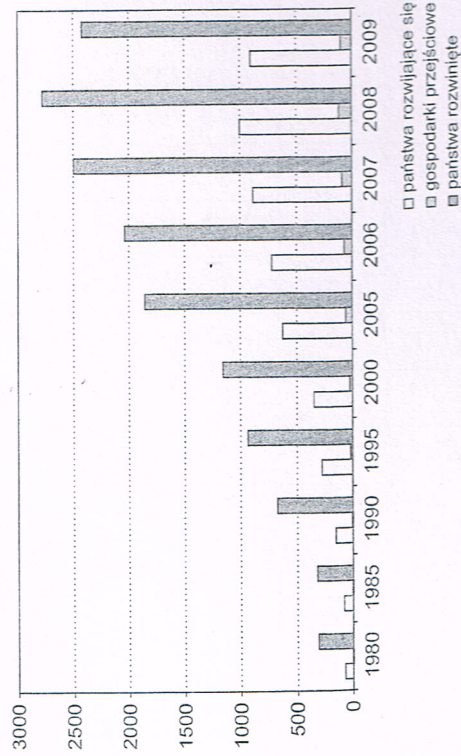
Tabela 1. Główni eksporterzy towarów w latach 2000-2010

Państwo	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Chiny	mld dol.	249,3	266,2	325,6	437,9	593,3	762,0	968,9	1162,5	1428,3	1202,0	1578,0											
	pozycja	7	6	5	4	3	3	3	3	2	2	1											
Niemcy	mld dol.	551,5	570,8	613,1	748,3	912,3	969,9	1112,0	1326,4	1461,9	1126,0	1269,0											
	pozycja	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	3											
USA	mld dol.	781,1	730,8	693,9	723,8	818,8	904,4	1038,3	1162,5	1287,4	1056,0	1278,0											
	pozycja	1	1	1	2	2	2	2	2	3	3	2											
Japonia	mld dol.	479,2	403,5	416,7	471,8	565,8	594,9	649,9	712,8	782,0	581,0	770,0											
	pozycja	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4											
Holandia	mld dol.	212,3	229,5	244,3	294,1	358,2	402,4	462,4	551,3	633,0	498,0	572,0											
	pozycja	9	9	9	7	6	6	6	6	5	5	5											
Francja	mld dol.	298,1	321,8	331,8	386,7	448,7	460,2	490,4	553,4	605,4	485,0	521,0											
	pozycja	4	4	4	5	5	5	5	5	6	6	6											
Włochy	mld dol.	237,8	241,1	251,0	292,1	349,2	367,2	410,6	491,5	538,0	406,0	448,0											
	pozycja	8	8	8	8	7	8	8	8	7	7	8											

Źródło: opracowanie własne na podstawie *International Trade Statistics* (różne roczniki); http://www.wto.org/english/press1_e/pr628_e.htm#table4 [dostęp 28.04.2011].

Państwo	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Belgia	mld dol.	186,1	179,7	214,0	255,3	306,5	334,3	369,2	430,8	475,6	370	411											
	pozycja	11	11	10	10	10	10	10	9	8	8	9											
Republika Korei	mld dol.	172,3	150,4	162,5	193,8	253,8	284,4	325,5	371,5	422,0	364,0	466,0											
	pozycja	12	13	12	12	12	12	11	11	12	9	7											
Wielka Brytania	mld dol.	284,1	273,1	279,6	304,6	346,9	382,8	448,3	437,8	458,6	352,0	405,0											
	pozycja	5	5	6	6	8	7	7	8	10	10	10											
Kanada	mld dol.	276,6	259,9	252,4	272,7	316,5	359,4	389,5	419,0	456,5	317,0	387,0											
	pozycja	6	7	7	9	9	9	9	10	11	12	13											
Hongkong (Chiny)	mld dol.	202,4	191,1	201,2	228,7	265,5	292,1	322,7	349,4	370,2	329,0	401,0											
	pozycja	10	10	11	11	11	11	12	13	13	11	11											
Rosja	mld dol.	105,2	103,1	106,9	134,4	183,5	243,6	304,5	355,2	471,6	303,0	400,0											
	pozycja	17	17	17	17	14	13	13	12	9	13	12											
Świat	mld dol.	6 364,0	6 155,0	6 455,0	7 503,0	9 153,0	10 431,0	12 083,0	13 950,0	16 070,0	12 490,0	15 238,0											
	pozycja	17	17	17	17	14	13	13	12	9	13	12											

eksport usług UE 27 osiągnął wartość 743,2 mld dol., import zaś – 620,7 mld, co stanowi odpowiednio 26,8% światowego eksportu i 23,9% importu usług²⁴. Wśród trzydziestu głównych eksporterów usług największy przyrost roczny w 2008 roku odnotowała Rosja (30%), która tym samym zmieniła swoją pozycję w rankingu głównych eksporterów usług z miejsca 25. na 22. Znaczącą zmianę rocznego wskaźnika wzrostu odnotowała również Polska (23%), Turcja (22%) oraz Chiny i Republika Korei (po 20%). Największy przyrost wśród importerów odnotowała ponownie Rosja (29%), a także Brazylia i Zjednoczone Emiraty Arabskie (28%), Polska (26%), natomiast wśród państw z pierwszej dziesiątki – Chiny (22%).



Rycina 5. Wzrost eksportu usług według grup krajów w latach 1980–2009 (w mld dol.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD Handbook of Statistics 2006–2007, New York, Geneva 2007, tab. 5.1.1, s. 248; UNCTAD Handbook of Statistics 2009, www.unctad.org.

Rok 2009 nie był jednak już tak korzystny jak poprzedni z punktu widzenia rozwoju międzynarodowego rynku usług. Skutki kryzysu w gospodarce światowej w tym przypadku przejawiają się spadkiem wartości obrotów usługowych. Wartość światowego eksportu usług zmniejszyła się w przeciągu roku o 12% z 3,780 bln dol. do 3,350 bln dol. Spośród trzydziestu głównych eksporterów usług największy spadek w eksporcie odnotowały Grecja i Republika Korei o 25%, następnie Dania (–24%), Polska (–19%), Wielka Brytania i Rosja (–18%), Norwegia (–17%), Indie i Szwecja (–15%) oraz Francja, Japonia, Hiszpania, Włochy, Luksemburg, Austria (–14%). W światowym imporcie usług odnotowano, podobnie jak w eksporcie, spadek o 12% z poziomu 3,490 bln dol. w roku 2008 do 3,145 bln dol. w 2009 roku. Spośród trzydziestu

głównych importerów usług, jedynie Chiny utrzymały w tym czasie rozmiar swojego importu na dotychczasowym poziomie 158 mld dol. W przypadku pozostałych czołowych 29 gospodarek wartość importowanych usług uległa zmniejszeniu. Spośród nich największy spadek odnotowały Republika Korei i Rosja (–19%), Wielka Brytania, Dania oraz Tajlandia (–18%), Hiszpania (–17%), Tajwan (–15%), a także Szwecja, Norwegia oraz Zjednoczone Emiraty Arabskie (–14%). Tendencja spadkowa w handlu usługami została zahamowana w 2010 roku. Największy przyrost w eksporcie usług wystąpił w przypadku Indii (33%), Chin (32%), Tajwanu (28%), Hongkongu (23%) oraz Singapuru (20%). Spośród 30 głównych eksporterów usług jedynie w dwóch przypadkach odnotowano spadek wywozu w stosunku do roku poprzedniego. Były to Wielka Brytania (–1%) i Grecja (–2%). W imporcie niewielkie spadki przywozu wystąpiły w Holandii (–1%), Danii (–1%) oraz nieco wyższy w Szwajcarii (–3%). Wskaźniki te jednak znacząco odbiegają od poziomu z roku 2009.

Dla poszczególnych państw istotne znaczenie ma saldo obrotu usługami, a nie sama wartość czy dynamika wymiany usług. Analizując międzynarodowe obroty usługowe, należy zauważyć, iż usługi stanowią ważny element równoważenia bilansów płatniczych krajów wysoko rozwiniętych. Większość państw zaliczanych do tej grupy uzyskuje bowiem dodatnie saldo usług, które na ogół towarzyszy ujemne saldo obrotów towarowych²⁵. Saldo usług państw rozwijających jest zazwyczaj – z pewnymi wyjątkami (np. Turcja, Panama, Egipt, Maroko, Dominikana) – ujemne. W tej grupie krajów wśród czynników wpływających na dodatnie saldo usług wymienia się położenie geograficzne oraz warunki naturalne. Kraje położone na ważnych szlakach komunikacyjnych lub posiadające warunki naturalne sprzyjające rozwojowi turystyki mogą bowiem uzyskiwać znaczne wpływy z usług transportowych i turystycznych²⁶.

W 2008 roku największe dodatnie saldo bilansu usług odnotowały Stany Zjednoczone – 153,5 mld dol., Wielka Brytania – 86,8 mld dol., Hongkong – 46,4 mld dol., Szwajcaria – 38,6 mld dol., Hiszpania – 38,3 mld dol., Luksemburg – 28,2 mld dol. oraz Grecja – 26 mld dol., Francja – 21,1 mld dol., Austria – 18,1 mld dol. Importerami netto usług w 2008 roku były m.in. Niemcy (–41,4 mld dol.), Rosja (–23,9 mld dol.), Kanada (–21,8 mld dol.), Japonia (–21 mld dol.), Republika Korei (–17,7 mld dol.), Tajlandia (–12,9 mld dol.), Chiny (–11,6 mld dol.), Włochy (–10,1 mld dol.), Irlandia (–7 mld dol.), Meksyk (–6,2 mld dol.). W 2009 roku w większości przypadków wskaźniki te zachowały poprzednią tendencję, choć zmniejszyła się wartość nadwyżki i deficytu. W 2010 roku największe dodatnie saldo bilansu usług odnotowały Stany Zjednoczone – 160 mld dol., następnie Wielka Brytania – 66 mld dol., Hongkong – 55 mld dol., Szwajcaria – 40 mld dol., Hiszpania – 36 mld dol., Luksemburg – 29 mld dol., Grecja – 18 mld dol. oraz Francja – 14 mld dol. Importerami

²⁵ Por. P.W. Daniels, „Export of services or servicing exports?”, *Geografiska Annaler* 2000, t. 82, nr 1, s. 1–2.

²⁶ W. Drożdż, M. Pluciński, op. cit., s. 124.

²⁴ *International Trade Statistics 2009*, op. cit., tab. I.10 i I.11, s. 14–15.

netto usług w 2010 roku były m.in. Niemcy (-28 mld dol.), Rosja (-26 mld dol.), Kanada (-23 mld dol.), Chiny (-22 mld dol.), Japonia (-17 mld dol.), Republika Korei (-11 mld dol.), Włochy (-11 mld dol.), Irlandia (-11 mld dol.).

Omówione powyżej prawidłowości dotyczącej dominacji państw wysoko rozwiniętych w handlu światowym znajdują również odzwierciedlenie w strukturze regionalnej wymiany międzynarodowej. W strukturze regionalnej światowego handlu towarami centralne miejsce zajmują Europa, Azja i Ameryka Północna, które wyraźnie monopolizują światowe obroty handlowe (84,4%). Światowy handel towarami to w głównej mierze handel wewnątrz- i międzyregionalny obejmujący te trzy regiony. Europa, generując prawie 42% światowych obrotów handlowych, sama jest ważnym partnerem handlowym dla pozostałych regionów. Kolejne miejsca w strukturze światowych obrotów towarowych zajmują Azja (26,3%), Ameryka Północna (16,6%), Bliski Wschód (4,2%), Ameryka Południowa i Środkowa (3,6%), Afryka (3,2%), Wspólnota Niepodległych Państw (2,6%)²⁷.

W handlu usługami, podobnie jak w handlu towarami, zasadniczą rolę w eksporcie odgrywają trzy regiony: Europa, Ameryka Północna i Azja. Łączny udział w światowym eksporcie dla tej trójki wyniósł w 2008 roku prawie 90%. W 2009 roku wskaźnik ten nieznacznie zmalał (o jeden punkt procentowy). W 2010 roku udział tych trzech regionów ponownie osiągnął poziom około 90%. Skumulowany udział w imporcie światowym wyniósł z kolei ponad 88% – zarówno w 2008, jak i 2009 roku. W 2010 roku wskaźnik ten wyniósł 84%. W przypadku tych regionów odnotowuje się najwyższą dynamikę wzrostu obrotów usługowych. Udział pozostałych regionów w handlu usługami jest stosunkowo stabilny (por. rycina 6)²⁸. Saldo handlu usługami w przypadku Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej jest ujemne. Przewaga eksportu nad importem usług jest natomiast odnotowywana w Europie i Ameryce Północnej (tabela 2).

Analiza danych dotyczących handlu światowego w układzie regionalnym wskazuje ponadto, iż cechą charakterystyczną współczesnej wymiany handlowej jest dominacja wymiany wewnątrzregionalnej (tabela 3). Tendencję tę zobrazować można na przykładzie handlu towarami. Najwyższy wskaźnik wymiany wewnątrzregionalnej występuje w Europie (71%), Azji (52,6%) i Ameryce Północnej (48,7%)²⁹. Mniejszą rolę wymiana wewnątrzregionalna odgrywa w przypadku pozostałych regionów. W handlu towarami Ameryki Południowej i Środkowej wymiana wewnątrzregionalna jest prawie tak samo ważna jak obroty z Ameryką Północną (odpowiednio 25,9% i 23,9%). Z kolei dla państw WNP i Afryki najważniejszym partnerem handlowym są państwa europejskie. Dla tych dwóch obszarów udział Europy w handlu towarami jest wyższy niż obroty realizowane w ramach tych regionów. Udział

²⁷ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2010*, op. cit., tab. A8, A9.

²⁸ Por. World Trade Organization, *Measuring Trade in Services*, Geneva 2006, s. 39–40.

