

Bartosz Michalski
Uniwersytet Wrocławski

Międzynarodowa wymiana towarowa

International merchandise trade

This chapter contains a general introduction into selected issues of international trade. At first there are analyzed the most crucial factors and their influence on important incidents in the economic history of the modern world. In the second part the author outlines the main problems and challenges for international trade system at the beginning of the 21st century. Then there are described selected long-term trends, the geographical structure of international trade as well as its more detailed recognition by sector. The last part has been committed on some general critical remarks according to the problem of regional trade agreements affecting seriously the global drive towards full liberalization of international trade.

Key words: international trade, economic history, liberalization.

Wprowadzenie do handlu międzynarodowego – wybrane aspekty historyczne

Problematyka handlu międzynarodowego jest bez wątpienia jednym z najważniejszych fundamentów współczesnych procesów internacjonalizacji i globalizacji. Zanim jednak się one pojawiły, musiały zaistnieć inne wydarzenia, których skumulowane efekty doprowadziły do ukształtowania dzisiejszej struktury gospodarki światowej rozumianej jako specyficzny układ powiązań głównych aktorów międzynarodowych stosunków gospodarczych, tj. organizacji międzynarodowych, państw oraz przedsiębiorstw/korporacji¹. Warto więc przed przystąpieniem do analizy bieżących problemów dokonać syntetycznego wskazania najważniejszych zagadnień z nowożytnej historii gospodarczej odnoszących się do problematyki handlu międzynarodowego.

Człowiek jako istota gospodarująca, motywowana do działania poprzez swoje potrzeby, nieustannie dąży do ich zaspokojenia. Zgodnie z fundamentalną dla mikroekonomii koncepcją *homo oeconomicus* ludzie w sposób racjonalny dążą do maksymalizacji własnej satysfakcji (ujmowanej także w kategoriach użyteczności) i osiągają ją stosując optymalne z punktu widzenia racjonalności rozwiązania. Wymiana (jakkolwiek by się nie odbywała – na zasadzie barteru lub za pośrednictwem pieniądza) dała możliwość uzyskania pożądaných dóbr. Stała się jednocześnie czynnikiem pobudzającym specjalizację, bez której z kolei nie byłby możliwy wzrost produkcji a w konsekwencji także ilości zawieranych transakcji kupna-sprzedaży. Tym samym większa i bardziej zróżnicowana podaż nowych dóbr wykreowała nowe potrzeby, które przełożyły się na stabilnie rosnący popyt, który pobudzał dalszy wzrost produkcji i samej wymiany.

Intensywny rozwój handlu międzynarodowego i wzrost jego znaczenia można w historii gospodarczej świata datować w okresie pierwszych podbojów kolonialnych (XVI w.)². Warto zauważyć, iż wymiana częściowo przestała być wówczas traktowana wyłącznie jako przywilej elit (władców, szlachty). Siłą rzeczy ograniczała się ona jednak do niedostępnych pod daną szerokością geograficzną dóbr, których głównym zadaniem było zaspokojenie

¹ Niektórzy wskazują też obecnie na ważną rolę sektora pozarządowego (NGOs). Choć wywiera on skuteczną presję m.in. na kształt zagranicznej polityki ekonomicznej (np. zorganizowany lobbing na rzecz wprowadzenia określonych standardów prawnych, społeczne akcje informacyjno-edukacyjne dotyczące ekologii), to jego znaczenie dla samego generowania strumieni wymiany międzynarodowej jest w zasadzie nieistotne.

² Autor świadomie pomija czasy starożytne oraz średniowiecze. Niewielka wymiana międzynarodowa ograniczała się jedynie do obszarów położonych nad Morzem Śródziemnym, względnie miała charakter okazjonalnych kontaktów ze wschodnimi cywilizacjami – zarówno pokojowych (Indie, Chiny), jak i zbrojnych (np. poprzez wyprawy krzyżowe). Brak możliwości utrzymywania kontaktów handlowych drogą lądową z Dalekim Wschodem skłonił do poszukiwania drogi morskiej, czym zapoczątkował epokę wielkich odkryć geograficznych.

próżności czy podkreślenie własnego statusu społeczno-materialnego. Nowe odkrycia, podboje i ustanawianie kolonii sprawiły, że napływający do „starego świata” kruszec oraz drogocenne, rzadkie dobra pozwalały gromadzić kapitał potrzebny dla rozwoju gospodarczego a jednocześnie, dzięki rosnącej dostępności (zarówno w wymiarze ilościowym, jak i cenowym), zapewniały względnie trwałą popyt.

Ten realizowany na dużo większą niż wcześniej skalę handel międzynarodowy wywołał w Europie Zachodniej głębokie zmiany społeczno-polityczne. Umocnił przede wszystkim proces kształtowania się nowej klasy społecznej – mieszczaństwa, natomiast ewolucja części szlachty, budującej swoje fortuny dzięki handlowi kolonialnemu, zaczęła przebiegać w kierunku arystokracji. Te nowe elity stopniowo gromadziły kapitał potrzebny na uruchamianie kolejnych przedsięwzięć produkcyjno-handlowych³.

Wszystko to nie byłoby oczywiście możliwe bez religijnego przełomu czasów Reformacji. Protestantyzm afirmował pomnażanie majątku i bogacenie się, traktując je, zgodnie z doktryną predestynacji, jako wyraz łaski Bożej. Tak istotna zmiana wpłynęła na moralne podstawy wczesnego kapitalizmu (kult sumienia, pracowitości, powściągliwości w korzystaniu z dóbr materialnych, praca jako Boże powołanie⁴), który tylko przyspieszył rozpad systemu feudalnego w Europie Zachodniej. Te przeobrażenia stały się jednocześnie zasadniczym czynnikiem sprawczym istniejących w zasadzie po dziś dzień różnic w poziomie rozwoju cywilizacyjnego i kulturowego w porównaniu z regionem Europy Środkowo-Wschodniej⁵.

