

Eugeniusz Gostomski, Tomasz Michałowski

Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Instytut Handlu Zagranicznego

Autor do korespondencji: Tomasz Michałowski, tomasz.michalowski@wp.pl

HANDEL ŚWIATOWY PRZED GLOBALNYM KRYZYSEM FINANSOWYM I GOSPODARCZYM I PO NIM

Streszczenie: Przedmiotem rozważań w artykule są przemiany w handlu światowym w okresie od 1950 roku do dnia dzisiejszego. Autorzy poddali analizie zmiany wartości, wolumenu, a także struktury towarowej i geograficznej handlu. Szczególną uwagę poświęcili okresowi globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, w którym miało miejsce największe od zakończenia drugiej wojny światowej załamanie się handlu światowego. Ważnym punktem analizy, stanowiącym zakończenie artykułu, są perspektywy dalszego rozwoju handlu światowego. Artykuł został napisany na podstawie literatury przedmiotu, raportów organizacji międzynarodowych i dostępnych danych statystycznych.

Słowa kluczowe: handel światowy, eksport, import, kryzys globalny.

Klasyfikacja JEL: F10, F13, F14.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF WORLD TRADE BEFORE AND AFTER THE GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

Abstract: The subject of discussion in this paper are the changes which have taken place in world trade since 1950. The authors analyse changes in the value, volume, as well as commodity and geographical structure of trade. Particular attention is devoted to the period of the global financial and economic crisis, when the largest contraction in global trade since the end of World War II was observed. In the end, the most important focus is on prospects for the further development of global

trade. The paper has been based on the available literature on the subject, reports of international organizations and statistics.

Keywords: world trade, export, import, global crisis.

Wstęp

Handel światowy stanowi ogół obrotów handlu zagranicznego (eksport i import) wszystkich krajów świata. Obejmuje on nie tylko przywóz z zagranicy i wywóz na rynki zagraniczne wszelkich dóbr materialnych, ale także międzynarodowe obroty usługowe. Całość obrotów handlu światowego znajduje odzwierciedlenie w bilansach płatniczych krajów uczestniczących w międzynarodowej wymianie gospodarczej.

Od połowy XX wieku obserwuje się dynamiczny wzrost wolumenu handlu światowego, któremu towarzyszą głębokie zmiany jego struktury geograficznej i rzeczowej. Procesy te muszą uwzględnić w swoich decyzjach biznesowych wszyscy uczestnicy międzynarodowych obrotów gospodarczych. Dlatego ważna jest znajomość kierunków ewolucji handlu światowego. Celem artykułu jest omówienie zasadniczych kierunków i przyczyn rozwoju handlu światowego w okresie ostatnich 65 lat, a szczególnie w ostatniej dekadzie, z uwzględnieniem globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego. Autorzy artykułu omawiają kolejno: wzrost obrotów i zmiany w strukturze handlu światowego od początku lat 50. ubiegłego wieku do wybuchu globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego w powiązaniu ze wzrostem PKB na świecie, wpływ kryzysu na kształtowanie się wielkości i struktury handlu światowego oraz sytuację w handlu światowym w okresie pokryzysowym.

1. Wzrost handlu światowego na tle zmian w zakresie produktu krajowego brutto na świecie w latach 1950–2008

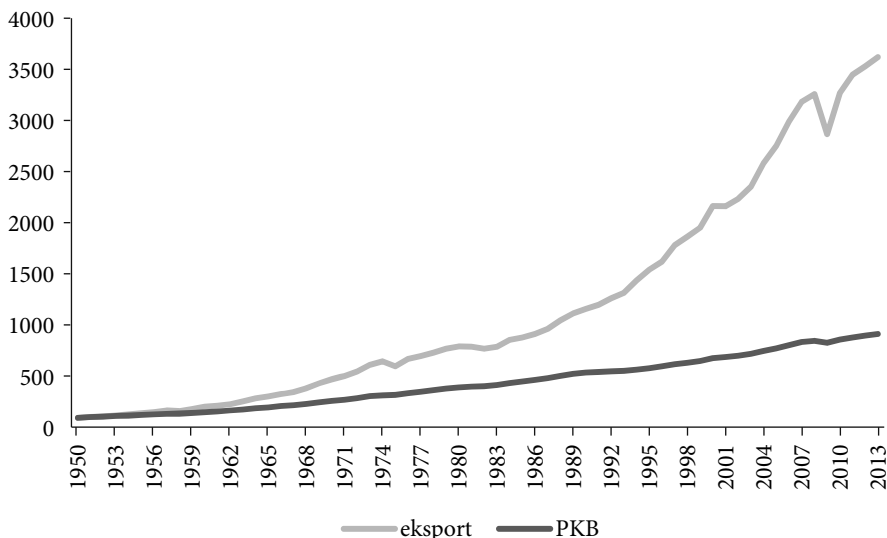
Jak wynika z danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) i Światowej Organizacji Handlu (WTO – World Trade Organization), wolumen światowego eksportu towarowego w latach 1950–2008 zwiększył się ponad 30 razy. W całym tym okresie z wyjątkiem 2001 roku, który cechował się osłabieniem koniunktury w gospodarce światowej, zarówno globalny eksport, jak i import rosły szybciej niż światowy PKB, co świadczy o postępującej globalizacji procesów gospodarczych na świecie (rysunek). O ile w latach