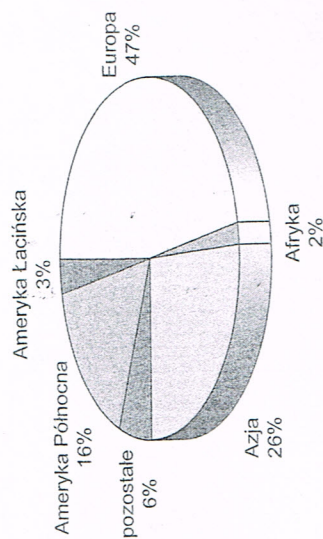
²⁹ Zob. N. Piezas-Jerbi, C. Nee, „Market shares in the post-Uruguay round era: A closer look using shift-share analysis”, *Staff Working Paper* 2009, nr 14, s. 40.

Tabela 2. Eksport i import usług regionów (2000–2010)

Region	Wartość eksportu w mld dol.										Wartość importu w mld dol.										
	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Świat	3692,5	3350,2	3826,4	3387,9	2822,8	2487,9	2222,1	1836,0	1599,2	1487,2	1483,9	1483,9	1487,2	1599,2	1836,0	2222,1	2487,9	2822,8	3387,9	3826,4	3692,5
Ameryka Północna	602,6	546,8	603,2	552,2	479,4	432,7	393,2	339,8	325,2	317,1	330,9	330,9	317,1	325,2	339,8	393,2	432,7	479,4	552,2	603,2	602,6
Ameryka Łacińska	111,6	101,1	108,8	94,0	79,6	69,9	57,3	49,4	45,6	46,6	46,6	46,6	45,6	49,4	57,3	69,9	79,6	94,0	108,8	101,1	111,6
Europa	1743,0	1690,5	1743,0	1527,6	1450,8	1289,7	1167,4	809,9	738,2	718,6	718,6	738,2	809,9	969,2	1167,4	1289,7	1450,8	1527,6	1690,5	1743,0	1743,0
Unia Europejska (27)	1568,8	1527,6	1568,8	1406,7	1320,4	1168,5	1062,1	882,6	669,2	669,2	669,2	669,2	669,2	882,6	1062,1	1168,5	1320,4	1406,7	1527,6	1568,8	1568,8
Unia Europejska (15)	685,2	685,2	685,2	1406,7	1482,7	1231,1	1093,5	694,3	627,9	606,0	606,0	627,9	694,3	830,6	999,1	1093,5	1231,1	1482,7	1406,7	685,2	685,2
Wspólnota Niepodległych Państw	79,3	69,3	83,7	65,5	51,6	41,8	34,7	26,9	19,8	17,6	17,6	19,8	23,2	26,9	34,7	41,8	51,6	65,5	83,7	69,3	79,3
Afryka	84,6	78,3	84,6	85,8	74,1	62,7	56,1	43,1	32,2	31,5	31,5	32,2	34,6	43,1	52,3	56,1	62,7	74,1	85,8	78,3	84,6
Bliski Wschód	96,6	94,5	96,6	98,5	90,4	78,3	64,4	43,8	32,9	33,8	33,8	32,9	34,8	43,8	50,8	64,4	78,3	90,4	98,5	94,5	96,6
Azja	974,9	770,8	875,1	757,2	620,5	533,3	466,3	363,9	304,9	304,9	304,9	304,9	326,9	363,9	466,3	533,3	620,5	757,2	875,1	770,8	974,9
Świat	3511,2	3555,0	3142,6	3131,7	2645,7	2364,0	2124,1	1786,1	1564,2	1478,6	1460,5	1478,6	1564,2	1786,1	2124,1	2364,0	2645,7	3131,7	3555,0	3511,2	3511,2
Ameryka Północna	471,3	429,2	471,3	443,7	408,7	365,9	335,9	291,7	270,9	268,2	268,2	268,2	270,9	291,7	335,9	365,9	408,7	443,7	471,3	429,2	471,3
Ameryka Łacińska	136,2	110,5	136,2	120,4	81,3	71,3	58,6	51,2	48,8	54,8	54,8	54,8	48,8	51,2	58,6	71,3	81,3	99,7	120,4	110,5	136,2
Europa	1515,5	1431,2	1515,5	1471,6	1236,5	1129,1	882,8	741,6	685,2	665,5	665,5	665,5	685,2	741,6	882,8	1031,0	1129,1	1236,5	1471,6	1515,5	1515,5
Unia Europejska (27)	1404,1	1329,1	1404,1	1372,4	1156,7	1056,6	832,0	698,2	624,3	624,3	624,3	624,3	698,2	832,0	967,5	1056,6	1156,7	1372,4	1329,1	1404,1	1404,1
Unia Europejska (15)	590,0	1229,9	590,0	1414,7	1083,2	992,7	788,0	662,8	594,0	594,0	594,0	594,0	662,8	788,0	914,3	992,7	1083,2	1229,9	1229,9	590,0	590,0
Wspólnota Niepodległych Państw	107,1	90,8	107,1	90,1	69,8	59,4	39,6	29,5	24,0	24,0	24,0	24,0	29,5	39,6	50,3	59,4	69,8	90,1	90,8	90,8	107,1
Afryka	139,0	114,2	139,0	136,7	84,8	71,8	48,5	42,3	38,6	38,6	38,6	38,6	42,3	48,5	60,1	71,8	84,8	107,9	136,7	114,2	139,0
Bliski Wschód	184,1	170,7	184,1	187,6	158,8	120,5	60,5	51,1	48,8	48,8	48,8	48,8	51,1	60,5	77,7	97,4	120,5	158,8	187,6	170,7	184,1
Azja	958,0	796,0	958,0	875,9	759,9	644,2	510,4	411,7	356,4	356,4	356,4	356,4	411,7	510,4	569,1	644,2	759,9	875,9	796,0	958,0	958,0

Zródło: opracowanie własne na podstawie World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, Geneva 2011, tab. A8, A9.

Europy w handlu WNP wynosi prawie 53%, w Afryce – 36,2%. Natomiast w przypadku Bliskiego Wschodu najważniejsza jest wymiana z Azją (52,6%). Wysokie wskaźniki obrotów wewnątrzregionalnych obserwowane są również w obrotach usługowych.



Rycina 6. Eksport usług rynkowych, udział procentowy według regionów w 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., tab. A8, s. 218–221.

Rozwój wymiany wewnątrzregionalnej jest w dużej mierze związany z procesami regionalnej integracji gospodarczej, która sprzyja intensyfikacji powiązań gospodarczych państw tworzących daną strukturę integracyjną. Intensywny rozwój regionalnych struktur integracyjnych w gospodarce światowej można zaobserwować od połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Państwa o podobnym poziomie dochodu narodowego, bliskie kulturowo czy geograficznie podejmują w ich ramach wysiłki na rzecz liberalizacji handlu. Większość utworzonych w tym czasie regionalnych porozumień handlowych stawia przed sobą ambitne cele w zakresie liberalizacji handlu nie tylko towarów, lecz również obrotów usługowych. Istotnym skutkiem procesu regionalizacji gospodarki światowej jest fragmentaryzacja systemu handlowego. Tworzą się bowiem bloki handlowe, w ramach których dochodzi do intensyfikacji powiązań gospodarczych³⁰.

Dokonując oceny wpływu regionalnej integracji gospodarczej na handel międzynarodowy, można stwierdzić, iż współczesny handel międzynarodowy jest zdominowany przez najsilniejsze gospodarce ugrupowania integracyjne³¹. Od początku pierwszej dekady XXI wieku utrzymuje się stale wysoki udział Unii Europejskiej i Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego

³⁰ Szerzej: S.W. Arndt, H. Kierzkowski, *Fragmentation and International Trade*, Oxford 2000; J. Bhagwati, *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford, New York 2008, s. 49–88.

³¹ Por. R. Walter, *Geschichte der Weltwirtschaft. Eine Einführung*, Köln, Weimar, Wien 2006, s. 206.

Tabela 3. Między- oraz wewnątrzregionalny handel towarami w latach 2009–2010 (wartość w mld oraz udział w % w całości eksportu danego regionu)

Region	2009		2010		WNP	Afryka	Bliski Wschód	Azja	Świat
	wartość	udział	wartość	udział					
Ameryka Północna	2026	16,6	2508	16,9	2026	2010	2009	2010	2010
	769	48,7	956	48,7	769	769	769	769	769
Ameryka Południowa i Środkowa	115	138	120	148	115	115	115	115	115
	15	8,0	128	8,4	15	15	15	15	15
Europa	366	416	416	3620	366	366	366	366	366
	7,3	7,4	1,7	72,2	7,3	7,3	7,3	7,3	7,3
WNP	23	33	5	6	23	23	23	23	23
	5,2	5,6	1,1	52,9	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
Afryka	66	85	9	14	66	66	66	66	66
	17,1	16,8	2,4	38,8	17,1	17,1	17,1	17,1	17,1
Bliski Wschód	60	79	5	7	60	60	60	60	60
	8,7	8,8	0,7	11,0	8,7	8,7	8,7	8,7	8,7
Azja	627	801	95	148	627	627	627	627	627
	17,5	17,1	2,7	3,2	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5

Źródło: opracowanie na podstawie World Trade Organization, *International Trade Statistics 2010*, op. cit., tab. I.4, s. 10; World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., tab. I.4, s. 21.

Tabela 4. Eksport towarów wybranych ugrupowań integracyjnych w latach 2001–2010 i ich udział w światowym eksporcie (w mld dol. i %)

Ugrupowanie	2001		2003		2005		2007		2009		2010	
	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział
Unia Europejska	2469	39,8	3149	41,5	4065	38,7	5347	38,1	4588	36,7	5153	33,8
	1148	18,5	1163	15,3	1476	14,0	1841	13,1	1602	12,8	1964	12,8
NAFTA	388	6,2	475	6,2	656	6,2	865	6,1	814	6,5	1052	6,9
	88	1,4	106	1,4	164	1,5	224	1,6	217	1,7	281	1,8
ASEAN	25	0,4	30	0,4	51	0,4	77	0,5	78	0,6	99	0,6
	0,4	0,006	0,4	0,006	0,4	0,006	0,5	0,006	0,6	0,006	0,6	0,6
Mercosur	88	1,4	106	1,4	164	1,5	224	1,6	217	1,7	281	1,8
	25	0,4	30	0,4	51	0,4	77	0,5	78	0,6	99	0,6
Wspólnota Andyjska	0,4	0,006	0,4	0,006	0,4	0,006	0,5	0,006	0,6	0,6	0,6	0,6
	0,4	0,006	0,4	0,006	0,4	0,006	0,5	0,006	0,6	0,6	0,6	0,6

Źródło: opracowanie na podstawie World Trade Organization, *International Trade Statistics 2010*, op. cit., tab. A3 i A6, s. 178 i 181; World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., tab. A3 i A6, s. 206 i 209.

Tabela 5. Import towarów wybranych ugrupowań integracyjnych w latach 2001–2009 i ich udział w światowym imporcie (w mld dol. i %)

Ugrupowanie	2001		2003		2005		2007		2009		2010	
	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział	wartość	udział
Unia Europejska	2549	39,3	3214	40,8	4222	38,9	5611	39,2	4733	37,2	5356	34,7
	1580	24,3	1723	21,9	2283	21,0	2701	18,9	2177	17,1	2682	17,4
NAFTA	347	5,3	412	5,2	603	5,5	775	5,4	725	5,7	949	6,1
	84	1,3	69	0,8	114	1,0	183	1,2	186	1,4	266	1,7
ASEAN	27	0,4	31	0,4	46	0,4	71	0,5	74	0,6	96	0,6
	0,4	0,006	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Mercosur	84	1,3	69	0,8	114	1,0	183	1,2	186	1,4	266	1,7
	27	0,4	31	0,4	46	0,4	71	0,5	74	0,6	96	0,6
Wspólnota Andyjska	0,4	0,006	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
	0,4	0,006	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6

Źródło: opracowanie na podstawie World Trade Organization, *International Trade Statistics 2010*, op. cit., tab. A3 i A7, s. 178 i 185; World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 202 i 213.

Handlu (*North American Free Trade Agreement – NAFTA*) w handlu światowym. Spośród pozostałych ugrupowań integracyjnych znaczący udział w handlu światowym odnotowuje również Stowarzyszenie Państw Azji Południowo-Wschodniej (*Association of South-East Asian Nations – ASEAN*). W 2010 roku udział eksportu tych trzech struktur integracyjnych w wywozie ogółem wyniósł prawie 53,5%. Udziały Wspólnego Rynku Południa (*Mercado Común del Cono Sur – Mercosur*) oraz Wspólnoty Andyjskiej (*Comunidad Andina – CAN*) ustabilizowały się od połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku i współcześnie wykazują jedynie niewielkie wahania (tabela 4, 5).

Istotną tendencją współczesnych obrotów handlowych, oprócz wzrostu udziału ugrupowań integracyjnych w handlu światowym, jest również stały wzrost wartości obrotów handlowych realizowanych w ramach tych struktur. Tendencja ta jest skutkiem znoszenia barier wewnątrz regionalnych bloków handlowych. Procesy integracji regionalnej stały się bowiem formą zwiększenia efektywności gospodarowania wewnątrz ugrupowań i zwiększenia bezpieczeństwa ekonomicznego ich członków³². Dane dotyczące handlu ważniejszych ugrupowań integracyjnych wskazują, iż najbardziej rozwinięta wytworzyła wewnętrzną występuje w przypadku Unii Europejskiej i NAFTA. Stosunkowo małe obroty wewnętrzne mają natomiast ASEAN, Mercosur oraz Wspólnota Andyjska (rycina 7). W tych przypadkach transakcje zewnętrzne mają większy udział procentowy w obrotach handlowych ogółem, niż wytworzyła wewnętrzna realizowana w ramach tych struktur integracyjnych, choć w ujęciu wartościowych obserwuje się stały wzrost tego wskaźnika (tabela 6).

Zastanawiając się nad przyczynami takiej sytuacji, należy zwrócić uwagę na niższy w porównaniu do UE czy NAFTA stopień komplementarności latynoamerykańskich gospodarek oraz dominację obrotów dobrami pośrednimi w przypadku państw azjatyckich. W 2009 roku udział dóbr pośrednich w eksporcie Azji wyniósł 53%. Udział dóbr pośrednich w imporcie ogółem był jeszcze wyższy i osiągnął poziom 64%.



Rycina 7. Handel towarami wybranych ugrupowań integracyjnych w 2010 r. Udział procentowy handlu wewnętrznego i zewnętrznego

Źródło: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 16.