W wieku XVII oraz XVIII handel międzynarodowy stał się jedną z kluczowych determinant kształtujących politykę zagraniczną ówczesnych mocarstw. Na dobre rozgorzała rywalizacja o kolonie i terytoria zamorskie, ustanowienie i utrzymanie monopolu w handlu z tymi obszarami (m.in. poprzez powoływanie do życia kompanii handlowych –

³ Trzeba pamiętać tu w pierwszej kolejności o tzw. systemie nakładczym, w którym kupiec-pośrednik zlecał niezależnym rzemieślnikom wykonanie określonego towaru, na który uprzednio zostały zebrane zamówienia. Gromadzony dzięki takiej działalności kapitał umożliwił z czasem uruchamianie manufaktur, w których właściciel organizował w całości proces produkcyjny (m.in. poprzez specjalizację pracy, zebranie wszystkich pracowników pod jednym dachem, dostawę materiału) dokonując swoistej integracji pionowej wstecz.

⁴ Niemieckie słowo oznaczające zawód (*Beruf*) pochodzi od czasownika *berufen* – powoływać. Zob. szerzej M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Test, Lublin 1994.

⁵ Brak dostępu do morza i ukierunkowanie państw z tego regionu na ekspansję, której pozytywna ocena traktowana była w dużej mierze w kategoriach nowych zdobyczy terytorialnych (względnie utrzymania istniejących), konserwowały przestarzałą strukturę społeczną (feudalizm) i nie sprzyjały kształtowaniu się kapitalistycznego systemu produkcji i handlu. Ponadto przyjęcie przez ówczesną Polskę roli spichlerza Europy utrwalało dodatkowo rolniczy charakter tych ziem i zasadność utrzymania feudalizmu. Nie bez znaczenia były także odmienne wzorce tzw. kultury politycznej wpływające na sposób kierowania państwem i definiowania celów strategicznych. Można tutaj również wspomnieć, iż to Europa Środkowo-Wschodnia wzięła na siebie ciężar walki z Imperium Osmańskim (inne znane ujęcie Rzeczypospolitej jako przedmurza chrześcijaństwa), co siłą rzeczy stanowiło czynnik niesprzyjający harmonijnemu rozwojowi gospodarki.

wyspecjalizowanych spółek za pośrednictwem których odbywała się wymiana), wybuchały kolejne wojny (początkowo na tle religijnym, później mające na celu polityczne podporządkowanie sobie strategicznie ważnych regionów Europy Zachodniej, zwłaszcza prowincji niderlandzkich), rozbudowywano i modernizowano w tym celu zarówno armie, jak i flotę (wojskową i handlową).

Należy wspomnieć w tym miejscu również o doktrynie merkantylizmu, która traktowała wymianę międzynarodową (a dokładniej rzecz biorąc eksport) jako sposób na pomnożenie bogactwa narodowego i możliwość ekspansji gospodarczej kosztem pozostałych uczestników (stąd handel ujmowany jako gra o sumie zerowej). Z drugiej strony import postrzegano w kategoriach „zła koniecznego”, dopuszczalnego jedynie wówczas, gdy dany kraj przy wykorzystaniu własnych czynników produkcji nie był w stanie zapewnić podaży określonych dóbr uznawanych za obiektywnie potrzebne. Tym samym prowadzenie wymiany tak, by zrealizować dodatnie saldo handlowe, przygotowywało kraj od strony finansowej na ewentualność kolejnych wojen/rywalizacji o ograniczone korzyści w postaci nowych kolonii, utrzymania władzy i wpływów w Europie⁶.

Wzrost wymiany międzynarodowej w warunkach ciągłych konfliktów nie był (i do dziś nie jest) w dłuższej perspektywie możliwy, stąd tak bardzo pożądanym z tego punktu widzenia stało się ukonstytuowanie się pewnego ładu (równowagi sił), w ramach którego główni partnerzy (tj. najsilniejsze kraje) mogliby skupić się na eksploatacji zdobytych kolonii i rozbudowie własnej potęgi gospodarczej⁷. Dobroczynne dla gospodarki angielskiej efekty rewolucji przemysłowej stanowiły dobry grunt dla liberalnych wzorców rozwoju⁸. Nie zyskały one jednak na kontynencie wielu entuzjastów, gdyż z uwagi na pewne zapóźnienie technologiczne państwa te musiały zdecydowanie bardziej aktywnie wpływać na tempo przemian (*vide* koncepcja protekcjonizmu wychowawczego), aby uniknąć trwałego zdominowania systemu ówczesnej gospodarki światowej przez Anglię.

Zdobycze rewolucji przemysłowej pozwoliły w bardzo krótkim czasie zbudować potrzebną dla rozwoju handlu międzynarodowego infrastrukturę (zwłaszcza poprzez rozwój kolei i transportu morskiego), co jeszcze bardziej pobudzało wzrost gospodarczy. Ten z kolei generował zapotrzebowanie na siłę roboczą w przemyśle ciężkim (stąd kolejne zmiany

⁶ Handel rodzi bogactwo, bogactwo można przełożyć na armie i floty zwiększające siłę państwa. Zob. *Stosunki międzynarodowe*, W. Malendowski, Cz. Mojsiewicz (red.), Wydawnictwo Atla 2, Wrocław 1998, s. 13.

⁷ Można przyjąć, że rewolucje mieszczańskie, uzyskanie niepodległości przez Stany Zjednoczone czy wojny napoleońskie nie zakłóciły zasadniczego kształtu i kierunku przemian gospodarczych tj. budowy systemu kapitalistycznego.