1950–2008 przeciętne roczne tempo wzrostu światowego PKB wynosiło 3,7%, o tyle światowy eksport towarów w tym czasie wzrastał w tempie 6% rocznie. W konsekwencji zwiększyła się relacja globalnego eksportu towarów do PKB na świecie – w 1950 roku wynosiła ona 7%, a w 2008 r. już 20%. Dynamicznie rozwijał się także światowy handel usługowy, którego tempo wzrostu od lat 80. XX wieku było wyższe od tempa wzrostu eksportu towarów. W 2008 roku światowy handel usługami stanowił 19% całego światowego handlu towarowego i usługowego [Morasch i Bartholomae 2011, s. 10].

Wzrost obrotów handlu światowego po drugiej wojnie światowej był spowodowany wieloma czynnikami. Niewątpliwie największe znaczenie miało odejście większości krajów w swej zagranicznej polityce ekonomicznej od protekcjonizmu, z czym wiązała się likwidacja barier taryfowych i pozataryfowych w handlu zagranicznym, a więc bardziej liberalne podejście rządów do stosunków gospodarczych z zagranicą. Walnie przyczyniła się do tego najpierw działalność Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT – General Agreement on Tariffs and Trade), a od 1995 roku WTO. Istotnym czynnikiem dynamizującym handel światowy był rozwój regionalnej integracji gospodarczej, w pierwszej kolejności w Europie (EWG, EFTA), a później także na innych kontynentach. Wskazać też należy na włączenie się w orbitę gospodarki rynkowej byłych krajów socjalistycznych i przyspieszenie ich rozwoju gospodarczego. Podobne były skutki awansu gospodarczego wielu krajów rozwijających się, a szczególnie tych, które dzisiaj są zaliczane do gospodarek wschodzących. Oprócz czynników politycznych do intensyfikacji handlu światowego w minionym półwieczu w dużym stopniu przyczyniły się również zmiany w transporcie międzynarodowym (zastosowanie kontenerów, masowców i rurociągów, postęp w transporcie samochodowym i kolejowym) oraz gwałtowny rozwój telekomunikacji, umożliwiający szybkie pozyskiwanie informacji handlowych i komunikowanie się z kontrahentami.

Przez wiele lat handel światowy było zdominowany przez kraje wysoko rozwinięte. Do początku lat 70. XX wieku eksport tej grupy krajów rósł szybciej niż krajów rozwijających się. Od tego czasu sytuacja uległa zmianie – systematycznie zwiększa się udział krajów rozwijających się i gospodarek wschodzących w światowym eksporcie i imporcie. W wyniku kryzysu naftowego w latach 1973–1974 i 1979–1980 wzrosło znaczenie krajów naftowych w handlu światowym, następnie zaczęła się ekspansja eksportu azjatyckich krajów rozwijających się, zaliczanych do rynków wschodzących, która tylko na krótki czas została przerwana z powodu kryzysu azjatyckiego pod koniec lat 90. ubiegłego stulecia. Z czasem do krajów cechujących się dynamicznym rozwojem eksportu dołączyły także niektóre kraje latynoskie i afrykańskie.

Wzrost eksportu krajów rozwijających się był rezultatem wzrostu gospodarczego w tych krajach i jednocześnie czynnikiem stymulującym ich dalszy rozwój ekonomiczno – społeczny¹.



Zmiany wolumenu światowego eksportu towarowego oraz globalnego PKB w ujęciu realnym w latach 1950–2013 (1950 r. = 100)

Źródło: Na podstawie: [WTO 2014]

O ile w 1990 roku na kraje rozwijające się przypadła jedna czwarta światowego eksportu, o tyle w 2000 roku była to już jedna trzecia eksportu. Udział ten cały czas wzrastał, osiągając w 2014 roku ponad 44% [UNCTAD 2015]. Ważne znaczenie przy tym miał wzrost eksportu Chin.