³² T. Białowąs, op. cit., s. 114.

Tabela 6. Handel towarami wybranymi ugrupowań regionalnych w latach 2001–2010, wartość eksportu wewnętrznego (intra) i zewnętrznego (ekstra)

Ugrupowanie		2001	2003	2005	2007	2009	2010
Unia Europejska	eksport ogółem	2469	3149	4065	5347	4588	5153
	intra-eksport	1677	2166	2756	3646	3059	3365
	ekstra-eksport	792	983	1310	1701	1528	1788
NAFTA	eksport ogółem	1148	1163	1476	1841	1602	1964
	intra-eksport	633	650	824	950	768	955
	ekstra-eksport	515	513	651	891	835	1008
ASEAN	eksport ogółem	388	475	656	865	814	1052
	intra-eksport	87	117	165	218	202	264
	ekstra-eksport	301	358	491	647	612	787
Mercosur	eksport ogółem	88	106	164	224	217	281
	intra-eksport	15	43	21	32	33	43
	ekstra-eksport	73	93	143	191	185	237
Wspólnota Andyjska	eksport ogółem	25	30	51	77	78	99
	intra-eksport	2	3	5	6	6	7
	ekstra-eksport	23	27	47	71	73	91

Źródło: opracowanie na podstawie World Trade Organization, *International Trade Statistics 2010*, op. cit., tab. A3, s. 178; World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., tab. A3, s. 206.

4. PRZEDMIOTOWA STRUKTURA HANDLU ŚWIATOWEGO

W międzynarodowych statystykach dotyczących obrotów towarowych wyróżnia się trzy podstawowe grupy produktów: artykuły rolne, paliwa i surowce mineralne oraz wyroby przemysłowe. We współczesnym handlu światowym dominuje przede wszystkim ta trzecia grupa produktów, tj. wyroby przemysłowe, których udział w całości eksportu wyniósł w 2010 roku 67,1%. Udział artykułów rolnych w handlu międzynarodowym systematycznie maleje, co przekłada się na zwiększone udziały pozostałych dwóch grup towarów (tabela 7). W 2010 roku udział artykułów rolnych w światowym eksporcie towarów wyniósł 9,2%. Na paliwa i surowce mineralne przypadło w tym czasie 20,4% światowego eksportu towarów, przy czym udział samych paliw w eksporcie światowym wyniósł 15,8%.

W celu przybliżenia struktury rzeczowej handlu towarami warto przeanalizować strukturę przedmiotową eksportu poszczególnych regionów oraz wskazać największych światowych eksporterów i importerów poszczególnych

Tabela 7. Struktura przedmiotowa światowego eksportu towarów w latach 2000–2010 (wartość w mld dol. i udział w % w światowym eksporcie towarów)

Eksportowany towar		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Artykuły rolne	wartość	558	547	583	674	783	852	945	1 128	1 342	1 169	1 362
	udział	9,0	9,1	9,3	9,2	8,8	8,4	8,0	8,3	8,5	9,6	9,2
Paliwa i surowce mineralne	wartość	813	790	788	960	1 281	1 748	2 277	2 659	3 530	2 263	3 026
	udział	13,1	13,2	12,6	13,2	14,4	17,2	19,3	19,5	22,5	18,6	20,4
W tym: paliwa	wartość	631	616	615	754	993	1 400	1 771	2 038	2 862	1 808	2 348
	udział	10,2	10,3	9,8	10,3	11,1	13,8	15,0	15,0	18,2	14,8	15,8
Wyroby przemysłowe	wartość	4 630	4 477	4 708	5 437	6 570	7 312	8 257	9 500	10 458	8 355	9 962
	udział	74,9	74,8	75,1	74,5	73,8	72,0	70,1	69,8	66,5	68,6	67,1
Żelazo i stal	wartość	144	130	142	181	266	318	347	474	587	326	421
	udział	2,3	2,2	2,3	2,5	3,0	3,1	3,2	3,5	3,7	2,7	2,8
produkty chemiczne	wartość	574	595	660	794	976	1 104	1 248	1 483	1 705	1 447	1 705
	udział	9,3	9,9	10,5	10,9	11	10,9	10,6	10,9	10,9	11,9	11,5
sprzęt biurowy i telekomunikacyjny	wartość	940	828	838	933	1 134	1 275	1 451	1 514	1 561	1 323	1 603
	udział	15,2	13,8	13,4	12,8	12,7	12,6	12,3	11,1	9,9	10,9	10,8
sprzęt transportowy	wartość	571	565	621	724	847	914	1 016	1 183	1 234	847	1 092
	udział	9,2	9,4	9,9	9,9	9,5	9,0	8,6	8,7	7,8	7,0	7,4
tekstyla	wartość	157	147	152	169	195	203	219	238	250	211	251
	udział	2,5	2,5	2,4	2,3	2,2	2,0	1,9	1,7	1,6	1,7	1,7
odzież	wartość	199	195	201	226	258	276	311	345	362	316	351
	udział	3,2	3,3	3,2	3,1	2,9	2,7	2,6	2,5	2,3	2,6	2,4
Wszystkie towary	wartość	6 364	6 155	6 455	7 503	9 153	10 431	12 083	13 950	16 070	12 490	15 237
	udział	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Trade Organization, *International Trade Statistics* (różne roczniki).

nych rodzajów produktów. Cechą charakterystyczną Ameryki Łacińskiej, WNP, Afryki i Bliskiego Wschodu jest wysoki udział produktów nieprzetworzonych w całości eksportu. W strukturze eksportu Ameryki Łacińskiej obserwuje się dominację artykułów rolnych i surowców, które łącznie stanowią ponad 70,6% eksportu tego regionu. Bliski Wschód, Afryka i WNP są natomiast w głównej mierze eksporterami surowców i paliw, których udział w eksporcie tych regionów wynosi odpowiednio 68,1%, 65,6%, 62,4%. Artykuły przemysłowe stanowią z kolei główny produkt eksportowy Azji (79,4%), Europy (76,4%) i Ameryki Północnej (68,8%).

W światowym handlu artykułami rolnymi zdecydowanie dominuje Unia Europejska, która jest pierwszym światowym eksporterem żywności, z dużą przewagą nad Stanami Zjednoczonymi zajmującymi drugą pozycję wśród najważniejszych eksporterów produktów rolnych. W 2010 roku wartość eksportu surowców rolnych UE była prawie czterokrotnie wyższa od eksportu USA i osiągnęła wartość 532 mld dol. Pozycja Unii Europejskiej w światowych obrotach artykułami rolnymi wynika z dużego wolumenu obrotów wewnątrzunijnych (76% całego eksportu UE) oraz z uwagi na fakt, iż przedmiotem wymiany jest zazwyczaj droższa żywność wysoko przetworzona. Po UE i Stanach Zjednoczonych głównymi eksporterami artykułów rolnych są: Brazylia, Kanada, Chiny, Indonezja, Tajlandia, Argentyna, Malesja, Australia. W gronie czołowych importerów żywności – oprócz UE, Stanów Zjednoczonych, Chin, Kanady, które jak przed chwilą wskazano, są również ważnymi eksporterami w tej grupie produktów – znalazły się także Japonia, Rosja, Republika Korei, Meksyk, Hongkong oraz Indie.

Największymi eksporterami paliw i surowców mineralnych są: Unia Europejska, Rosja, Arabia Saudyjska, Kanada, Stany Zjednoczone, Australia, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Iran, Wenezuela, Kuwejt. Do grona głównych światowych importerów surowców oprócz Unii Europejskiej i USA należą Chiny, Japonia, Republika Korei, Indie, Singapur, Tajwan, Kanada oraz Turcja.

W eksporcie artykułów przemysłowych w 2010 roku dominowały między innymi państwa Unii Europejskiej, Chiny, Stany Zjednoczone, Japonia, Republika Korei, Hongkong, Singapur, Tajwan, Meksyk i Kanada. Te same gospodarki, choć w nieco innej kolejności, były również największymi importerami dóbr przemysłowych.

W handlu żelazem i stalą dominują państwa europejskie i azjatyckie (łącznie 75,5%)³³. Największymi eksporterami w tej grupie produktów są: Unia Europejska, Japonia, Chiny, Republika Korei, Rosja, Stany Zjednoczone, Ukraina, Tajwan, Indie. Z kolei w czołówce importerów znajdują się: UE, USA, Chiny, Republika Korei, Tajlandia, Kanada, Indie, Turcja, Tajwan, Rosja.

W przypadku handlu wyrobami chemicznymi pozycję lidera zajmuje Europa (56% światowego eksportu)³⁴. Udział samej Unii Europejskiej w światowym eksporcie wyrobów chemicznych wynosi 50,8%. Wskaźnik ten jest

Tabela 8. Światowy eksport towarów według grup produktów i regionów 2010 (w mld dol. i zmiana w %)

Region	Artykuły rolne		Paliwa i surowce mineralne		ogółem	żelazo i stal	produkty chemiczne	Wyroby przemysłowe	
	zmiana w %	udział w całości eksportu	zmiana w %	udział w całości eksportu				zmiana w %	udział w całości eksportu
Ameryka Północna	10,9	15,2	10,9	68,8	1,5	29	234	206	205
	zmiana w %		zmiana w %						
	19	38	36	20	37	18	19	44	21
Ameryka Łacińska	163	244	135	151	14	5,9	4	22	3
	zmiana w %		zmiana w %						
	28,3	42,3	23,5	26,2	2,5	3,9	0,8	0,6	1,9
Europa	570	623	426	4304	177	19	-1	47	7
	zmiana w %		zmiana w %						
	18	37	24	20	16	17,0	6,6	9,9	1,4
	udział w całości eksportu		udział w całości eksportu						
	10,1	11,1	7,6	76,4	3,1	11	10	18	8
WNP	44	376	333	141	44	36	2	5	3
	zmiana w %		zmiana w %						
	8	30	24	11	20	11	10	18	8
Afryka	55	333	284	95	10	18	3	8	3
	zmiana w %		zmiana w %						
	10,8	65,6	56,0	18,6	1,9	3,5	0,6	1,5	0,5
Bliski Wschód	22	609	596	197	6	59	12	15	6
	zmiana w %		zmiana w %						
	2,5	68,1	66,6	22,0	0,6	6,6	1,4	1,6	0,6
Azja	293	540	359	3722	141	7,9	21,4	5,9	3,0
	zmiana w %		zmiana w %						
	15	30	29	30	20	41	-2	22	17
	udział w całości eksportu		udział w całości eksportu						
	6,3	11,5	7,7	79,4	3,0	28	28	45	27
	zmiana w %		zmiana w %						
	29	40	35	30	45	33	28	45	27

Zródło: opracowanie własne na podstawie World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., tab. II.2, s. 60.

³³ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., tab. II.34, s. 87.

³⁴ Ibidem, s. 90.

jeszcze wyższy, gdy spojrzymy na udział UE w eksporcie substancji farmaceutycznych. Udział UE w eksporcie tych produktów wynosi bowiem 66,7% eksportu światowego. Spośród państw europejskich nienależących do UE ważnym eksporterem farmaceutyków jest także Szwajcaria (10,8%), zajmująca drugą pozycję wśród eksporterów tego typu produktów. Ważnym eksporterem wyrobów chemicznych, w tym leków, oprócz UE i Szwajcarii są również Stany Zjednoczone (11,1% i 9,7%).

Handel sprzętem biurowym i telekomunikacyjnym wyraźnie zdominowała Azja (62,6% eksportu światowego³⁵). Udział samych Chin wynosi 28% eksportu światowego. Pozostali główni dostawcy sprzętu biurowego i telekomunikacyjnego to: UE, Hongkong, USA, Singapur, Republika Korei, Japonia, Tajwan, Malezja i Meksyk. Głównymi odbiorcami sprzętu tego typu są państwa wysoko rozwinięte (UE, USA, Japonia) oraz Chiny, Hongkong, Singapur, Meksyk, Republika Korei, Malezja, Tajwan.

W sektorze motoryzacyjnym najwyższy udział w sprzedaży na rynku międzynarodowym mają Europa (51,2%), Azja (25,4%) i Ameryka Północna (18,8%)³⁶. Największymi eksporterami sprzętu transportowego są: Unia Europejska, Japonia, Stany Zjednoczone, Meksyk, Republika Korei, Kanada, Chiny, Tajlandia, Turcja, Brazylia. Do grona głównych importerów należą z kolei: UE, USA, Kanada, Chiny, Meksyk, Rosja, Australia, Brazylia, Turcja, Arabia Saudyjska.

W światowym eksporcie tekstyliów i odzieży dominują producenci azjatyckiej Azji w eksporcie światowym wynosi 56,7% w przypadku tekstyliów i 57% w przypadku odzieży³⁷. Dominacją Azji w tym sektorze wynika z charakteru tego typu produkcji, która jest bardziej pracochłonna niż kapitałochłonna. W związku z tym gospodarki azjatyckie dysponujące dużymi zasobami taniej siły roboczej mają przewagę komparatywną w produkcji tekstyliów i odzieży. W 2010 roku głównymi eksporterami tekstyliów były: Chiny (30,7%), Unia Europejska (26,8%), Indie, Stany Zjednoczone, Hongkong, Republika Korei, Tajwan, Turcja, Pakistan, Japonia. W eksporcie odzieży dominowały z kolei: Chiny (36,9%), UE (28,1%), Hongkong, Bangladesz, Turcja, Indie, Wietnam, Indonezja, Stany Zjednoczone, Meksyk. W obu przypadkach widoczna jest wyraźna dominacja dwóch gospodarstw: Chin i UE, które dostarczają na rynek światowy prawie 60% tekstyliów i ponad 64% produktów odzieżowych.