⁸ Mechanizm ten nie zmienił się w zasadzie do dziś. Liberalne idee w gospodarce i handlu promują najczęściej ci, którzy na ich wprowadzeniu mogą jedynie zyskać lub jeszcze bardziej się wzmocnić.

społeczne jak np. powstanie wielkowiejskiego proletariatu), która mimo trudnego położenia materialnego zgłaszała zapotrzebowanie na podstawowe dobra konsumpcyjne, czym przyczyniała się do rozwoju przemysłu lekkiego. Ten swego rodzaju samopodtrzymujący się wzrost produkcji wywierał równocześnie presję na rozwój wymiany międzynarodowej i poszukiwanie nowych rynków zbytu. Rosnąca konkurencja generowała oczywiście nowe konflikty, lecz w jeszcze większym stopniu inspirowała postęp techniczny i technologiczny, który coraz częściej traktowano jako determinantę zdolności konkurencyjnych samych przedsiębiorstw⁹.

Jednocześnie ten nowo ukształtowany system kapitalistyczny musiał się zmierzyć z dwoma nieznanymi i potencjalnie groźnymi problemami. Pierwszym były kryzysy ekonomiczne, które poprzez coraz trwalsze powiązania branżowe przenosiły się na cały układ gospodarczy i za pośrednictwem związków handlowych „zarażały” również inne kraje. Ich charakter nie był jednak początkowo na tyle poważny, aby można było mówić o potrzebie istotnego zaangażowania państwa¹⁰. Kryzysy były czynnikiem, który co pewien czas (mniej więcej co 7-11 lat¹¹) racjonalizował strukturę wytwarzania i poprzez „samooczyszczanie” wymuszał bankructwo nieefektywnych przedsięwzięć. Sytuacja ta wywołała drugi problem, bowiem przedsiębiorstwa wygenerowały nowe mechanizmy obronne. Jednym z nich stała się powszechna do dziś koncentracja kapitałowa (w drodze przejęć lub fuzji), która w skrajnym przypadku przynosiła jednak negatywny skutek w postaci zmonopolizowania określonej gałęzi. Najsilniej procesy te można było zaobserwować w Stanach Zjednoczonych, które oddalone od europejskich konfliktów stały się w XIX wieku istotnym podmiotem na arenie międzynarodowej¹². Z czasem wielkie korporacje zaczęły organizować skuteczny lobbing, wpływając tym samym na kształt przyjmowanych regulacji prawnych oraz politykę handlową.

Z perspektywy handlu międzynarodowego trudno tu o jednoznaczną ocenę procesu koncentracji. Z jednej strony silne przedsiębiorstwa, posiadając większy potencjał, są skłonne

⁹ Por. J. Sołdaczuk, *Historia handlu międzynarodowego. Zarys*, Prywatna Wyższa Szkoła Handlowa, Warszawa 1995, s. 67.

¹⁰ Gwoli ścisłości, ówczesna (tj. XIX-wieczna) teoria ekonomii nie dostarczała rozwiązań umożliwiających takie działania.

¹¹ Zob. J. Sołdaczuk, *op. cit.*, s. 66.

¹² Warto w tym miejscu przypomnieć, iż jedną z bezpośrednich przyczyn wybuchu wojny o niepodległość kolonii amerykańskich były nowe brytyjskie podatki, cła oraz inne opłaty w handlu kolonialnym, które miały dostarczyć środków na spłatę długów zaciągniętych podczas wojny siedmioletniej (1756-63). Niezadowolenie amerykańskich kolonii narastało, znajdując swoje ujście w incydencie określanym w historii mianem „herbatki bostońskiej” (16.12.1773). Wprowadzona w tym samym roku ustawa herbaciana (ang. *The Tea Act*) zezwalała Brytyjskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej na nieopodatkowaną sprzedaż herbaty (gwarantując jej tym samym faktyczny monopol w handlu kolonialnym), co godziło w interesy amerykańskich producentów.

i zdolne do podjęcia konkurencji na zagranicznych rynkach (co siłą rzeczy przekłada się na pozycję ekonomiczną i wizerunek państwa pochodzenia). Z drugiej jednak mogą negatywnie wpływać na strukturę rynku krajowego i proces konkurencji, przechwytyjąc dzięki pozycji monopolistycznej zyski i czyniąc z polityków, poprzez sieć mniej lub bardziej formalnych powiązań towarzysko-finansowych, reprezentantów własnych interesów. Tym samym palącym problemem stało się ustanowienie prawa antymonopolowego, które chroniłoby efektywną konkurencję¹³. Ponadto wraz z rozwojem myśli ekonomicznej coraz większą wagę zaczęto przywiązywać do koncepcji budowy spójnego ładu rynkowego. Państwu coraz częściej przydzielano zadania eliminowania zjawisk zagrażających wolności gospodarczej i jednocześnie miało się ono nie podejmować działań niepożądanych, jeśli sytuacja tego nie wymagała (koncepcja ordoliberalizmu i ładu konkurencyjnego, tzw. *Wettbewerbsordnung*).

Pierwsza połowa XX wieku była niepomyślnym okresem dla rozwoju handlu międzynarodowego, głównie z uwagi na czynniki natury politycznej (dwie wojny światowe¹⁴) oraz wielki kryzys gospodarczy, który wybuchł w Stanach Zjednoczonych w roku 1929. Ówczesna polityka gospodarcza bazowała na doktrynie interwencjonizmu i protekcjonizmu. Spowodowane to było uzasadnioną, jak się później okazało, niepewnością co do sytuacji na świecie. Utrzymanie pokoju próbowano zapewnić poprzez żmudne negocjacje polityczne oraz wątpliwej jakości kompromisy i ustępstwa wobec rosnącej w siłę pod przywództwem Hitlera III Rzeszy.