Wzrost znaczenia krajów rozwijających się w handlu światowym w większym stopniu był rezultatem zwiększenia się ich wzajemnych obrotów handlowych (handel Południe-Południe) niż wymiany handlowej z krajami rozwiniętymi (handel Południe-Północ). W 1995 roku 43% całego eksportu krajów rozwijających się stanowił ich eksport do pozostałych krajów tej grupy, a w 2010 roku wskaźnik ten wynosił 55%. Natomiast eksport Południe-Południe liczony w dolarach amerykańskich (ceny bieżące) w latach 1995–2010 zwiększył się pięciokrotnie. Tą drogą kraje rozwijające się mogły lepiej

¹ Średnie tempo wzrostu PKB w latach 1995–2010 w krajach rozwiniętych wynosiło 2,2%, a w krajach rozwijających się 5,5%, w efekcie udział krajów rozwijających się w światowym PKB w tym okresie zwiększył się z 18% do 34% [KfW Bankengruppe 2012, s. 3].

wykorzystać swój potencjał gospodarczy i polepszyć poziom życia swoich obywateli [KfW Bankengruppe 2012, s. 3].

Wraz ze wzrostem obrotów handlu światowego zmieniła się jego struktura. W latach 1980–2008 zwiększył się udział dóbr przemysłowych w wartości światowego eksportu towarowego z 56% do 68%, co nastąpiło kosztem spadku udziału surowców i artykułów rolniczych w handlu światowym (tabela 1).

Tabela 1. Udziały poszczególnych grup towarowych w wartości światowego eksportu towarowego w latach 1980–2008 (w %)

Grupa towarowa	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Artykuły przemysłowe	56,0	63,1	72,6	76,6	76,9	73,2	68,1
Artykuły rolne	15,3	14,2	12,6	12,1	9,0	8,6	8,8
Paliwa i produkty wydobywcze	28,7	22,8	14,8	11,2	14,0	18,2	23,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: [WTO 2015a].

Struktura handlu wzajemnego krajów rozwiniętych ciągle istotnie różni się od struktury towarowej handlu między krajami rozwiniętymi a krajami rozwijającymi się. W pierwszym przypadku dominują podobne artykuły przemysłowe, które różnią się tylko pod względem wzornictwa, jakości czy marki. Eksporterzy konkurują między sobą za pomocą nowoczesnych rozwiązań techniczno-organizacyjnych i narzędzi marketingowych, co pozwala im oferować towary po atrakcyjnej cenie bądź korzystnie wyróżniające się na rynku pod innym względem. Zaś kraje rozwijające się, szczególnie te biedne, eksportują głównie surowce, artykuły rolne i nisko przetworzone artykuły przemysłowe, finansując tą drogą import nowoczesnych dóbr przemysłowych, wymagających dużych nakładów kapitałowych i dysponowania kapitałem intelektualnym na wysokim poziomie.

2. Handel światowy w okresie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego i kierunki jego rozwoju w ostatnich latach

W okresie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, którego apogeum wystąpiło w 2009 roku, miało miejsce największe od zakończenia drugiej wojny światowej załamanie się handlu światowego. Liczony w cenach bieżących w USD zarówno światowy eksport, jak i import skurczył się w stosunku do 2008 roku o 23%, zaś wolumen eksportu (liczony w stałych cenach) obniżył się o 12%. Pozostały spadek wartości eksportu wynikał z obniżenia się cen na rynkach międzynarodowych (np. w 2009 roku ropa naftowa staniała o 37% –

z 95 USD za baryłkę w roku poprzednim do 60 USD). Dynamika obrotów handlu światowego obniżyła się znacznie bardziej niż dynamika PKB, która spadła do 0% [WTO 2010].

Kryzys gospodarczy spowodował zmniejszenie się popytu na świecie zarówno na dobra inwestycyjne i surowce, jak i na towary konsumpcyjne, co nieuchronnie pociągnęło za sobą spadek eksportu towarów na świecie. Do załamania się handlu światowego przyczyniły się też trudności z finansowaniem transakcji handlowych, ponieważ banki ograniczyły udzielanie kredytów i podniosły ich oprocentowanie, co ma duże znaczenie w związku z finansowaniem 70–80% handlu światowego krótkoterminowymi kredytami bankowymi [Liberska 2010, s. 22–25].

Spadek eksportu w kryzysowym 2009 roku boleśnie dotknął kraje o silnej orientacji eksportowej: Japonię (–26%), Niemcy (–22%), Holandię (–22%) oraz kraje naftowe – Arabię Saudyjską (–40%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (–27%), Rosję (–36%), a także Chiny (–16%), USA (–18%) i wiele innych krajów. Najbardziej zmniejszył się światowy eksport wyrobów z żelaza i stali (w II kwartale 2009 roku był o 55% niższy niż przed rokiem). Zmniejszył się też eksport samochodów i akcesoriów samochodowych, maszyn, urządzeń biurowych i telekomunikacyjnych, chemikaliów i innych towarów. Gwałtownie skurczył się także eksport usług, szczególnie transportowych [WTO 2010].