W światowym handlu usługami przez długi czas dominującą pozycję zajmowały tzw. usługi tradycyjne: transportowe i turystyczne, łącznie stanowiące ponad połowę całości wymiany. W przypadku pozostałych usług obserwujemy stały wzrost ich znaczenia w światowych obrotach³⁸. Współ-

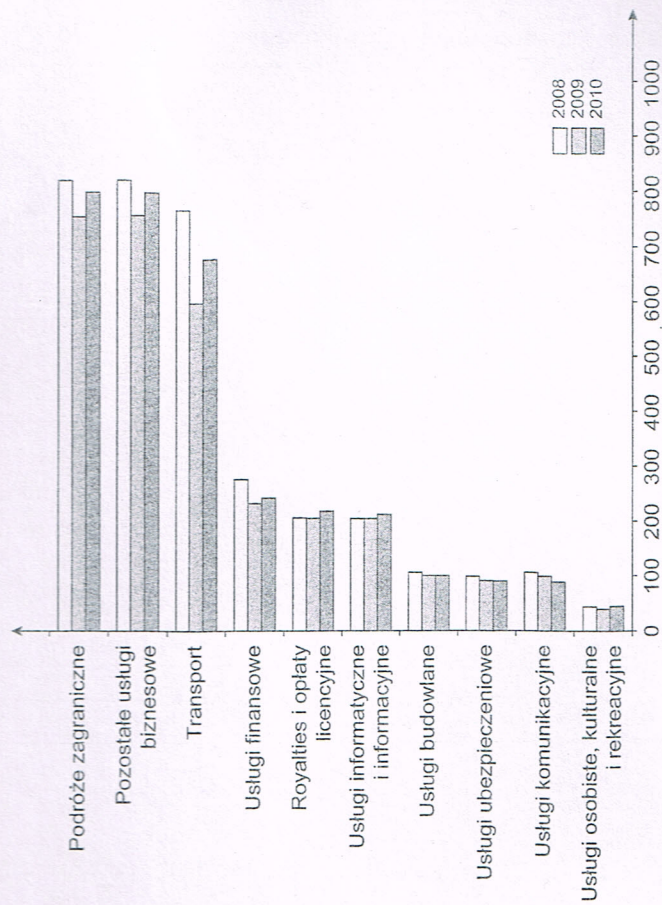
³⁵ Ibidem, s. 93.

³⁶ Ibidem, s. 114.

³⁷ Ibidem, s. 120 i 127.

³⁸ Usługi pozostałe stanowią kategorię zbiorczą, którą tworzą wszystkie usługi poza transportem i turystyką. Obejmują one wiele rodzajów usług o różnym stopniu udziału w handlu światowym, m.in. tzw. pozostałe usługi biznesowe, opłaty licencyjne i prawa au-

mniane zmiany w strukturze rzeczowej handlu usługami są następstwem rosnącej dynamiki obrotów w zakresie usług pozostałych. Usługi te wykazują bowiem większą dynamikę wzrostu niż pozostałe kategorie usług tradycyjnych. Udział usług pozostałych w całości eksportu usług systematycznie rośnie i w 2006 roku osiągnął 50% eksportu usług ogółem. Rok później udział usług pozostałych w całkowitych rozmiarach eksportu przekroczył 50% i wyniósł 51,2%. Wskaźnik ten utrzymał się na tym samym poziomie w 2008 roku. W 2009 roku przewaga usług pozostałych wzrosła z kolei do 53,1%. W 2010 roku zmiana w tym zakresie była jedynie minimalna (53,3%). Szybki wzrost udziału tej grupy w handlu światowym jest przede wszystkim zasługą intensywnego rozwoju usług nowoczesnych, opartych na postępie technologicznym³⁹. Według dostępnych szacunkowych danych największy udział w grupie usług pozostałych mają tzw. pozostałe usługi biznesowe, następnie duże znaczenie mają również usługi finansowe, prawa autorskie i licencje oraz usługi informatyczne i informatyczne (por. rycina 8).



Rycina 8. Eksport usług według sektorów w latach 2008–2009 (w mld dol.)

Źródło: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 131.

torskie, usługi finansowe, budowlano-montażowe, informatyczne i informatyczne, telekomunikacyjne i łączności.

³⁹ F. Moshirian, „Trade in financial services”, *The World Economy* 1994, t. 17, s. 347.

Struktura rzeczowa eksportu usług jest różna w zależności od regionu świata. W Ameryce Północnej i Europie struktura eksportu jest analogiczna na jak w skali świata: największy udział w 2010 roku został odnotowany w przypadku usług pozostałych (59,3% i 56,4%), na drugim miejscu plasują się usługi turystyczne (26,7% i 22,1%), na trzecim usługi transportowe (14% i 21,5%). W strukturze eksportu Azji i Ameryki Łacińskiej dominują również usługi pozostałe, które stanowią odpowiednio 51,3% i 39,3% całości eksportu tych regionów, w dalszej kolejności występują podróże zagraniczne (25,4% i 38,4%) oraz usługi transportowe (23,3% i 22,3%). Afrykę charakteryzuje odmienna od powyższych struktura eksportu: największy udział w eksporcie usług mają tu zazwyczaj usługi turystyczne (49,4%), następnie transportowe (27,0%) i pozostałe (23,6%).

W strukturze rzeczowej importu usług największy udział usługi pozostałe mają w Ameryce Północnej (53,4%), Ameryce Łacińskiej (42,6%), Europie (53,7%) i Azji (44,4%). W Ameryce Północnej i Europie na drugim miejscu pod względem udziału w imporcie usług są usługi turystyczne, odpowiednio 25,2% i 23,8%. W pozostałych przypadkach drugi co do wielkości udział w imporcie usług charakteryzuje usługi transportowe (Ameryka Łacińska 32,3%, Azja 33,6%). Odmienną strukturę importu ma natomiast Afryka, gdzie na pierwszym miejscu występują usługi transportowe (41,7%), następnie pozostałe (40,3%), a na końcu plasują się usługi turystyczne (18%)⁴⁰.

Poszczególne państwa specjalizują się w eksportowaniu odmiennych usług. Przykładowo domeną Stanów Zjednoczonych jest eksport myśli narukowo-technicznej, patentów, licencji, *know how*, pozostałych usług biznesowych oraz usług transportowych i turystycznych. Japonia notuje znaczące wskaźniki w eksporcie usług transportowych, wiedzy technicznej oraz pozostałych usług biznesowych. W strukturze eksportu Wielkiej Brytanii istotną pozycję stanowią usługi finansowe i pozostałe usługi biznesowe, co sprawia, iż kraj ten jest po USA drugim co do wielkości eksporterem usług pozostałych na świecie. Systematycznie rośnie również rola rynków wschodzących w świadczeniu usług informatycznych oraz biznesowych⁴¹. Takim przykładem są Indie – światowy lider dekalizacji działalności usługowej⁴². Państwa rozwijające się eksportują głównie usługi turystyczne, biznesowe i transportowe.

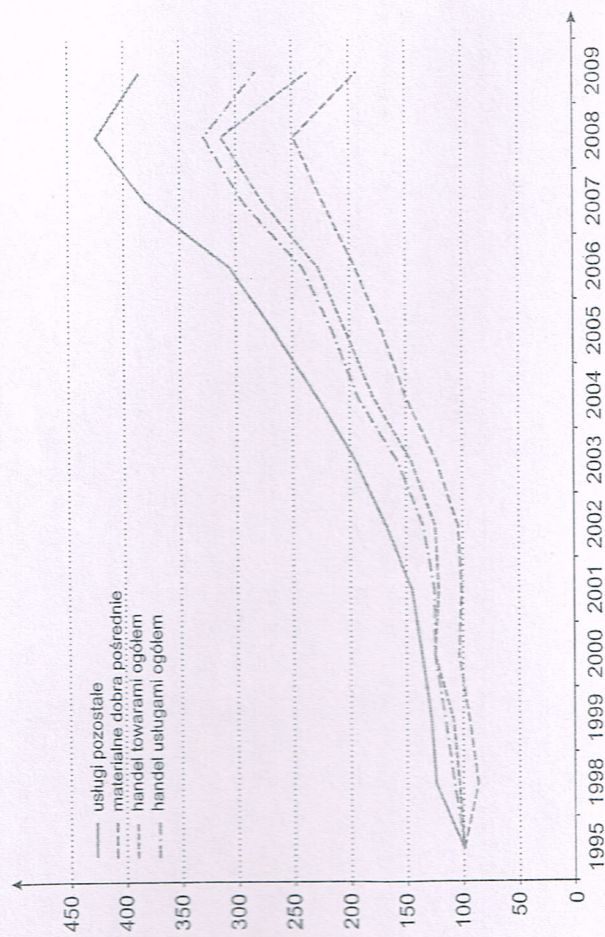
⁴⁰ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 146–156.

⁴¹ Zob. M. Engman, „Expanding international supply chains. The role of emerging economies in providing IT and business process services”, *OECD Trade Policy Working Paper 2007*, nr 52; G. Gereffi, K. Fernandez-Stark, *The Offshore Services Global Value Chain*, Durham N.C. 2010.

⁴² A.T. Kearney, *Offshoring Opportunities Amid Economic Turbulence*, The A.T. Kearney Global Services Location Index™ 2011, s. 2.

5. POWIĄZANIA STRUKTURALNE W WYMIANIE MIĘDZYNARODOWEJ

Omówione w poprzednich częściach niniejszej pracy jakościowe zmiany w funkcjonowaniu gospodarek narodowych i podmiotów gospodarczych, dokonane dzięki współczesnej rewolucji technologicznej określanej mianem postfordyzmu, oddziałują nie tylko na międzynarodowe struktury produkcji, ale również na międzynarodowy podział pracy. Podstawową zmianą w tym zakresie jest zmniejszenie znaczenia handlu międzygałęziowego na rzecz handlu wewnątrzgałęziowego.



Rycina 9. Tendencje w rozwoju międzynarodowego handlu dobrami pośrednimi w latach 1995–2009 (indeks, 1995 = 100)

Źródło: IDE-JETRO, WTO, *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia*, Geneva 2011, s. 80.

Handel międzygałęziowy był cechą charakterystyczną tzw. tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy, który ukształtował się w okresie upowszechnienia produkcji maszynowej i wprowadzania do użytku nowoczesnych środków transportu (XVIII–XIX wiek). W tym czasie wytworzył się podział świata na nieliczną grupę krajów rozwiniętych gospodarczo (centrum przemysłowe) i na pozostałe regiony stanowiące dla nich zaplecze surowcowo-żywnościowe oraz rynki zbytu. Handlowano zatem towarami należącymi do różnych gałęzi, wymieniając dobra przemysłowe na surowce i żywność. Po I wojnie światowej rozpoczął się proces głębokich przemian ekonomicznych,

politycznych i społecznych, prowadzących do ukształtowania się wspólnego międzynarodowego podziału pracy⁴³. Jedną z istotnych zmian jakościowych w gospodarce światowej, jaka zaszła w porównaniu z okresem tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy, jest wzrost znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego i związanego z nim pionowego podziału pracy oraz rozwój globalnych łańcuchów wartości (*global value chains*), tj. sekwencji czynności (operacji), prowadzących do wyprodukowania jakiegoś towaru czy usługi⁴⁴. W efekcie tych zmian współczesną wymianę międzynarodową charakteryzuje nie tylko, jak to miało miejsce w przeszłości, obrót gotowymi wyrobami, lecz coraz częściej – stosując terminologię zaproponowaną przez Richarda Baldwina – także „wymiana zadań” (*trade in tasks*), związana z fragmentaryzacją łańcuchów wartości⁴⁵.

Handel wewnątrzgałęziowy ma miejsce wówczas, gdy dany kraj jednoznacznie eksportuje i importuje podobne typy wyrobów. Dzieje się tak dlatego, że poszczególne gałęzie wytwarzają szeroką gamę jakościowo i gatunkowo odrębnych, ale i wysoce substytucyjnych produktów. Kolejnym czynnikiem wpływającym na wzrost wolumenu obrotów wewnątrzgałęziowych jest rozwój kooperacji przemysłowej, czyli międzynarodowego podziału pracy w dziedzinie podzespołów i części, na nieznaną wcześniej skalę⁴⁶. Współcześnie w niespotykanym dotychczas stopniu firmy potrafią dzielić swoje łańcuchy wartości i lokalizować każdą pojedynczą czynność zgodnie z logiką przewagi konkurencyjnej, a nie geograficznej wygody⁴⁷. W efekcie systematycznie rośnie wartość międzynarodowych obrotów dobrami pośrednimi (*intermediate manufactured products*). Ta sama tendencja jest obserwowana w przypadku usług związanych z procesem produkcji (*intermediate services*)⁴⁸. W 2008 roku ok. 40% całości wymiany towarowej (bez paliw), stanowiły dobra pośrednie wykorzystywane w procesach produkcyjnych⁴⁹. W 2009 roku udział tych dóbr w handlu światowym osiągnął

⁴³ A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 1999, s. 28.

⁴⁴ Globalny łańcuch wartości można również zdefiniować jako sekwencję czynności (operacji), za których pośrednictwem technologia wchodzi w interakcję z materiałem i nakładem pracy, a powstające w wyniku tego komponenty są następnie składane w jedną całość (montowane), wprowadzane na rynek przy udziale technik marketingowych i dystrybuowane. E. Thun, „Globalizacja produkcji”, w: J. Ravenhill (red.), *Globalna ekonomia polityczna*, Kraków 2011, s. 418.

⁴⁵ R. Baldwin, F. Robert-Nicoud, „Trade in goods and trade in tasks: An integrating framework”, *NBER Working Paper* 2010, nr 15882.

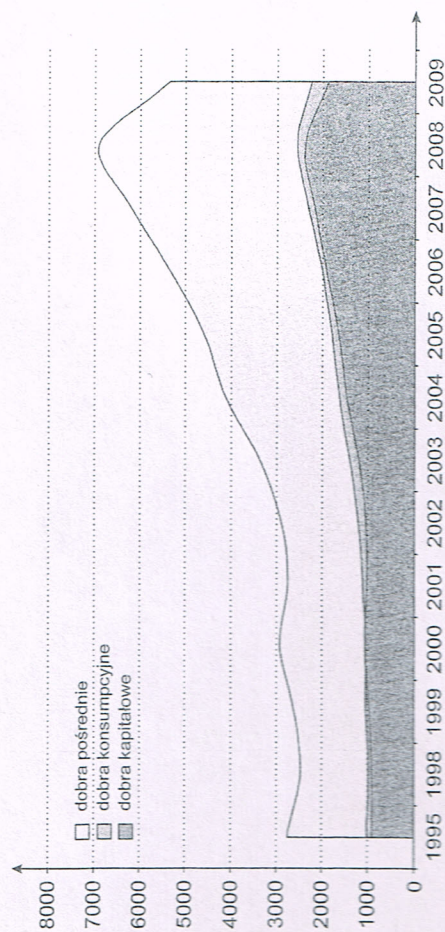
⁴⁶ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2006, s. 22.