Oprócz samych Niemiec gospodarki dwóch nowych aktorów polityki międzynarodowej – Związku Sowieckiego oraz Japonii – były zarządzane pod kątem przygotowań do rychłego konfliktu zbrojnego (pochód „czerwonej rewolucji/zarazy” na Zachód, względnie ekspansja terytorialna na Dalekim Wschodzie).

¹³ Pierwsze kompleksowe akty prawne powstały w Stanach Zjednoczonych (rok 1890 – *Sherman Antitrust Act*, rok 1914 – *Clayton Antitrust Act*). Stanowiły one sprzeciw wobec koncentracji siły rynkowej przez wielkie korporacje. Samą konkurencję zaczęto wówczas postrzegać jako najlepszą ochronę interesu publicznego.

¹⁴ Wśród przyczyn ich wybuchu można wskazać na kwestie ekonomiczne. W przypadku I wojny światowej były to m.in. napięcia wywołane dążeniem zjednoczonych przez Bismarcka Niemiec do zmiany układu sił ustanowionego jeszcze przez Kongres Wiedeński, uzyskania własnych kolonii, udziału w ekspansji gospodarczej w Azji czy też Afryce oraz złamania brytyjsko-francuskiej dominacji w tym zakresie. Towarzyszył temu, co zrozumiałe, wyścig zbrojeń. Patrząc przez pryzmat czynników ekonomicznych, II wojna światowa była efektem odstąpienia od wyegzekwowania od Niemiec na rzecz Francji gigantycznych i zarazem nierealnych reparacji wojennych (132 mld marek w złocie), milczącego przyzwolenia mocarstw zachodnich na gospodarczą odbudowę III Rzeszy (co z kolei było zgodne z założeniami ówczesnej amerykańskiej polityki w Europie) i wspomnianego wielkiego kryzysu gospodarczego, którego negatywne konsekwencje społeczne przyczyniły się do radykalizacji nastrojów i wyniosły Hitlera do władzy dzięki obietnicom (jak się okazało skutecznym) likwidacji biedy i bezrobocia. Sama koncepcja przestrzeni życiowej (niem. *Lebensraum*) stanowiła alternatywę dla wyżywienia narodu poprzez handel światowy. Zob. <http://pl.wikipedia.org/wiki/Lebensraum> (pobrano 02.08.2007)

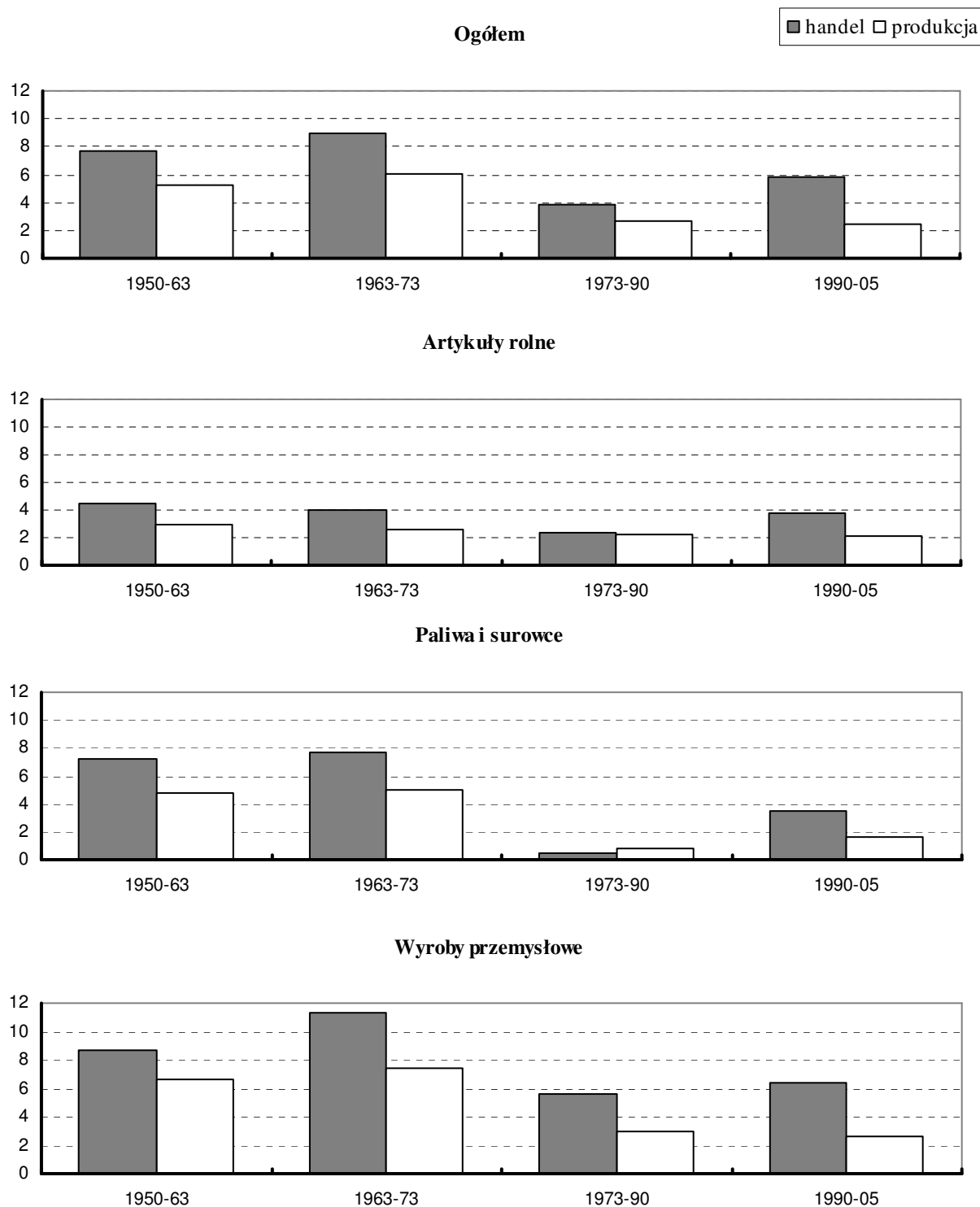
Sam kryzys gospodarczy lat 30. XX wieku tylko przeważał szalę na korzyść szeroko zakrojonego protekcjonizmu w handlu. Załamanie produkcji wywołało kolejno wzrost bezrobocia i spadek popytu, co zmusiło kraje uprzemysłowione do ochrony własnego rynku. Odbywało się to za pośrednictwem ograniczeń w handlu chroniących krajowe firmy przed konkurencją z zewnątrz. Taka polityka wywołała z czasem kryzys także w krajach o słabszym poziomie rozwoju. Chcąc zapobiec negatywnym dla nich efektom spadku cen, zwiększały produkcję, przez co jeszcze bardziej szkodziły własnej sytuacji. Gwałtowne pogorszenie się relacji cen produktów surowcowo-rolniczych, eksportowanych przez kraje rozwijające się, do cen towarów przemysłowych importowanych przez te kraje, załamało ich bilanse płatnicze, zmuszając do wprowadzenia administracyjnych ograniczeń ilościowych importu oraz ograniczeń w obrocie dewizowym, a często do zwiększenia obsługi zadłużenia zagranicznego¹⁵.