W czasie globalnego kryzysu gospodarczego lat 2008–2009 w wielu krajach odżyły tendencje protekcyjnistyczne w zagranicznej polityce handlowej, np. Rosja i niektóre kraje rozwijające się podniosły stawki celne lub wprowadziły nowe cła w celu ochrony krajowych producentów przed konkurencją ze strony zagranicznych dostawców. Ponadto część krajów nasiliła kontrolę przepływów kapitałowych, aby ograniczyć odpływ kapitału za granicę.

Spadek obrotów handlu światowego już w 2010 roku został przezwyciężony i eksport oraz import znowu zaczęły rosnąć. Pozytywnie na popyt, w tym również na zakupy towarów importowanych, wpłynęły realizowane w krajach rozwiniętych wielomiliardowe programy antykryzysowe. Natomiast do zwiększenia eksportu przyczyniły się subsydia dla eksporterów. Działania te przyczyniły się do ożywienia wymiany międzynarodowej, chociaż faworyzowanie producentów krajowych, niezależnie od wysokości ich kosztów produkcji, prowadziło do pewnych zniekształceń strumieni handlu zagranicznego.

W 2011 roku osłabło tempo wzrostu wolumenu handlu światowego i od tego czasu utrzymuje się ono na niskim poziomie, zbliżonym do tempa zmian światowego PKB (tabela 2). Można więc mówić o zahamowaniu procesów globalizacji w gospodarce światowej.

Tabela 2. Zmiany wolumenu światowego eksportu i importu towarów na tle zmian w zakresie realnego PKB na świecie w latach 2008–2016 (w %)

Wskaźnik	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
PKB	3,1	0,0	5,4	4,2	3,4	3,4	3,4	3,5	3,8
Wolumen eksportu i importu	2,5	-12,0	14,3	6,9	2,5	3,1	3,0	3,5	4,7

* Prognoza.

Źródło: [IMF 2015a].

Jako przyczynę spowolnienia dynamiki światowego handlu towarowego w latach 2011–2014 wskazuje się dwa zasadnicze czynniki [Raschen 2015, s. 1–2]:

- kryzys w strefie euro, na którą przypada aż 25% światowego handlu,
- osłabienie dynamiki inwestycji na świecie, z czym wiąże się zmniejszenie zapotrzebowania na importowane dobra inwestycyjne.

Ze względu na wysoki udział strefy euro w handlu światowym można oczekiwać przyspieszenia wzrostu eksportu i importu towarów na świecie, gdy tylko kryzys w krajach eurolandu zostanie przezwyciężony.

W 2014 roku światowy eksport towarów osiągnął poziom 19 bln USD, w porównaniu z kryzysowym 2009 rokiem był o 51% wyższy, natomiast wartość światowego eksportu usług w 2013 roku wyniosła 4,7 bln USD, co stanowiło około 20% globalnych obrotów towarowych i usługowych [UNCTAD 2015].

W okresie od 2008 roku do końca 2014 roku eksport towarów realizowany przez kraje rozwijające się rósł szybciej niż eksport krajów rozwiniętych. Zwiększył się więc udział krajów rozwijających się w światowym eksporcie towarów: z 39% w 2008 roku do 44,7% w 2014 roku. Podobna tendencja wystąpiła też w eksporcie usług krajów rozwijających się. W 2013 roku już 30,1% światowego eksportu usług przypadało na kraje rozwijające się [UNCTAD 2015].

Do wzrostu znaczenia krajów rozwijających się w handlu światowym w ostatnich latach istotnie przyczynił się dynamiczny wzrost eksportu towarów przez Chiny i Indie. W 2009 roku Chiny stały się największym eksporterem towarów na świecie, wcześniej światowym liderem w zakresie eksportu towarów były Niemcy. Czołowych eksporterów towarów i usług na świecie przedstawia tabela 3.