⁴⁷ E. Thun, op. cit., s. 420.

⁴⁸ Za usługi pośrednie służące obsłudze procesów produkcyjnych uznaje się usługi pozostałe. IDE-JETRO, WTO, op. cit., s. 80.

⁴⁹ A. Maurer, Ch. Degain, „Globalization and trade flows: What you see is not what you get!”, *Staff Working Paper* 2010, t. 12, s. 2.

poziom 51%⁵⁰. W latach 1995–2009 wartość międzynarodowego obrotu materialnymi dobrami pośrednimi wzrosła prawie dwukrotnie z 2,774 bln dol. do 5,373 bln dol. (ryciny 9 i 10). Wskaźnik ten przyjmuje różne wartości w poszczególnych krajach. W 2009 roku udział dóbr pośrednich w eksporcie Tajwanu przekroczył 70%, w przypadku Singapuru, Malezji i Indonezji wyniósł ponad 68%⁵¹. Dla porównania w przypadku Niemiec i Chin wskaźnik ten wynosi ok. 40%⁵².



Rycina 10. Wartość eksportu towarów (z wyłączeniem paliw) w latach 1995–2009 według grup produktów (w mld dol.)

Źródło: IDE-JETRO, WTO, op. cit., s. 81.

Dobłą ilustracją zmian zachodzących w globalnej produkcji, a tym samym w handlu międzynarodowym, jest również znaczący wzrost liczby wyspecjalizowanych producentów wytwarzających zakontraktowane towary, m.in. firm EMS (*electronic manufacturing services*). Przedsiębiorstwa tego typu na podstawie szablonów dostarczanych przez markowe firmy wytwarzają różnorodne produkty elektroniczne, komponenty wykorzystywane w dalszych etapach produkcji, składają je w całość i następnie eksportują gotowe produkty⁵³.

⁵⁰ IDE-JETRO, WTO, *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia*, Geneva 2011, s. 81.

⁵¹ Ibidem, s. 85.

⁵² A. Maurer, Ch. Degain, op. cit., s. 15.

⁵³ Branża EMS rozwinęła się na początku lat osiemdziesiątych XX wieku, gdy koncern IBM poszukiwał dostawców komponentów do komputerów osobistych. Wiele spośród tych przedsiębiorstw stało się ważnymi inwestorami zagranicznymi działającymi na wielu rynkach. Przykładowo Flextronics, jedna z największych firm w tym sektorze, posiada strukturę produkcji w 30 krajach, na pięciu kontynentach i tylko w samych Chinach zatrudnia ponad 50 tys. osób. E. Thun, op. cit., s. 422.

Podobnie wygląda sytuacja w branży motoryzacyjnej. W tym przypadku firmy dostarczające dobra pośrednie wykorzystywane w procesach produkcyjnych są równie duże jak firmy montażowe, na rzecz których pracują. Należy podkreślić, iż firmy montujące samochody dokonują outsourcingu nie tylko w zakresie części, elementów i podzespołów, ale korzystają z firm zewnętrznych także w zakresie wzornictwa⁵⁴.

W literaturze przedmiotu analizowany jest rozwój dwustronnych powiązań handlowych podobnymi produktami realizowany przez pięć grup partnerów handlowych: państwa wysoko rozwinięte (handel Północ-Północ), państwa rozwijające się (handel Południe-Południe), państwa o różnym poziomie rozwoju gospodarczego (handel Północ-Południe), państwa nowo uprzemysłowane, państwa przechodzące transformację systemową. Przeprowadzone badania potwierdzają wzrost handlu wewnątrzgałęziowego w przypadku każdej z wymienionych relacji, choć skala i charakter powiązań tego typu są jednak nieco odmiennie w każdym z wymienionych przypadków⁵⁵.

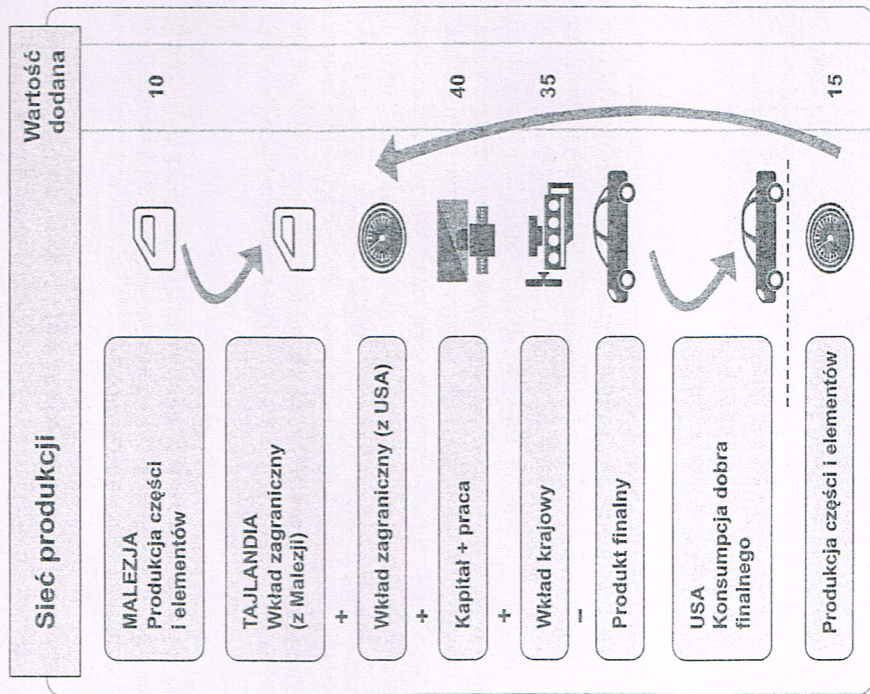
Strumienie wymiany wewnątrzgałęziowej można podzielić na odnoszące się do poziomu oraz pionowego różnicowania dóbr. Na tej podstawie wyróżnia się poziomy i pionowy handel wewnątrzgałęziowy. Różnicowanie poziome odnosi się do różnicowania dóbr identycznej jakości ze względu na ich cechy pozajakościowe (np. kolor, kształt). Z kolei różnicowanie pionowe ma miejsce wówczas, gdy poszczególne odmiany produktu różnią się jakością dóbr⁵⁶. Do handlu pionowego zalicza się również wewnątrzgałęziową wymianę dóbr finalnych i półproduktów pochodzących z jednej branży (pionowy międzynarodowy podział pracy, zob. rycina 11)⁵⁷. Handel ten rozwija się dynamicznie z uwagi na opisane w poprzednim rozdziale zmiany dotyczące organizacji procesu produkcji i jego wieloetapowość, która zyskuje na znaczeniu w praktyce gospodarczej w następstwie międzynarodowej fragmentaryzacji

⁵⁴ Ibidem.

⁵⁵ Zob. H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London 1975; P.K.M. Tharakan, „Bilateral intra-industry trade between countries with different factor endowment patterns”, w: P.K.M. Tharakan, J. Kol (red.), *Intra-industry Trade: Theory, Evidence and Extensions*, London 1989, s. 69–91; K. Matthews, „Intra-industry trade. An Australian panel study”, *Journal of Economic Studies* 1998, t. 25, nr 2, s. 84–97; H. Gabrisch, „Die Entwicklung der Handelsstrukturen der Transformationsländer”, w: G. Brunner, (red.), *Politische und Ökonomische Transformation in Osteuropa*, Berlin 1996, s. 193–220; L. Nilsson, „Essays on north-south trade”, *Land Economic Studies* 1997, nr 70 s. 45–77; J.A. Stone, H.H. Lee, „Determinants of intra-industry trade: A longitudinal, cross-country analysis”, *Weltwirtschaftliches Archiv* 1995, t. 131, nr 1, s. 67–85; L. Hellvin, *Vertical Intra-Industry Trade between China and OECD Countries*, Paris 1996.

⁵⁶ E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Warszawa 2002, s. 8.

⁵⁷ B. Balassa, „The determinants of intra-industry specialization in United States trade”, *Oxford Economic Papers* 1986, t. 38, s. 220–233.



Rycina 11. Przykład pionowej specjalizacji w ramach międzynarodowego łańcucha produkcji w sektorze motoryzacyjnym

Źródło: IDE-JETRO, WTO, op. cit., s. 97.

procesu produkcji⁵⁸. Z analiz dotyczących rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej wynika, iż większe znaczenie w całej wymianie produktów podobnych odgrywa handel pionowy niż poziomy⁵⁹. Obserwuje się również istotny wpływ stopnia umiędzynarodowienia procesów produkcji na wolumen obro-

⁵⁸ H.K. Nordås, „Vertical specialization and the quality of infrastructure”, *Staff Working Paper* 2003, nr 4, s. 3–4.

⁵⁹ Zob. D. Greenaway, R. Hine, C. Milner, „Country specific factors and the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade in the United Kingdom”, *Weltwirtschaftliches Archiv* 1994, t. 130, nr 1, s. 77–100.

tów wymiany pionowej. Im bardziej jest bowiem umiędzynarodowiony dany proces produkcji, czyli im większa jest liczba etapów produkcji zlokalizowanych w różnych krajach, tym większy jest wolumen związanej z nim wymiany wewnątrzgałęziowej. Dodatkowo można stwierdzić, iż im bardziej dany kraj jest zaangażowany w umiędzynarodową produkcję, tym większy odsetek jego PKB stanowi pionowy handel wewnątrzgałęziowy. Rozwój globalnych sieci produkcji stał się zatem ważnym czynnikiem wpływającym na dynamikę handlu wewnątrzgałęziowego⁶⁰.

Globalne łańcuchy wartości mogą przybrać postać wielu rozmaitych typów sieci. Przykładowo w odniesieniu do globalnego łańcucha towarów (*global commodity chain*) wyróżnia się łańcuch animowany przez nabywcę i łańcuch animowany przez producenta. W pierwszym przypadku wyciey detaliści – przedsiębiorstwa handlujące pod szyldem znanej marki i firmy handlowe – wykorzystują różne konfiguracje brandingu, wzornictwa, marketingu i wiedzy eksperckiej z zakresu technik sprzedaży do sprawowania kontroli nad zdecentralizowaną siecią firm dostawców zlokalizowanych często w państwach rozwijających się. W drugim przypadku łańcucha animowanego przez producenta decydującą rolę w kontrolowaniu powiązań odgrywają duże i częściej kapitałochłonne integrujące przedsiębiorstwa. W literaturze przedmiotu wyróżnia się ponadto sieci z udziałem dostawców towarów (*commodity suppliers*), czyli firm dostarczających podstawowe produkty w ramach powiązań na dystans, sieci dostawców związanych (*captive suppliers*) obejmujące firmy dostarczające specjalistyczne produkty, korzystające z linii produkcyjnych lub procesów wytwórczych ściśle dostosowanych do potrzeb konkretnych klientów, a także sieci dostawców dóbr finalnych zindywidualizowanych (*turn-key suppliers*) – firm produkujących na zamówienie często bardzo wyszukane produkty, dysponujących elastycznym zapleczem produkcyjnym, które może być wykorzystane do produkcji na potrzeby wielu klientów⁶¹.

Do analizy specjalizacji w ramach globalnych łańcuchów wartości oraz dystrybucji wartości dodanej wykorzystuje się zaproponowaną dla sektora IT przez Stan Shih, założyciela tajwańskiej firmy Acer „krzywą uśmiechu” (*smiling curve*)⁶². Według jego obserwacji na rynku komputerów osobistych na obu końcach łańcucha wartość dodana jest wyższa niż w jego środkowej części. W efekcie graficzna analiza wartości dodanej w łańcuchu produkcji przybiera kształt przypominający uśmiech (oś Y obrazuje wartość dodaną, oś X – etapy produkcji, zob. rycina 12). Na podstawie tego modelu firma Acer przyjęła strategię biznesową polegającą na odejściu od działalności głównie produkcyjnej i położeniu większego nacisku na globalny marketing marko-

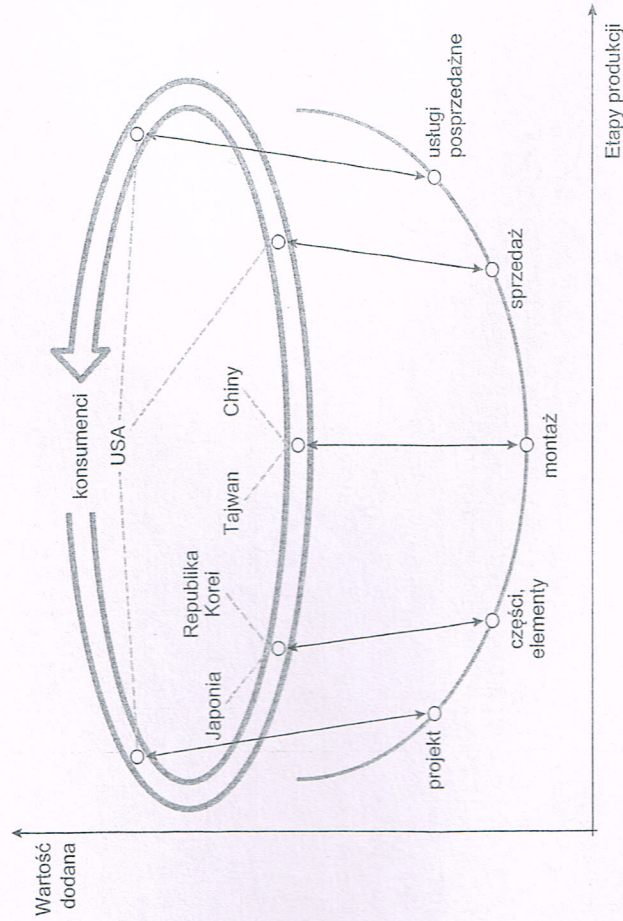
⁶⁰ Według dostępnych statystyk w przypadku państw rozwijających się udział eksportu wynikającego z włączenia tych gospodarek do globalnej sieci produkcji w całkowitym eksporcie od 2000 roku jest nie mniejszy niż 18%. A. Maurer, Ch. Degain, op. cit., s. 6.