II wojna światowa przyniosła natomiast pewien istotny przełom w myśleniu dotyczącym problematyki wymiany międzynarodowej. W sierpniu 1941 roku na mocy Karty Atlantyckiej Wielka Brytania oraz Stany Zjednoczone zdefiniowały zasadnicze kierunki własnej powojennej polityki zagranicznej. Dla wolnego handlu przewidziano rolę instrumentu budowy i utrzymania pokoju na świecie. Jak wiadomo, ten szczytny cel, mimo szeregu ważnych, ambitnie zapowiadających się inicjatyw, nie został nigdy w pełni zrealizowany. Okres po roku 1945 to jednak czas systematycznego, niespotykanego w historii wzrostu wymiany międzynarodowej (zob. rys. 1).

¹⁵ J. Słodaczuk, *op. cit.*, s. 80.

Rysunek 1.

**Wzrost światowego handlu i produkcji wg głównych grup towarowych
(1950-2005, średnioroczna zmiana procentowa w ujęciu ilościowym)**



Źródło: *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 25.

Uśrednienie wskaźników wzrostu handlu i produkcji światowej w poszczególnych okresach (rys. 1) nie obrazuje precyzyjnie skali zmian, jakie zaszły w badanym okresie. Dla uzupełnienia należy więc w tym miejscu wskazać, że w latach 1948-2005 światowy eksport towarów wzrósł (w ujęciu wartościowym) z 58 mld USD do 10,16 bln USD, czyli ponad 175-krotnie, podczas gdy światowy PKB wzrósł w analogicznym okresie o ok. 8 razy¹⁶. W tym czasie udział w międzynarodowej wymianie handlowej zmalał w przypadku Stanów Zjednoczonych (z 21,7% do 8,9%), Wielkiej Brytanii (z 11,4% do 3,7%), regionu Ameryki Południowej i Środkowej (z 12,3% do 3,5%) oraz Afryki (z 7,3% do 2,9%). Wzrost udziału zanotowała natomiast Europa (ogółem z 31,5% do 43%)¹⁷, w tym zwłaszcza Niemcy (z 1,4% do 9,5%), region Bliskiego Wschodu (z 2% do 5,3%)¹⁸ oraz Azja (z 13,6% do 27,4%)¹⁹, w tym głównie Chiny (z 0,9% do 7,5%) oraz Japonia (z 0,4% do 5,9%)²⁰.

Na przedstawione powyżej zjawiska wpłynęły najsilniej:

- gospodarczo-polityczne partnerstwo strategiczne na linii USA-Europa Zachodnia, które pozwoliło w stosunkowo krótkim czasie odbudować ze zniszczeń Europę (plan Marshalla) oraz Japonię,
- instytucjonalizacja gospodarki światowej (system opracowany podczas konferencji w Bretton Woods, poprzez który wprowadzono szereg regulacji mających na celu ukształtowanie nowego ładu w warunkach stopniowej liberalizacji wymiany międzynarodowej),
- zawieranie dwu- i wielostronnych porozumień o preferencyjnym/wolnym handlu a także powoływanie do życia ugrupowań integracyjnych (regionalizm ekonomiczny),
- wzrost znaczenia dużych przedsiębiorstw, których część przekształciła się w korporacje transnarodowe, posiadające znaczący udział (obecnie wg szacunków ok. 75%) w światowej wymianie handlowej (tzw. przepływy wewnątrz korporacyjne oraz sprzedaż do innych przedsiębiorstw) oraz odpowiedzialne za szereg niespotykanych dotychczas (zarówno co do istoty, jak i skali) problemów i zjawisk (m.in.

¹⁶ Obliczenia własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 27-28. Warto ponadto odnotować, iż efektowi kreacji handlu towarzyszy również efekt kreacji BIZ. Zob. szerzej coroczne raporty UNCTAD z serii *World Investment Reports*.

¹⁷ Głównie dzięki zapoczątkowanej w latach 50. XX wieku integracji gospodarczej i dynamicznemu wzrostowi tzw. obrotów wewnątrzspółnotowych, stanowiących obecnie ok. 73% całego unijnego handlu i zarazem ok. 31,5% całej światowej wymiany towarowej.