Udział Chin w światowym eksporcie wynosi 12% (2013 rok) i wykazuje tendencję rosnącą. W ostatnich 10 latach wolumen ich eksportu zwiększył się ponad pięciokrotnie, podczas gdy eksport krajów zajmujących drugą i trzecią pozycję: Niemiec i USA, wzrósł w ostatnim dziesięcioleciu tylko dwa razy. Wzrostowi chińskiego eksportu sprzyja nie tylko wysokie tempo rozwoju gospodarczego Chin, ale także ich członkostwo od 2001 roku w WTO

Tabela 3. Czołowi eksporterzy i importerzy towarów i usług w 2013 roku (w mld USD)

Towary				Usługi			
Eksport	Wartość	Import	Wartość	Eksport	Wartość	Import	Wartość
Chiny	2209	USA	2329	USA	662	USA	432
USA	1580	Chiny	1905	W. Brytania	293	Chiny	329
Niemcy	1453	Niemcy	1189	Niemcy	286	Niemcy	317
Japonia	715	Japonia	833	Francja	236	Francja	189
Holandia	672	Francja	681	Chiny	205	W. Brytania	174
Francja	580	W. Brytania	655	Indie	151	Japonia	162
Korea Płd.	560	Hongkong,	622	Holandia	147	Singapur	128
W. Brytania	542	Holandia	590	Japonia	145	Holandia	127
Hongkong	536	Korea Płd.	516	Hiszpania	145	Indie	125
Rosja	523	Włochy	477	Hongkong	133	Rosja	123

Źródło: [WTO 2014].

i wspieranie eksportu przez państwo, które celowo utrzymuje zaniżony kurs juana do innych walut. Obecnie Chiny są eksporterem nie tylko tanich i pracochłonnych produktów (tekstyli, zabawki itp.), ale w coraz większym stopniu także przetworzonych wyrobów o wysokim poziomie technologicznym.

Obecnie na liście dziesięciu największych eksporterów na świecie znajdują się nowe potęgi handlowe: Korea Południowa, Hongkong i Rosja. Ten ostatni kraj zawdzięcza wysoką pozycję w światowym eksporcie sprzedaży ropy naftowej i gazu ziemnego. W drugiej dziesiątce największych eksporterów znajdują się kolejne gospodarki azjatyckie: Singapur, Indie i Tajwan. Wszystkie te kraje jednocześnie są dużymi importerami towarów. Równolegle na liście największych eksporterów pogorszyła się pozycja rozwiniętych krajów europejskich. Z listy dziesięciu największych eksporterów wypadły: Włochy i Belgia, a ponadto Kanada.

W ostatnich latach, podobnie jak przed kryzysem, następowały zmiany w strukturze towarowej handlu światowego. Wprawdzie największy udział w globalnym eksporcie mają paliwa, chemikalia, artykuły spożywcze i samochody, ale najwyższą dynamiką wzrostu cechują się takie wyroby przemysłowe, jak: produkty elektroniczne, tekstylia, odzież i artykuły gospodarstwa domowego. W latach 2011–2013 ich eksport zwiększał się średnio o 4% rocznie, zaś znacznie wolniej rósł eksport paliw i innych wyrobów górniczych [Görg 2015, s. 303–306].

Duże zmiany odnotowuje się także w strukturze eksportu usług. Ważnym segmentem zyskującym stale na znaczeniu, oprócz transportu

międzynarodowego i podróży zagranicznych, są usługi biznesowe, do których zalicza się m.in. usługi informatyczne, telekomunikacyjne, finansowe, audytorskie, marketingowe oraz usługi w zakresie doradztwa ekonomicznego i technicznego.

Innym nasilającym się zjawiskiem w handlu światowym, a szczególnie w handlu wzajemnym krajów wysoko rozwiniętych, jest równoległy eksport i import towarów z tej samej branży, np. Niemcy eksportują samochody do Francji i jednocześnie importują francuskie samochody.

W ostatniej dekadzie nasilił się handel międzynarodowy towarami pośrednimi, czyli różnego rodzaju półproduktami. Wzrastał on znacznie szybciej niż obroty dobrami finalnymi. Stanowi to rezultat postępującej na świecie fragmentacji procesów produkcyjnych, polegającej na wyodrębnianiu z łańcucha tworzenia wartości określonych ogniw, najczęściej najbardziej pracochłonnych lub uciążliwych dla środowiska naturalnego, i przenoszeniu ich realizacji za granicę. Celem tych działań, podejmowanych głównie przez kraje rozwinięte, jest obniżenie kosztów produkcji dóbr finalnych i poprawa tą drogą ich konkurencyjności na rynku. Mamy więc do czynienia z delokalizacją procesów produkcyjnych w skali międzynarodowej, która występuje w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, czyli produkcja półproduktów następuje w ramach koncernu bądź odbywa się z wykorzystaniem outsourcingu międzynarodowego (zlecenie produkcji określonych detali firmom zagranicznym) [Gereffi, Cattaneo i Staritz 2010, s. 3]. Jak podaje KfW Economics Research, handel towarowy w obrębie krajów członkowskich OECD aż w 60% składa się z półproduktów, a w eksporcie dóbr finalnych krajów OECD około jedną czwartą ich wartości stanowią elementy pochodzące z importu [Raschen 2015, s. 1].