⁶¹ E. Thun, op. cit., s. 429–430.

⁶² S. Shih, *Restructuring Acer*, Taipei 1996, s. 299.

wych komputerów osobistych i usług oraz rozwój działalności typu B&R (*research and development, R&D*).

W tym miejscu warto również zwrócić uwagę na rolę przedsiębiorstw międzynarodowych w kształtowaniu międzynarodowych struktur handlu. W ramach wewnętrznej struktury przedsiębiorstw międzynarodowych prowadzony jest zazwyczaj pionowy handel wewnątrzgałęziowy polegający na wymianie półproduktów o różnym stopniu przetworzenia oraz dóbr finalnych.



Rycina 12. Smiling curve dla przemysłu elektronicznego w regionie Azji i Pacyfiku⁶³

Źródło: An-Chi Tung, H. Wan, „Co-evolution of the electronics industry: Policy interactions across the Pacific”, *Pacific Economic Review* 2007, t. 12, z. 4, s. 452.

⁶³ Dwa krańcowe procesy operacyjne, zarówno projektowania produktów, jak i usług posprzedażnych to etapy tworzenia wysokiej wartości dodanej. Najmniejsza wartość dodana jest odnotowywana w przypadku montażu produktu. Tak więc wartość dodana zmienia się stopniowo: najpierw maleje, a następnie rośnie. W Stanach Zjednoczonych dysponujących dużym i chłonnym rynkiem wewnętrznym oraz charakteryzujących się wysokimi dochodami *per capita* firmy, takie jak Microsoft, Intel i Dell, specjalizują się w działalności polegającej na projektowaniu, sprzedaży oraz świadczeniu usług posprzedażnych. Chiny w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych są głównie miejscem lokowania działalności polegającej na produkcji i montażu. W tym przypadku w porównaniu do działalności koncernów amerykańskich występuje mniejszy kontakt z klientami. Podobne miejsce w łańcuchu produkcji zajmuje również Tajwan. Japonia i Republika Korei są z kolei dostawcami komponentów.

50%, takich jak Austria, Belgia, Czechy, Węgry, Holandia. Dodatkowo wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego w całkowitym handlu jest również charakterystyczny dla gospodarstw przyciągających znaczne ilości kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W tym przypadku można posłużyć się przykładami Polski, Słowacji, Meksyku oraz ponownie Węgier i Czech. Jak już wcześniej wspomniano, działalność przedsiębiorstw międzynarodowych łączy się bowiem z rozwojem handlu wewnątrzfirmowego, stanowiącego ważną część pionowej wymiany wewnątrzgałęziowej⁶⁷. Spośród państw odnotowujących niskie wskaźniki wymiany wewnątrzgałęziowej warto przyjrzeć się Japonii i Australii. W pierwszym przypadku niskie zaangażowanie w handel wewnątrzgałęziowy jest najprawdopodobniej związane ze strukturą wymiany handlowej (w imporcie dominują surowce i materiały, w eksporcie – wyroby przemysłu przetwórczego⁶⁸). W drugim przypadku niskie wskaźniki wymiany wewnątrzgałęziowej można tłumaczyć specyfiką położenia geograficznego Australii oraz charakterem prowadzonej przez to państwo polityki handlowej⁶⁹.

6. ROLA HANDLU ZAGRANICZNEGO WE WZROŚCIE GOSPODARCZYM

6.1. Funkcja dynamizująca wzrost gospodarczy

Charakteryzując międzynarodowe struktury handlu, oprócz struktury podmiotowej i rzeczowej oraz tempa wzrostu obrotów handlowych, należy zwrócić uwagę na rolę handlu zagranicznego we wzroście gospodarczym. Handel zagraniczny może bowiem spełniać funkcję dynamizującą wzrost gospodarczy oraz sprzyjać przenoszeniu koniunktury lub dekoniunktury w skali międzynarodowej.

W gospodarce rynkowej dysponującej wolnymi zasobami pracy oraz rezerwami aparatu produkcyjnego przyrost eksportu może być istotnym impulsem wzrostu gospodarczego. Uruchomiony w wyniku wzrostu wywozu mechanizm mnożnika eksportowego powoduje zwiększenie dochodu narodowego w skali większej niż wynikałoby to bezpośrednio z wielkości po-

wymiany w badanym okresie przekroczyła 5%. OECD, „Intra-industry and intra-firm trade and the internationalisation of production”, *OECD Economic Outlook* 2002, nr 71, s. 161.

⁶⁷ S. Brakman, H. Garretsen, Ch. van Marrewijk, A. Witteloostuijn, *Nations and Firms in the Global Economy. an Introduction to International Economics and Business*, Cambridge 2009, s. 99–100.

⁶⁸ E. Czarny, op. cit., s. 194.

⁶⁹ A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Gdańsk 1996, s. 69. Szerzej: K. Sharma, „Pattern and determinants of intra-industry trade in Australia manufacturing”, *Center Discussion Paper*, grudzień 1999, nr 813.

Szacuje się, iż co najmniej połowa światowego handlu to handel wewnątrzfirmowy, realizowany w ramach wewnętrznej struktury przedsiębiorstwa obejmującej centralę i filie ulokowane w innych państwach. Obserwowany jest również systematyczny wzrost udziału filii przedsiębiorstw międzynarodowych w eksporcie poszczególnych gospodarstw narodowych. W niektórych przypadkach udział filii przedsiębiorstw międzynarodowych w eksporcie jest bardzo wysoki. W 2000 roku w eksporcie Polski, Estonii, Węgier wyniósł on odpowiednio 56%, 60% i 80%. W Irlandii w 1999 roku dla wyrobów przemysłowych udział filii przedsiębiorstw międzynarodowych w eksporcie tych produktów wyniósł nawet 90%. Dla porównania w tym samym czasie wskaźnik ten w Kanadzie wyniósł 39%, w Finlandii – 31%, w Holandii – 22%, w Portugalii – 21%, w Szwecji – 36%, w Stanach Zjednoczonych – 14%, natomiast w Chinach – 44%⁶⁴.

Tendencją do wzrostu obrotów wewnątrzfirmowych dotyczy zarówno handlu towarami, jak i usługami. Brak jest niestety pełnych i wyczerpujących statystyk obrazujących skalę tego zjawiska. Większość państw przygotowuje także statystyki w bardzo ograniczonej formie, a niektóre w ogóle nie zbierają tego typu danych. W zasadzie jedynie Stany Zjednoczone publikują obszerne statystyki dotyczące handlu międzyfirmalnego na podstawie danych zebranych przez służby celne⁶⁵.

O intensywności handlu wewnątrzgałęziowego decyduje ponadto wiele innych czynników, takich jak bliskość geograficzna i związane z nią koszty transportu, wspólnota kulturowa handlujących krajów oraz podobieństwo preferencji ich obywateli, rosnący dochód *per capita*, wielkość kraju mierzona rozmiarami PKB, a także poziom otwarcia gospodarek.

W celu ukazania rozmiarów handlu wewnątrzgałęziowego stosowane są zazwyczaj metody pośrednie polegające na określeniu udziału handlu wewnątrzgałęziowego w całej wymianie towarowej danego kraju. Na tej podstawie OECD, analizując dane z lat 1988–2000, wyróżniła gospodarki, które charakteryzuje wysoki i rosnący handel wewnątrzgałęziowy (Czechy, Słowacja, Meksyk, Węgry, Niemcy, Stany Zjednoczone, Polska, Portugalia), wysoki i stabilny handel wewnątrzgałęziowy (Francja, Kanada, Austria, Wielka Brytania, Szwajcaria, Belgia, Luksemburg, Hiszpania, Holandia), niski i rosnący handel wewnątrzgałęziowy (Republika Korei, Japonia), niski i stabilny handel wewnątrzgałęziowy (Nowa Zelandia, Turcja, Norwegia, Grecja, Australia, Islandia)⁶⁶. Wysokie wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego dotyczą zazwyczaj gospodarstw otwartych, w których stopa eksportu przekracza

⁶⁴ UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Competitiveness*, New York 2002, s. 154.

⁶⁵ R. Lanz, S. Mioudot, „Intra-firm trade: Patterns, determinants and policy implications”, *OECD Trade Policy Working Papers* 2011, nr 114, s. 5.

⁶⁶ Handel wewnątrzgałęziowy został sklasyfikowany jako wysoki, jeżeli udział tej formy wymiany w ogólnych rozmiarach wymiany w całym okresie był wyższy niż 50%. Rosnący handel wewnątrzgałęziowy oznacza sytuację, w której stopa wzrostu tej formy

czątkowego impulsu⁷⁰. Przyrost dochodu narodowego związany ze wzrostem eksportu jest jednak zależny nie tylko od wielkości wywozu, ale również od wydatków konsumpcyjnych pracowników zatrudnionych przy produkcji zarówno na rynki zagraniczne, jak i na rynek krajowy.

Należy także podkreślić, że zmiany aktywności gospodarczej w jednym kraju mogą oddziaływać poprzez handel zagraniczny na stan koniunktury w innych krajach. Działanie tego mechanizmu jest szczególnie wyraźnie widoczne, gdy na kraj, w którym zapoczątkowany jest przyrost dochodu, przypada znacząca część importu światowego. Wzrost gospodarczy w takim kraju oraz zwiększone zakupy na rynku międzynarodowym za pomocą mechanizmu mnożnikowego przenoszą koniunkturę do innych gospodarstw. Nie można jednak zapomnieć, że w skali międzynarodowej w ten sam sposób przenoszone są również negatywne impulsy. Kryzys gospodarczy w jednym kraju i związany z nim spadek zakupów za granicą prowadzi bowiem do spadku eksportu partnera. Najbardziej znanym przykładem załamania koniunktury na skutek spadku popytu zagranicy, wzmocnionego działaniem mechanizmu mnożnikowego, był tzw. wielki kryzys gospodarczy z lat 1929–1933. Doszło wówczas do przeniesienia za pośrednictwem handlu kryzysu gospodarczego ze Stanów Zjednoczonych do Europy, gdzie – tak jak w gospodarce amerykańskiej – doszło do załamania produkcji. Również kryzys gospodarczy z roku 2008 może stanowić dobrą ilustrację tego procesu.

6.2. Udział handlu zagranicznego w tworzeniu i podziale dochodu narodowego

Analizując strukturę handlu światowego, należy zwrócić uwagę nie tylko na wartość eksportu realizowanego przez poszczególne gospodarki narodowe, ale również na wskaźniki określające stopień zaangażowania głównych światowych eksporterów w wymianę międzynarodową. Do podstawowych wskaźników określających stopień zaangażowania danego kraju w wymianę handlową z zagranicą należą rozmiary eksportu i importu w porównaniu z wielkością dochodu narodowego, mierzone za pomocą stop eksportu i importu. Mierniki te wskazują, jaki jest udział handlu zagranicznego w tworzeniu (stopa eksportu) i podziale (stopa importu) dochodu narodowego. Dane zaprezentowane w tabelach 9 i 10 wskazują, że wskaźniki te są wysokie w przypadku gospodarstw małych i wyspecjalizowanych (Holandia, Belgia, Hongkong), gdzie osiągały wartość przekraczającą znacznie 60%. W krajach dużych, których gospodarka jest w znacznym stopniu samowystarczalna, stopa eksportu i importu przyjmuje niższe wartości. Dla przykładu w Stanach Zjednoczonych w latach 1985–2009 udział eksportu w PKB wahał się w przedziale 6–13%. Stopa importu w tym samym czasie przyjmowała wartości od 10 do 18%.

⁷⁰ Mnożnik eksportowy to liczba wskazująca, ile razy (o jaką wielokrotność) zwiększa się (zmniejsza się) wartość nominalnego dochodu narodowego wskutek pierwotnego impulsu w postaci zwiększenia się (zmniejszenia się) wartości eksportu.

Tabela 9. Eksport towarów i usług jako procent PKB w latach 1985–2010: główni eksporterzy

Państwo	1985	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Chiny	9	16	23	23	25	30	34	37	39	38	35	27	29
Niemcy	25	25	33	35	36	36	38	41	45	45	47	41	–
USA	7	10	11	10	9	9	10	10	11	12	13	11	–
Japonia	14	10	11	11	11	12	13	14	16	18	18	13	–
Holandia	62	56	70	67	64	63	66	70	73	74	77	69	–
Francja	23	21	29	28	27	26	26	26	27	27	27	23	–
Włochy	22	19	27	27	26	25	25	26	28	29	29	24	–
Belgia	68	67	78	78	77	74	77	80	82	83	86	73	–
Republika Korei	32	28	39	36	33	35	41	39	40	42	53	50	–
Wielka Brytania	29	24	28	27	26	26	25	26	28	27	29	28	–
Kanada	28	26	46	44	42	38	38	38	36	35	35	29	–
Hongkong (Chiny)	108	131	29	139	150	171	190	199	206	208	212	195	223
Rosja	–	18	44	37	35	35	34	35	34	30	31	28	29
Indie	5	7	13	13	14	15	18	19	21	20	23	20	18

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data on line, <http://www.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS> [dostęp 11.10.2011].

W przypadku dużych gospodarstw europejskich udział eksportu i importu w PKB jest znacznie wyższy niż w Stanach Zjednoczonych. W Niemczech stopa eksportu w omawianym okresie wahała się od 25% w 1995 roku do 47% w 2008. Stopa importu przyjmowała natomiast wartość od 25 do 41%. W tym miejscu warto się również przywrzeć zmianom dotyczącym udziału handlu zagranicznego w PKB dynamicznie rozwijających się gospodarstw Chin i Indii. W przypadku tych gospodarstw dostrzec można bowiem nie tylko wspomniany już wzrost wartości obrotów handlowych, ale również rosnący udział handlu zagranicznego w dochodzie narodowym. Zastanawiając się nad przyczynami różnicowania państw w zakresie wielkości przeciętnych stop eksportu i importu, można stwierdzić, iż ich poziom zależy od wielkości kraju, jego wyposażenia w bogactwa naturalne, kosztów wydobycia surowców oraz poziomu i struktury dochodu narodowego⁷¹.