¹⁸ W tym przypadku jest to naturalnie efektem wzrostu cen ropy naftowej, jaki miał miejsce w latach 70. XX wieku i w pierwszej dekadzie XXI wieku.

¹⁹ Kluczowym okresem jest tutaj przełom lat 80 i 90. XX wieku.

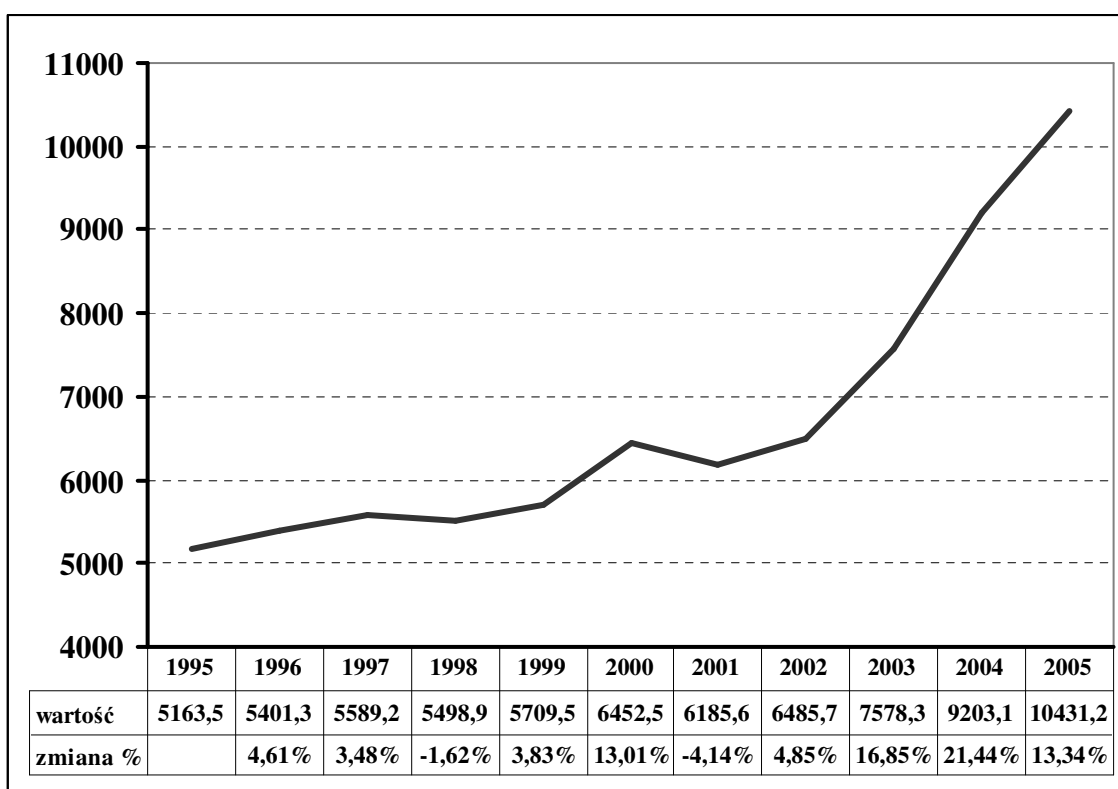
²⁰ Wszystkie dane za *International trade statistics 2006*, *op. cit.*, s. 27-28 i 37.

mikroekonomiczna geneza globalizacji, przepływy kapitałowe w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, transfer technologii i wiedzy itp.).

Rysunek 2 ilustruje z kolei ponad dwukrotny wzrost wartości wymiany towarowej w okresie 1995-2005. Szczególnie silne tempo zmian od roku 2003 jest jednak spowodowane głównie drożącymi surowcami energetycznymi (konsekwencje wojny na Bliskim Wschodzie oraz rosnącego popytu na paliwa w Stanach Zjednoczonych oraz Chinach)²¹.

Rysunek 2.

Międzynarodowa wymiana towarowa w okresie 1995-2005 (mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 193.

Wydarzenia, które miały miejsce w odległej lub bliższej historii nie pozostają bez wpływu na terażniejszość. Kolejna część niniejszego rozdziału poświęcona została zatem omówieniu najważniejszych na przełomie XX i XXI wieku zagadnień powiązanych z problematyką handlu międzynarodowego.

²¹ Udział paliw w wymianie międzynarodowej (wg danych za rok 2005) wynosi jedynie ok. 17% (przy ogólnej wartości 1748 mld USD), a tempo wzrostu wartości handlu w tej grupie towarowej w latach 2003, 2004 i 2005 wyniosło odpowiednio aż 24%, 33% oraz 36% (wzrost ilościowy w analizowanej grupie był natomiast niewielki i wynosił w tym okresie odpowiednio 6%, 5,5% oraz 2,5%). Zob. *International trade statistics 2006*, op. cit., s. 15 i 117.

Zarys głównych problemów i wyzwań na przełomie XX i XXI wieku

Początek XXI wieku przyniósł uczestnikom światowego systemu handlu, zwłaszcza członkom Światowej Organizacji Handlu (WTO), szereg nowych wyzwań. Najważniejsze związane są z chęcią (traktowaną także w kategoriach konieczności) pełnego włączenia w globalną gospodarkę tzw. krajów nowoprzemysłowionych i rozwijających się²², dalszego postępu na drodze ku liberalizacji handlu i jednocześnie pewnego uporządkowania problemu rosnącej liczby (tzw. proliferacji) regionalnych porozumień handlowych (ang. *regional trade agreements*, RTA). Ze względu na konkurencyjny względem siebie i *de facto* dyskryminujący kraje trzecie charakter nierzadko są one oceniane jako przeszkody (ang. *stumbling blocks*) na drodze ku w pełni wolnej wymianie międzynarodowej²³.