3. Regionalna struktura handlu światowego

Szukając odpowiedzi na pytanie, które kraje wzajemnie ze sobą handlują, możemy się zorientować, że największą intensywnością cechuje się handel międzynarodowy w ramach regionów geograficznych, za które można uznać poszczególne kontynenty. Natomiast w obrębie kontynentów największe obroty handlowe są realizowane z krajami sąsiadującymi.

Jak widać w tabeli 4, w 2013 roku największym eksporterem spośród wyodrębnionych przez WTO regionów była Europa, na którą przypadało 36,3% wartości światowego eksportu towarowego. Ponad dwie trzecie eksportu zrealizowanego przez kraje Europy w podanym roku trafiło do innych krajów

tego regionu. Wartość wzajemnej wymiany towarowej krajów europejskich stanowiła aż jedną czwartą wartości światowego eksportu towarowego. Eksport do krajów Azji stanowił jedną dziesiątą ogólnej wartości eksportu krajów europejskich, do Ameryki Północnej – 7,6%, do WNP, Afryki, Bliskiego Wschodu – po 3–4%, a do Ameryki Południowej i Środkowej – mniej niż 2%.

Tabela 4. Udziały regionalnych strumieni handlu w całkowitej wartości eksportu towarowego każdego regionu oraz w wartości światowego eksportu towarowego, 2013 roku (w %)

Miejsce pochodzenia	Miejsce przeznaczenia							
	Amer ryka Pół- nocna	Ame- ryka Płd. i Środ- kowa	Euro- pa	WNP	Afryka	Bliski Wschód	Azja	Świat
Udział regionalnych strumieni handlu w całkowitej wartości eksportu towarowego każdego regionu								
Świat	16,8	4,3	36,4	3,1	3,4	4,2	29,6	100,0
Ameryka Północna	49,2	8,9	15,2	0,8	1,7	3,2	20,7	100,0
Ameryka Płd. i Środ.	24,2	26,6	16,4	1,2	2,7	2,5	24,1	100,0
Europa	7,6	1,9	68,6	3,8	3,3	3,3	10,0	100,0
WNP	4,2	1,2	52,2	19,1	1,7	2,5	17,8	100,0
Afryka	8,9	4,9	35,8	0,3	16,2	3,0	26,6	100,0
Bliski Wschód	8,2	0,8	10,6	0,5	2,8	10,1	52,2	100,0
Azja	17,5	3,3	14,8	2,2	3,3	4,7	53,3	100,0
Udział regionalnych strumieni handlu w wartości światowego eksportu towarowego								
Świat	16,8	4,3	36,4	3,1	3,4	4,2	29,6	100,0
Ameryka Północna	6,5	1,2	2,0	0,1	0,2	0,4	2,7	13,2
Ameryka Płd. i Środ.	1,0	1,1	0,7	0,0	0,1	0,1	1,0	4,0
Europa	2,8	0,7	24,9	1,4	1,2	1,2	3,6	36,3
WNP	0,2	0,1	2,2	0,8	0,1	0,1	0,8	4,3
Afryka	0,3	0,2	1,2	0,0	0,5	0,1	0,9	3,3
Bliski Wschód	0,6	0,1	0,8	0,0	0,2	0,7	3,8	7,4
Azja	5,5	1,0	4,7	0,7	1,0	1,5	16,8	31,5

Źródło: [WTO 2014].

Handel wewnątrzregionalny ma również największe znaczenie w przypadku będącej drugim eksporterem świata Azji. Jego udział w wartości eksportu towarowego krajów azjatyckich ogółem przekraczał w 2013 roku 53%. Ponad

17% eksportu krajów azjatyckich skierowano do Ameryki Północnej, a blisko 15% do Europy.

Blisko połowę eksportu krajów Ameryki Północnej: Kanady, Stanów Zjednoczonych, Meksyku, stanowi handel wewnątrzregionalny w ramach tworzonej przez te kraje Północnoamerykańskiej Umowy o Wolnym Handlu (North American Free Trade Agreement – NAFTA). Miejscem przeznaczenia dla 20% eksportu NAFTA w 2013 roku była Azja, dla 15% Europa, a 9% Ameryka Południowa i Środkowa.

Handel wewnątrzregionalny odgrywa natomiast dużo mniejszą rolę w przypadku pozostałych regionów: Bliskiego Wschodu (10% wartości eksportu regionu), Afryki (16%), WNP (19%) oraz Ameryki Południowej i Środkowej (27%).