⁷¹ K. Budzyński, *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Kraków 2008, s. 14.

Tabela 10. Import towarów i usług jako procent PKB w latach 1985–2010: główni importerzy

Państwo	1985	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Chiny	13	21	20	23	27	31	32	31	32	30	27	22	25
Niemcy	27	33	33	31	32	33	36	40	40	40	41	36	–
USA	10	11	15	14	14	14	15	16	17	17	18	14	–
Japonia	11	9	10	10	10	10	11	13	15	16	17	12	–
Holandia	58	53	65	61	58	57	59	61	65	66	68	62	–
Francja	24	23	28	27	25	25	26	27	28	29	29	25	–
Włochy	22	19	26	26	25	24	25	26	29	29	29	24	–
Belgia	67	65	75	74	71	69	72	76	78	80	85	70	–
Republika Korei	31	29	36	33	32	33	37	37	38	40	54	46	–
Wielka Brytania	27	26	29	29	29	28	28	30	32	30	32	30	–
Kanada	26	26	40	38	37	34	34	34	34	33	34	30	–
Hongkong (Chiny)	97	122	139	134	141	162	181	186	194	197	202	188	217
Rosja	–	18	24	24	24	24	22	22	21	22	22	21	20
Indie	8	9	14	14	15	16	19	22	24	24	24	24	25

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data on line, <http://www.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS> [dostęp 11.10.2011].

Oprócz wspomnianych przeciętnych mierników ukazujących wpływ handlu zagranicznego na gospodarkę narodową wyróżnia się również krańcowe stopy eksportu i importu (tabela 11 i 12). Pierwszy z tych wskaźników obrazuje udział przyrostu wywozu przy zmianie dochodu narodowego o jednostkę. Drugi natomiast – zmianę importu przy zmianie poziomu dochodu narodowego o jednostkę. O poziomie krańcowych stóp eksportu i importu decyduje struktura produkcji, struktura popytu oraz poziom rozwoju gospodarczego. Stosunkowo niewysokie wskaźniki krańcowej stopy importu są odnotowywane w gospodarkach wysoko rozwiniętych, w których struktura produkcji jest zgodna ze strukturą popytu. W krajach, w których struktura produkcji zdeteminowana jest przez zasoby naturalne, poziom krańcowych stóp eksportu i importu będzie znacznie wyższy od analogicznych wskaźników dla krajów, w których struktura produkcji jest w znacznej mierze zdeteminowana przez strukturę popytu⁷². Oznacza to między innymi, że wzrost dochodu w tych gospodarkach pociągnie za sobą znaczne zwiększenie popytu na import.

⁷² Ibidem.

Tabela 11. Krańcowa stopa eksportu wybranych państw w latach 2001–2010

Państwo	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Chiny	0,15	0,51	0,63	0,58	0,55	0,49	0,36	0,22	-0,52	0,30
Niemcy	-2,52	0,45	0,36	0,59	1,90	1,26	0,60	0,51	1,16	-7,60
USA	-0,19	-0,08	0,08	0,18	0,15	0,20	0,35	0,56	1,05	0,49
Japonia	0,14	0,08	0,19	0,29	-0,79	-0,34	5,16	0,17	-1,44	0,43
Holandia	0,03	0,47	0,58	1,15	1,9	0,32	0,80	0,80	2,30	-6,90
Francja	-0,40	0,12	0,21	0,16	0,63	0,47	0,25	0,29	0,89	-0,57
Włochy	0,27	0,12	0,19	0,30	0,48	0,61	0,37	0,25	0,84	-0,73
Belgia	–	–	-0,69	1,16	2,01	1,56	1,33	1,15	3,14	-12,08
Republika Korei	0,73	0,17	0,51	0,88	0,29	0,44	0,63	-0,58	0,77	0,61
Wielka Brytania	1,90	0,15	0,19	0,23	0,60	0,56	0,11	0,12	0,33	0,70
Kanada	1,91	-0,30	0,18	0,39	0,34	0,22	0,25	0,51	0,90	0,33
Hongkong (Chiny)	4,19	-5,14	-5,53	6,21	2,94	3,23	2,26	3,43	7,65	6,03
Rosja	0,11	0,20	0,36	0,32	0,37	0,29	0,19	0,35	0,40	3,10
Indie	0,09	0,28	0,15	0,26	0,33	0,33	0,15	-2,25	-0,26	0,24

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data on line, <http://www.worldbank.org> (11.10.2011); World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 209–226.

Tabela 12. Krańcowa stopa importu wybranych państw w latach 2001–2010

Państwo	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Chiny	0,17	0,45	0,67	0,56	0,33	0,32	0,24	0,19	-0,26	0,47
Niemcy	0,65	0,05	0,33	0,44	1,76	1,01	0,44	0,52	0,96	-7,20
USA	-0,24	0,07	0,23	0,35	0,29	0,29	0,20	0,54	2,35	0,70
Japonia	0,06	0,07	1,54	0,24	-1,18	-0,39	3,75	0,31	1,51	0,32
Holandia	0,47	0,40	0,51	0,98	1,71	1,41	0,77	1,12	1,79	-6,50
Francja	-0,71	0,06	0,24	0,31	0,50	0,36	0,32	0,38	0,81	-0,74
Włochy	-0,05	0,15	0,21	0,30	0,72	0,78	0,35	0,32	0,90	-4,7
Belgia	–	–	0,74	1,13	2,27	1,54	1,27	1,47	3,63	-11,67
Republika Korei	0,68	0,20	0,44	0,70	0,37	0,54	0,63	-0,76	1,31	0,64
Wielka Brytania	0,56	0,21	0,20	0,27	0,72	0,60	0,12	-0,05	0,38	1,10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Kanada	1,87	0,07	0,18	0,32	0,34	0,08	0,28	0,46	0,60	0,35
Hongkong (Chiny)	4,53	-2,5	-4,88	6,10	3,37	3,17	2,33	3,28	7,18	6,36
Rosja	0,27	0,26	0,21	0,16	0,19	0,19	0,23	0,23	0,26	0,26
Indie	-0,01	0,24	0,21	0,30	0,48	0,40	0,21	-3,80	-0,42	0,30

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data on line, <http://www.worldbank.org> (11.10.2011); World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 209–226.

Porównanie krańcowych i przeciętnych stóp eksportu oraz importu daje w efekcie kolejny miernik uzależnienia dochodu narodowego od handlu zagranicznego, tj. dochodową elastyczność eksportu i importu (tabela 13 i 14). Wskaźniki te dostarczają informacji o relatywnych zmianach eksportu (dochodowa elastyczność eksportu) lub importu (dochodowa elastyczność importu) w stosunku do relatywnych zmian dochodu narodowego. Wskaźniki dochodowej elastyczności wskazują również na rolę handlu zagranicznego w procesie wzrostu gospodarczego. Gdy dochodowa elastyczność eksportu jest większa od jedności, eksport jest czynnikiem przyspieszającym rozwój gospodarczy danego kraju.

Tabela 13. Dochodowa elastyczność eksportu wybranych państw w latach 2001–2010

Państwo	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Chiny	0,65	2,04	2,10	1,70	1,48	1,25	0,94	0,62	-1,9	1,03
Niemcy	-7,20	1,25	1,00	1,55	4,63	2,80	1,33	1,08	2,82	-
USA	-1,90	-0,88	0,88	1,80	1,50	1,81	2,91	4,30	9,54	-
Japonia	1,27	0,72	1,58	2,23	-5,64	-2,12	28,66	0,94	-11,07	-
Holandia	0,04	0,73	0,92	1,74	2,71	0,43	1,08	1,03	3,33	-
Francja	-1,42	0,44	0,80	0,61	2,42	1,74	0,92	1,07	3,86	-
Włochy	1,00	0,46	0,76	1,20	1,84	2,17	1,27	0,86	3,50	-
Belgia	-	-	-0,93	1,50	2,51	1,90	1,60	1,33	4,30	-
Republika Korei	2,02	0,51	1,45	2,14	0,74	1,10	1,50	-1,09	1,54	-
Wielka Brytania	7,03	0,57	0,73	0,92	2,30	2,00	0,40	0,41	1,17	-
Kanada	4,34	-0,71	0,47	1,02	0,89	0,61	0,71	1,45	3,10	-
Hongkong (Chiny)	3,01	-3,42	-3,23	3,26	1,47	1,56	1,08	1,61	3,92	0,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data on line, <http://www.worldbank.org> (11.10.2011); World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 209–226.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Rosja	0,29	0,57	1,02	0,94	1,05	0,85	0,63	1,12	1,42	20,79
Indie	0,69	2,00	1,00	1,44	1,73	1,57	0,75	-9,78	-1,30	17,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data on line, <http://www.worldbank.org> (11.10.2011); World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 209–226.

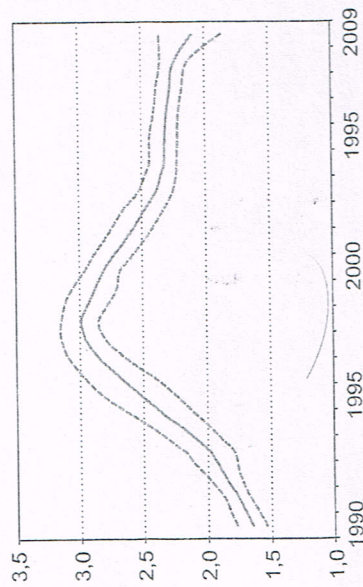
Tabela 14. Dochodowa elastyczność importu wybranych państw w latach 2001–2010

Państwo	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Chiny	0,85	1,95	2,48	1,80	1,03	1,03	0,80	0,70	-1,18	1,88
Niemcy	1,96	0,16	1,03	1,33	4,88	2,52	1,10	1,26	2,66	-
USA	-1,71	0,50	1,64	2,33	1,81	1,70	1,17	3,00	16,78	-
Japonia	0,60	0,70	15,40	2,18	-9,07	-2,60	23,43	1,82	12,58	-
Holandia	0,77	0,68	0,89	3,76	2,80	2,16	1,16	1,64	2,88	-
Francja	-2,62	0,24	0,96	1,19	1,85	1,28	1,10	1,31	3,24	-
Włochy	-0,19	0,60	0,87	1,20	2,76	2,68	1,20	1,10	3,75	-
Belgia	-	-	1,07	1,56	2,98	1,97	1,58	1,72	5,18	-
Republika Korei	2,06	0,62	1,33	1,89	1,00	1,42	1,57	-1,40	2,84	-
Wielka Brytania	1,93	0,72	0,71	0,96	2,40	1,8	0,40	-0,15	1,26	-
Kanada	4,92	0,18	0,52	0,94	1,00	0,23	0,84	1,35	2,00	-
Hongkong (Chiny)	3,38	-1,77	-3,01	3,37	1,81	15,09	1,18	1,62	3,81	2,93
Rosja	1,12	1,08	0,87	0,72	0,86	0,90	1,04	1,04	1,23	1,30
Indie	-0,07	1,60	1,31	1,57	2,18	1,66	0,87	-13,10	-1,75	1,20

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Bank Data on line, <http://www.worldbank.org> (11.10.2011); World Trade Organization, *International Trade Statistics 2011*, op. cit., s. 209–226.

Od końca lat osiemdziesiątych XX wieku można zaobserwować wzrost elastyczności handlu światowego (rycina 13). Tendencja ta jest przypisywana wspomnianej już zmianie modelu produkcji i związanym z tym rozwojem globalnej sieci produkcji. W literaturze przedmiotu dominuje jednak pogląd, że relatywny wzrost elastyczności handlu międzynarodowego jest zjawiskiem jedynie tymczasowym i wskaźniki elastyczności eksportu i importu powrócą stopniowo do poziomu długookresowej średniej⁷³.

⁷³ Szerzej: H. Escaith, N. Lindenberg, S. Miroudot, „International supply chains and trade elasticity in time of global crisis”, *Staff Working Paper 2010*, t. 8.



Rycina 13. Dochodowa elastyczność światowego importu w latach 1990–2009 (średnia dziesięcioletnia)

Źródło: A. Maurer, Ch. Degain, „Globalization and trade flows: What you see is not what you get!”, *Staff Working Paper* 2010, t. 12, s. 3.

6.3. Wpływ zmiany *terms of trade* na podział korzyści z handlu zagranicznego

Omawiając związek między handlem zagranicznym a wzrostem i rozwojem gospodarczym, warto przywrócić się kształtowaniu *terms of trade*, definiowanych jako stosunek cen dóbr eksportowanych do cen dóbr importowanych przez dane państwo (cenowe *terms of trade*). Wskaźnik ten pokazuje korzyści z handlu zagranicznego osiągnęte w danej gospodarce, obrazuje bowiem siłę nabywczą eksportu danej gospodarki, tj. stosunek, w jakim eksport jednego kraju jest wymieniany na eksport innego kraju. Jest to zatem wskaźnik pokazujący w sposób syntetyczny ich wzajemną konkurencyjność. Z tego powodu ekonomisci od dawna interesowali się zmianami *terms of trade*⁷⁴. Problemem kształtowania się *terms of trade* zajął się m.in. Raúl Prebisch (1901–1986), znany ekonomista oraz funkcjonariusz międzynarodowy podejmujący problemy udziału państw rozwijających się w międzynarodowym podziale pracy.

Raúl Prebisch zaznaczył swoją obecność w teorii międzynarodowej polityki ekonomicznej, odrzucając założenie o korzyściach wolnego handlu dla wszystkich podmiotów gospodarki światowej. Jego zdaniem specjalizacja zgodnie z teorią kosztów komparatywnych D. Ricarda ograniczyła możliwości państw mniej rozwiniętych w osiąganiu korzyści z postępu technicznego. W ramach układu centrum–peryferie dochodzi do nierównej wymiany handlowej, której konsekwencją w przypadku państw peryferii jest m.in. strukturalne bezrobocie, niższy dochód narodowy, nierównowaga bilansu handlowego oraz pogorszenie się *terms of trade*. W długim okresie względny spadek cen produktów rolnych i surowców eksportowanych przez państwa rozwijające się w porówna-

⁷⁴ J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Warszawa 2011, s. 81.

niu do produktów przemysłowych eksportowanych przez państwa rozwinięte jest przyczyną sytuacji, w której państwa rozwijające się, aby uzyskać tę samą porcję dóbr importowanych, muszą eksportować coraz więcej własnych produktów. Dochodzi zatem do pogorszenia się *terms of trade* państw rozwijających się. Stwierdzenie to stanowi jądro tzw. hipotezy Prebisch–Singera postawionej niezależnie, choć równocześnie, przez obu ekonomistów⁷⁵.