Projekty o charakterze ekonomicznym podejmowane na forach międzynarodowych organizacji nie mogą jednak abstrahować od ściśle z nimi powiązanego kontekstu politycznego. Podstawowe cele współczesnych mocarstw nie uległy zmianie. Można więc postawić tezę, iż nadal dążą one do utrzymania i wzmacniania własnej dominacji, lecz obecnie używa się jedynie innych, bardziej adekwatnych w określonej sytuacji środków. Stąd też najważniejszym ograniczeniem dla tych wszystkich wysiłków wydaje się fakt, iż rywalizacja światowych potęg w związku z relatywizacją siły zbrojnej przeniosła się z płaszczyzny militarnej na szeroko rozumianą sferę ekonomiczną²⁴. Dla przykładu, jednym z centralnych zagadnień towarzyszących wymianie jest identyfikacja i analiza sposobów poprawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarek oraz przedsiębiorstw. Tym samym jasne wydaje się, iż zagraniczna polityka ekonomiczna poszczególnych krajów nastawiona jest na realizację własnych celów strategicznych, nawet jeśli miałyby się to odbyć kosztem pozostałych uczestników systemu gospodarki światowej²⁵.

Wymiernym potwierdzeniem siły politycznej współczesnych państw jest zdolność do zawierania złożonych co do zakresu współpracy sojuszy i porozumień. One z kolei poprzez

²² Zob. szerzej rozdział poświęcony analizie wpływu handlu na rozwój gospodarczy.

²³ Z uwagi na niezwykle złożoność interesów poszczególnych państw (zarówno rozwiniętych, jak i rozwijających się) realizacja tego celu wydaje się bardzo wątpliwa. Jedynie względy *stricte* naukowe (udowodnione korzyści z wprowadzenia ogólnoświatowej strefy wolnego handlu) oraz tzw. polityczna poprawność każą podtrzymywać zainteresowanie tym pomysłem i trwać w głębokim, lecz trudnym przekonaniu, że idea ta kiedyś się ziści.

²⁴ Por. C. Jean, *Geopolityka*, Zakład im. Ossolińskich, Wrocław 2003, s. 233.

²⁵ Odnosząc tę kwestię bezpośrednio do problematyki handlu międzynarodowego działania te określa się mianem polityki zubażania sąsiada (ang. *beggar their neighbour policy*) czy też, szerzej ujmując, neomerkantylizmu lub protekcjonizmu uwarunkowanego (zob. kolejne rozdziały książki).

wewnętrzne mechanizmy negocjacyjne i uzgodnienie wspólnego stanowiska ułatwiają przeforsowanie na forach organizacji międzynarodowych postulatów, których ustanowienie pozwala budować, wzmacniać oraz w jeszcze większym stopniu wykorzystywać własne atuty gospodarcze²⁶.

Taka polityka stanowi ponadto formę odpowiedzi na pojawiające się zagrożenia w postaci rekonfiguracji współczesnego porządku geopolitycznego i geoeconomicznego. Problemem, który obecnie jednocześnie fascynuje badaczy i niepokoi strategów, jest rosnąca rola Chin. Rodzi ona uzasadnione obawy, bowiem zauważalne jest np. wzmożenie rywalizacji o dostęp do surowców energetycznych (Afryka jako „kontynent przyszłości”) czy też szybka utrata korzyści będących efektem przewag technologicznych wskutek skracania fazy inkubacyjnej (w której możliwa jest realizacja zysków monopolistycznych jako premii za podjęte ryzyko) w cyklu życia produktów. Przyspiesza to przejście do etapu produkcji masowej, której ekonomiczna opłacalność jest ściśle związana z tanią lokalizacją i przyczynia się tym samym do dynamicznej ekspansji wyprodukowanych w Chinach towarów na rynki zagraniczne.

Zasadny wydaje się więc w tym miejscu wniosek, iż Państwo Środka znalazło skuteczny sposób na osiągnięcie dynamicznego tempa wzrostu i rozwoju gospodarczego w warunkach niedemokratycznego (tj. niezgodnego z zachodnimi wyobrażeniami i stanowiącego zarazem realną alternatywę) systemu politycznego. Niewątpliwe sukcesy ekonomiczne polityki „otwartych drzwi” (niemal dwucyfrowy wzrost PKB, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych o proeksportowym charakterze, wzrost znaczenia i udziału Chin w handlu międzynarodowym), w ramach której dokonano syntezy endogenicznych czynników konkurencyjności (liczna, tania, zdyscyplinowana, skłonna do poprawy własnych umiejętności siła robocza), doświadczeń japońskich i koreańskich w planowaniu gospodarczym (zgodnie z paradygmatem klucza leczących gęsi, jap. *Gankou keitai*, autorstwa K. Akamatsu), wsparte wydarzeniami o symbolicznym wydźwięku (członkostwo w WTO w roku 2001, organizacja Igrzysk Olimpijskich w roku 2008 oraz Światowej Wystawy Expo w roku 2010), uwiarygodniają Chiny w oczach świata.

W szerszym kontekście należy także pamiętać o mocarstwowym aspiracjach Chin. Sprawnie funkcjonująca gospodarka generująca dzięki wymianie handlowej potężną i stale

²⁶ Warto zachować pewien sceptycyzm i zastanowić się nad zasadnością założenia, jakoby międzynarodowa współpraca gospodarcza była motywowana głównie poszukiwaniem rozwiązań optymalnych dla wszystkich uczestników gospodarki światowej. Wynegocjowane i przyjęte zasady są najczęściej rozwiązaniami kompromisowymi, a zatem gorszymi od najlepszych (ang. *second best solutions*) z uwagi na prymat własnych, narodowych korzyści nad trudno definiowalnym i niewymiernym (choć w zasadzie słusznym i pożądanym) celem, jakim wydaje się ogólnoswiatowy dobrobyt.

rosnącą nadwyżkę bilansu handlowego jest w stanie podjąć szereg wyzwań np. w postaci wyścigu zbrojeń celem zbudowania wiarygodnych sił odwetowych, ograniczenia dominacji Stanów Zjednoczonych (wielobiegunowość współczesnego porządku międzynarodowego, strategiczne partnerstwo wojskowo-energetyczne z Rosją, przyjazne stosunki z Iranem), zdobyciem supremacji w regionie (rywalizacja z Indiami) oraz zapewnieniem bezpieczeństwa dostaw ropy naftowej drogą morską z rejonu Zatoki Perskiej²⁷.