W Ameryce Łacińskiej stosunkowo niewielkie znaczenie handlu wewnątrzregionalnego wynika częściowo z geografii regionu i wielkości gospodarek. Mediana odległości pomiędzy poszczególnymi krajami regionu jest największa na świecie, a mediana wielkości gospodarek dla par krajów regionu jest mniejsza niż gdziekolwiek na świecie z wyjątkiem Afryki [Torre, Lederman i Pienknagura 2015, s. 29]. Niewielki udział handlu wewnątrzregionalnego w handlu zagranicznym krajów Ameryki Łacińskiej ogółem jest też spowodowany uwarunkowaniami historycznymi. W przeszłości miejscowe rządy i przedsiębiorstwa prywatne skupiały się na rynkach USA i Europy. Rządy przez lata tworzyły bariery w stosunku do handlu i przepływu inwestycji z krajami sąsiadującymi. Infrastruktura transportowa i kwestie związane z logistyką stanowią kolejną barierę dla rozwoju handlu pomiędzy sąsiadującymi krajami w Ameryce Łacińskiej [Loser i Sood 2010, s. 64].

Z kolei w przypadku Bliskiego Wschodu, Afryki i WNP niski udział handlu wewnątrzregionalnego w całkowitych obrotach towarowych można w dużej mierze tłumaczyć wysokim udziałem surowców w eksporcie tych regionów. Dla przykładu w 2013 roku eksport paliw stanowił blisko trzy czwarte wartości eksportu państw Rady Współpracy Zatoki Perskiej (Gulf Cooperation Council – GCC)², 64% wartości eksportu WNP oraz 57% wartości eksportu krajów Afryki [UNCTAD 2015].

Najważniejszym rynkiem zbytu dla eksportu towarowego krajów Bliskiego Wschodu jest Azja, na którą przypada nieco ponad połowa wartości wywozu z krajów analizowanego regionu. Głównym rynkiem docelowym dla produktów eksportowanych przez Afrykę jest natomiast Europa (36% wartości eksportu krajów Afryki w 2013 roku), a następnie Azja (27%). Nieco ponad

² Arabia Saudyjska, Bahrajn, Katar, Kuwejt, Oman, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

połowę wartości eksportu państw WNP stanowi eksport do Europy. Blisko jedna czwarta eksportu Ameryki Południowej i Środkowej w 2013 roku trafiła do Ameryki Północnej, podobny udział miała sprzedaż towarów do krajów azjatyckich.

Warto dodać, że w 2013 r. łączna wartość eksportu Bliskiego Wschodu, WNP, Ameryki Południowej i Środkowej, a także Afryki stanowiła mniej niż jedną piątą wartości światowego eksportu towarowego.

Zakończenie

Wydaje się, że dalszy wzrost obrotów handlu światowego w największym stopniu będzie zależał od dwóch czynników: tempa wzrostu gospodarczego na świecie i ograniczania barier w handlu międzynarodowym. Według prognoz MFW średnie roczne tempo globalnego PKB w latach 2015–2020 będzie wynosić blisko 4%. Najszybciej PKB będzie rósł w azjatyckich gospodarkach wschodzących (6–7% rocznie), najwolniej w Japonii (około 1% rocznie) i w krajach strefy euro (około 1,5%) [IMF 2015b].

Można się spodziewać dalszej liberalizacji międzynarodowych obrotów handlowych. W związku z tym, że wielostronne negocjacje handlowe prowadzone pod auspicjami WTO w ramach rundy z Doha przez wiele lat, z powodu różnicy interesów głównych graczy światowych w podejściu do liberalizacji artykułów rolnych i usług, tkwiły w martwym punkcie³, na świecie zrodziło się wiele bilateralnych i regionalnych inicjatyw w zakresie liberalizacji międzynarodowych obrotów towarowych i usługowych. Według danych WTO na początku kwietnia 2015 roku funkcjonowało w rzeczywistości 262 ważnych i mniej ważnych dwustronnych i regionalnych umów handlowych [WTO 2015b]. Najważniejszym negocjowanym porozumieniem dotyczącym międzynarodowych obrotów handlowych jest Transatlantyczne Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Celem tego traktatu ma być większe otwarcie rynków w relacjach handlowych Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi.