Hipoteza ta jest oparta m.in. na dwóch założeniach: wizji gospodarki światowej opartej na modelu centrum–peryferie oraz przeciwstawieniu homogenicznej i zróżnicowanej struktury produkcji centrum heterogenicznej i wyspecjalizowanej struktury peryferii⁷⁶. Analizując *terms of trade* Wielkiej Brytanii z lat 1876–1938 Prebisch zaobserwował, iż w badanym okresie średnia cena towarów przemysłowych w Wielkiej Brytanii wzrosła znacznie bardziej niż ceny surowców i artykułów rolnych⁷⁷. W przypadku względnego spadku cen importowanych wobec cen eksportowanych dane państwo jest zmuszone zwiększyć wolumen eksportu, aby utrzymać import na dotychczasowym poziomie. Innymi słowy: rzeczywiste koszty alternatywne jednostki importu danego państwa rosną, gdy uzyskane ceny eksportu w porównaniu do cen importu spadają. Negatywne konsekwencje takiej sytuacji dla państw rozwijających się są nieuniknione. Wielkość końcowego importu ulega redukcji, a możliwość osiągnięcia zysków z czynników produkcji (pracy i kapitału) w sektorze eksportowym wraz ze wzrostem produkcji jest silnie ograniczona⁷⁸. Wśród przyczyn tego zjawiska Prebisch wymienia różne elastyczności cenowe surowców i produktów rolnych oraz produktów przemysłowych, a także różnice w przepływie technologii⁷⁹.

⁷⁵ Do podobnych wniosków doszli również twórcy teorii częściowej pauperyzacji V.K.R.R. Rao i H. Myint. Zob. V.K.R.R. Rao, „Investment, income and the multiplier in an underdeveloped country”, w: A.N. Agarwala, S.P. Singh (red.), *The Economics of Underdevelopment*, London 1971, s. 205–218; H. Myint, „The gains from international trade and the backward countries”, *Review of Economic Studies* 1954, nr 55, t. 22, s. 129–142. Inne strukturalistyczne koncepcje handlu międzynarodowego upatrują przyczyn nierównego podziału korzyści z wymiany w różnych pozycjach państw w handlu światowym (zob. F. Perroux, „Entwurf einer Theorie der dominierenden Wirtschaft”, *Zeitschrift für Nationalökonomie* 1952, nr 13) lub w mechanizmach oddziaływania międzynarodowego (G. Myrdal, *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London 1959).

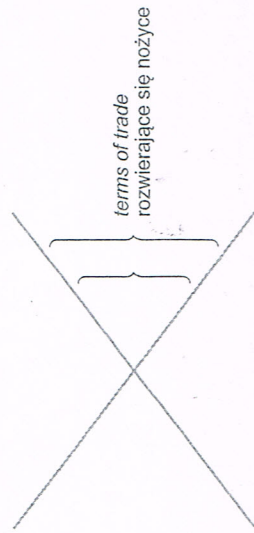
⁷⁶ O. Rodriguez, „Fundamentos del estructuralismo latinoamericano”, *Comercio exterior* 2001, t. 51, nr 2, s. 105. Próbie udowodnienia hipotezy Prebisch–Singera zob.: M.G. Lutz, „A general test of the Prebisch–Singer hypothesis”, *Review of Development Economics* 1999, t. 3, s. 44–57.

⁷⁷ H.W. Singer oparł swoje wnioski na danych dotyczących *terms of trade* Stanów Zjednoczonych z lat 1948–1949.

⁷⁸ Por. A.M. Bianchi, C. Salviano, „Raúl Prebisch and the beginnings of latin american school of economics: A rhetorical perspective”, *Journal of Economic Methodology* 1999, t. 6, s. 423–438.

⁷⁹ Szerzej: A. Wróbel, „Raúl Prebisch wizja gospodarki światowej i jego rola w rozwoju teorii wymiany międzynarodowej”, w: R. Kuźniar (red.), *Porządek międzynarodowy u progu XXI wieku*, Warszawa 2005, s. 617–643.

ceny produktów przemysłowych

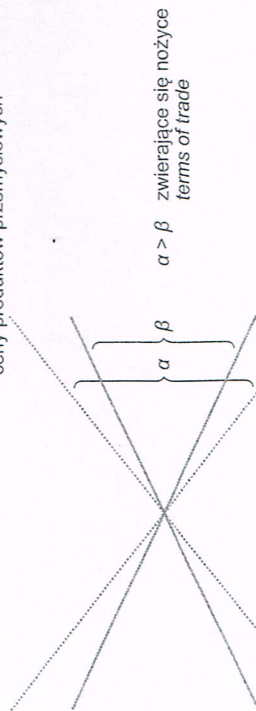


ceny surowców i produktów rolnych

Rycina 14. Terms of trade zaobserwowane przez Prebisch'a i Singera

Źródło: K. Żukrowska, „Terms of trade i fair trade – teoria R. Prebisch'a dzisiaj”, w: K. Żukrowska, (red.) *Fair trade w globalizującej się gospodarce*, Warszawa 2010, s. 23.

ceny produktów przemysłowych



ceny surowców i produktów rolnych

Rycina 15. Zamykające się nożyce terms of trade w latach 2000–2008

Źródło: K. Żukrowska, „Terms of trade...”, op. cit., s. 23.

Zmiany dotyczące kształtowania się cen artykułów przemysłowych oraz cen surowców i żywności, a tym samym zmiana, jaka zaszła w kształtowaniu się *terms of trade*, mogą dać początek nowemu podejściu do wymiany międzynarodowej oraz związanych z nią korzyści (por. rycina 14 i 15). Obecna sytuacja, w której nożyce cen zacinają się zwierając, może sprzyjać odnowieniu przez państwa rozwijające się większych korzyści z wymiany międzynarodowej⁸⁰. Ceny surowców i żywności w drugiej połowie pierwszej dekady

⁸⁰ K. Żukrowska, „Terms of trade i fair trade – teoria R. Prebisch'a dzisiaj”, w: K. Żukrowska (red.), *Fair trade w globalizującej się gospodarce*, Warszawa 2010, s. 12. Szerzej: eadem, „Znaczenie zmian terms of trade dla rozwoju gospodarki światowej (teoria R. Prebisch'a – analiza we współczesnych warunkach)”, w: K. Żukrowska (red.), *Nauki ekonomiczne i społeczne i rozwój*, Warszawa 2008, s. 15–31.

XXI wieku zaczęły wzrastać⁸¹. Jednocześnie obserwowano spadek cen wyrobów przemysłowych. Można uznać, iż obserwowana w przypadku artykułów przemysłowych tendencja spadku cen to wynik kosztów siły roboczej, efekt skali produkcji oraz rozłożenia się kosztów wykorzystania nowoczesnych technologii⁸². Dodatkowo na ceny produktów sektora przemysłowego wpływa proces przenoszenia produkcji z krajów wysoko rozwiniętych do dynamicznie rozwijających się gospodarek określanych pojęciem rynków wschodzących. W efekcie, jak zauważa Katarzyna Żukrowska, mamy do czynienia z nowym rodzajem *terms of trade*. Państwa rozwijające się wspólnie coraz częściej importują kapitał i technologie, w zamian oferując produkty przemysłowe i surowce⁸³. Wspomniana strukturalna zmiana w międzynarodowym podziale pracy stwarza warunki dla sprawniejszego podziału ko-ryści z handlu międzynarodowego, niż miało to miejsce w ramach tzw. tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy, w ramach którego państwa rozwijające wymieniały żywność i surowce na produkty przetworzone. Trudno jest jednak przewidzieć, czy obserwowane w ostatnich latach tendencje dotyczące kształtowania się cen poszczególnych grup produktów zostaną zachowane. Z całą pewnością będziemy jednak obserwowali dalsze zmiany dotyczące kształtowania się *terms of trade*.

* * *

Podsumowując powyższe rozważania, należy zauważyć, iż międzynarodowy podział pracy ulega ciągłym przemianom. Zmienia się bowiem zakres i charakter międzynarodowej specjalizacji produkcji oraz miejsce poszczególnych krajów w tej specjalizacji. Zmianie ulegają również związki gospodarcze, w tym handlowe, między krajami. Postępujący proces globalizacji oraz integracji gospodarczej sprzyja tworzeniu nowych międzynarodowych relacji i więzi gospodarczych oraz zacieśnianiu już istniejących.

W wyniku działalności przedsiębiorstw międzynarodowych tworzy się globalna sieć produkcji (*global production chain*), czyli system powiązań produkcyjnych między gospodarkami, w którym każda z nich specjalizuje się w pewnej części procesu produkcyjnego danego dobra⁸⁴. Taki sposób wytwarzania towarów skutkuje również wzrostem udziału dóbr pośrednich

⁸¹ Zob. A. Wróbel, „Implikacje wzrostu cen surowców rolno-spożywczych dla bezpieczeństwa państwa i stosunków międzynarodowych”, w: J. Symonides (red.), *Świat wobec współczesnych wyzwań i zagrożeń*, Warszawa 2010, s. 165–185.

⁸² K. Żukrowska, „Terms of trade...”, op. cit., s. 17.

⁸³ Ibidem, s. 23.

⁸⁴ Zob. I. Ivarsson, C.G. Alvstam, „Global production and trade systems: The Volvo case”, w: P. Pellenberg, E. Wever (red.), *International Business Geography. Case Study of Corporate Firms*, London, New York 2008, s. 61–82; H.P. Dörrenbächer, Ch. Schulz, „The organization of the production process: The case of Smartville”, w: P. Pellenberg, E. Wever (red.), op. cit., s. 83–96.

w obrotach całkowitych (materiałów, części, komponentów). Przedsiębiorstwa międzynarodowe wyznaczają poszczególne gospodarkom miejsce w globalnym systemie powiązań produkcyjnych. W wyniku tego procesu dany kraj i jego gospodarka mogą zostać do takiej sekwencji w międzynarodowym podziale pracy, który nie musi być korzystny dla niego w długim okresie. Rozwój gospodarczy państw może zostać w ten sposób uzależniony od obcych podmiotów. Z tego względu przedsiębiorstwa międzynarodowe można uznać za wpływowe podmioty nie tylko handlu międzynarodowego, lecz także całej gospodarki światowej. Należy się spodziewać, iż w kolejnych latach udział przedsiębiorstw międzynarodowych w handlu światowym będzie nadal wzrastał.

Współczesny handel międzynarodowy charakteryzuje – obok rosnącej roli przedsiębiorstw międzynarodowych przejawiającej się w postaci wzrostu znaczenia obrotów wewnątrzfirmowych oraz rosnącej dynamiki pionowego handlu wewnątrzgałęziowego – znacząca koncentracja. Analiza danych statystycznych przywołanych w tej części pracy dowodzi, że dominującą pozycję w międzynarodowych obrotach towarowych i usługowych zajmują państwa wysoko rozwinięte. Obserwuje się także rosnącą rolę rynków wschodzących, czego przykładem są gospodarki Chin i Indii. Handel międzynarodowy jest ponadto skoncentrowany regionalnie. Największy udział w wymianie zarówno towarów, jak i usług mają bowiem trzy regiony: Europa, Ameryka Północna i Azja. W strukturze rzeczowej handlu światowego dominują artykuły przemysłowe oraz obserwuje się wzrost znaczenia usług, co jest związane bezpośrednio z rolą, jaką sektor ten odgrywa w gospodarkach narodowych. Należy przypuszczać, iż opisane w niniejszym rozdziale cechy strukturalne przetrzeni geoeconomicznej w wymiarze handlowym utrzymają się w kolejnych latach.

KARINA JĘDRZEJOWSKA

MIĘDZYNARODOWE STRUKTURY FINANSÓW

1. WSTĘP

Poproszony o komentarz w sprawie kryzysu gospodarczego lat trzydziestych XX wieku były prezydent Stanów Zjednoczonych Herbert Hoover miał powiedzieć, że pieniądź jest źródłem potęgi, gdy jest trzymany pod kontrolą, lecz uwolniony staje się narzędziem destrukcji¹. Słowa te – wskazujące na ogromny wpływ systemu finansowego na pozycję międzynarodową państwa – do dziś nie straciły na aktualności, mimo przeobrażeń, jakim uległa międzynarodowa struktura finansów w ciągu ostatnich dekad. W podobnym tonie wypowiedział się w 1998 roku Alan Greenspan. Ówczesny szef amerykańskiej Rezerwy Federalnej stwierdził, że sprawnie działający międzynarodowy system finansowy jest katalizatorem wzrostu i rozwoju gospodarczego. Jednak gdy pojawiają się zakłócenia, staje się on źródłem kryzysu i zagrożeniem dla państw i podmiotów prywatnych².

Niniejszy rozdział ma na celu scharakteryzowanie międzynarodowych struktur finansów i przetrzeni geoeconomicznej w wymiarze finansowym. W kolejnych częściach opracowania podjęto próbę zdefiniowania międzynarodowych struktur finansów, następnie scharakteryzowano relacje monetarne między państwami, w tym najważniejsze waluty międzynarodowe, i strukturę rezerw walutowych. W dalszej części przedstawiono funkcje i specyfikę międzynarodowych rynków finansowych i przepływów kapitału, procesy liberalizacji i integracji przetrzeni finansów oraz zależność między państwa-

¹ S. Strange, *States and Markets*, London 1988, s. 93.

² The Federal Reserve Board, *The structure of the international financial system*, przemówienie prezesa Alana Greenspana na dorocznym spotkaniu Securities Industry Association w Boca Raton na Florydzie, 5 listopada 1998, <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1998/19981105.htm> [dostęp 7.12.2011].