W dalszej perspektywie nie jest wykluczone, że handel światowy będzie ponownie wzrastał w tempie znacznie wyższym od tempa wzrostu globalnego PKB. Istnieje ku temu duży potencjał, biorąc pod uwagę fakt, że nowe technologie zwiększają zdolności małych firm do angażowania się w handel

³ Wprawdzie pod koniec 2013 roku na Bali członkowie WTO wypracowali porozumienie dotyczące uproszczenia administracyjnych procedur handlowych, ale sprzeciw Indii w 2014 roku uniemożliwił wprowadzenie go w życie.

międzynarodowy. Sytuacja, w której większość wymiany handlowej realizowana jest przez duże przedsiębiorstwa, może ulec zmianie, jeśli nowe technologie doprowadzą do obniżenia stałych i zmiennych kosztów transakcji międzynarodowych na tyle, aby umożliwić mniejszym firmom wchodzenie w bezpośrednie relacje z nabywcami z innych krajów. Internet, digitalizacja, bardziej efektywna logistyka, systemy płatności elektronicznych, oprogramowanie do tłumaczeń i tym podobne są potencjalnymi czynnikami napędzającymi internacjonalizację małych i średnich przedsiębiorstw [Hoekman 2015, s. 13].

Uważa się, że w przyszłości handel usługami może się rozwijać dużo szybciej niż handel towarowy. Według ostatnich danych Banku Światowego [World Bank 2015] i OECD [2015] w wielu przypadkach bariery w handlu usługami są znaczące. Oprócz wyraźnej dyskryminacji wymianę usług ograniczają różnice w regulacjach pomiędzy rynkami. Dalsza liberalizacja handlu usługami w ramach porozumień handlowych, jak i jednostronne działania rządów ukierunkowane na zwiększenie konkurencji na rynkach usług mogą sprzyjać większej dynamice handlu usługami [Hoekman 2015, s. 13–14].

Poszczególne kraje, które w wyniku prowadzonej przez siebie polityki, niekorzystnego klimatu dla działalności gospodarczej itp. odnotowują wysokie realne koszty handlowe, utrzymują możliwość wykorzystania handlu jako elementu strategii wzrostu. Takie regiony jak Azja Południowej czy Afryka cechuje duży potencjał do dalszego wzrostu handlu. Będzie on jednak uzależniony od podjęcia działań ukierunkowanych na zmniejszenie kosztów handlowych, wzmocnienie i zdwersyfikowanie strony podaźowej miejscowych gospodarek [Hoekman 2015, s. 13–14].

Bibliografia

- Gereffi, G., Cattaneo, O., Staritz, S., 2010, *Global Value Chains in a Postcrisis World – A Development Perspective*, The World Bank, Washington, D.C.
- Görg, H., 2015, *Neue Trends im Welthandel – oder ist alles noch so wie früher?*, Wirtschaftsdienst, Nr. 5.
- Hoekman, B., 2015, *Trade and Growth – End of an Era?*, w: *The Global Trade Slowdown: A New Normal?*, Hoekman, B. (Ed.), Centre for Economic Policy Research, London.
- IMF, 2015a, *World Economic Outlook*, April, Washington, D.C.
- IMF, 2015b, *World Economic Outlook Database*, April, <https://www.imf.org> [dostęp: 18.09.2015].

- KfW Bankengruppe, 2012, *Entwicklung und Perspektiven des Welthandels*, KfW Research, Nr. 58, Februar.
- Liberska, B., 2010, *Wpływ globalnego kryzysu finansowego na handel światowy*, w: Oniszczyk-Jastrząbek, A., Gutowski, T., Żurek, J. (red.), *Przedsiębiorstwo na rynku globalnym*, Wydawnictwo Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Loser, C.M., Sood, A., 2010, *Breaking away from Mediocrity to a Prosperous Future*, w: Kohli H.S. i in. (Eds.), *Latin America 2040. Breaking Away from Complacency: An Agenda for Resurgence*, Sage Publications, New Delhi.
- Morasch, K., Bartholomae, F., 2011, *Internationale Wirtschaft: Handel und Wettbewerb auf globalen Märkten*, UVK Verlagsgesellschaft mbH, Konstanz.
- OECD, 2015, *Services Trade Restrictiveness Index*, <http://www.oecd.org/tad/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm>.
- Raschen, M., 2015, *Welthandel mit interessanten, aber auch bedenklichen Trends*, KfW Economic Research, Fokus Volkswirtschaft, Nr. 84.
- Torre, A. de la, Lederman, D., Pienknagura, S., 2015, *Doing It Right*, Finance & Development, vol. 52, no. 3.
- UNCTAD, 2015, UNCTADstat, <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx> [dostęp: 15.09.2015].
- World Bank, 2015, *Services Trade Restrictions Database*, <http://iresearch.worldbank.org/servicetrade/aboutData.htm>.
- WTO, 2010, *World Trade Report 2010*, Geneva.
- WTO, 2014, *International Trade Statistics 2014*, WTO, Geneva.
- WTO, 2015a, *WTO Statistics database, Time Series on international trade*, <http://stat.wto.org> [dostęp: 15.09.2015].
- WTO, 2015b, *Regional trade agreements*, <https://www.wto.org> [dostęp: 18.09.2015].