Innym krajem o dużym potencjale wzrostowym, z którym wiąże się pewne wciąż niespełnione jednak nadzieje, są Indie. W tym przypadku lansowany jest pogląd, że rozwój oparty na edukacji, tworzonej wiedzy, wsparty demokratycznym ustrojem społecznym i znajomością języka angielskiego stwarza przed nimi większe szanse²⁸.

Warto także w tym miejscu pamiętać o Brazylii oraz Rosji. Ten drugi kraj, po okresie swego rodzaju „zagubienia” wywołanego rozpadem Związku Sowieckiego i poszukiwaniem swego miejsca na arenie międzynarodowej, notuje bardzo dobre tempo wzrostu gospodarczego (średnio w okresie 2000-2005 było to 6% PKB). Za prezydentury Władimira Putina Rosja konsekwentnie dąży do odbudowy swojej mocarstwowej pozycji i powraca do polityki imperializmu (dostosowanej do wymogów współczesności), która w wymiarze gospodarczym koncentruje się przede wszystkim na uzależnianiu od siebie krajów Wspólnoty Niepodległych Państw, wykorzystywaniu strategicznie ważnych surowców i limitowaniem dostępu do nich w zależności od zdefiniowanych priorytetów polityki zagranicznej. Rosnące ceny kluczowych dla rosyjskiego eksportu surowców (w roku 2005 łączna wartość importu samych paliw z Federacji Rosyjskiej do krajów Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych oraz Chin wyniosła 105,5 mld USD, co stanowi ponad 43% wartości całego rosyjskiego eksportu)²⁹ przekładają się z kolei na wyższe przychody budżetowe (np. większościovym udziałowcem firmy Gazprom jest rząd Federacji Rosyjskiej, posiadający od 2005 roku 50,01% akcji) i silny wzrost wydatków na modernizację armii, co w połączeniu z usilnymi zabiegami o dostęp do złóż i dążeniem do poprawy bezpieczeństwa energetycznego krajów

²⁷ Wg szacunków chińskie wydatki na zbrojenia wahają się obecnie w przedziale 70-105 mld USD (zob. K. Hołdak, *Strategiczna rywalizacja Chin ze Stanami Zjednoczonymi*, „Bezpieczeństwo Narodowe” nr 3-4/2007, s. 215 i nast.), natomiast nadwyżka handlowa w okresie 1995-2005 wzrosła z poziomu 16,7 do 102 mld USD (a więc ponad 6-krotnie), podczas, gdy wartość chińskiego eksportu w badanym okresie wzrosła 5-krotnie (ze 148,8 do 762 mld USD). Dane za *International trade statistics 2006*, *op. cit.*, s. 219.

²⁸ M. Kolka, H. Tuszyński, *Indie – przyszły gigant gospodarki światowej*, [w:] <http://globaleconomy.pl/content/view/1844/27/> (pobrano 01.08.2007).

²⁹ Obliczenia własne na podst. *International trade statistics 2006*, *op. cit.*, s. 17 i 120. Wartość ogółem rosyjskiego eksportu w okresie 2004-2005 wzrosła aż o 33% do poziomu 243,6 mld USD (nadwyżka handlowa w wysokości 118,3 mld USD), zajmując tym samym 13. miejsce w rankingu największych światowych eksporterów.

nieposiadających własnych zasobów stanowi korzystny z punktu widzenia rosyjskich interesów splot okoliczności.

Przechodząc do analizy kolejnych cech charakterystycznych światowego systemu handlu należy wskazać, iż oprócz rosnących obrotów w handlu towarami coraz większe znaczenie zaczyna odgrywać wymiana usług oraz myśli technologicznej³⁰. Jest to naturalna konsekwencja serwicyzacji rozwiniętych gospodarek rozumianej jako wzrost udziału sfery usług w strukturze PKB oraz zatrudnienia. Towarzyszy temu wszystkiemu postęp technologiczny, który jest efektem wykorzystania kreowanej w procesie edukacyjnym wiedzy. Wysoka jakość kształcenia przekłada się na odpowiedni poziom świadczonych usług, co w powiązaniu z relatywnie niższymi kosztami pracy oraz nieograniczonymi możliwościami globalnego komunikowania stanowi silny impuls dla inicjowania takiej działalności poza granicami macierzystego kraju. Dzięki temu koncerny międzynarodowe (ponieważ to one ze względów strategicznych są tym najbardziej zainteresowane) poprzez przemyślaną politykę inwestycyjną (przepływ kapitału w formie BIZ do określonych, pozytywnie ocenionych lokalizacji) uzyskują dostęp do rozproszonych po całym świecie aktywów strategicznych. Następnie łączą je w ramach tworzonej przez siebie struktury organizacyjnej, budując dzięki temu nowe przewagi konkurencyjne oraz czyniąc wymierne oszczędności z punktu widzenia kosztów transakcyjnych (pozyskiwanie informacji, zarządzanie wiązką kontraktów, efektywna kontrola) dzięki koordynacji zasobów możliwej z pominięciem mechanizmów rynkowych.

W literaturze przedmiotu zjawisko przenoszenia wybranych procesów poza granice określane jest mianem *business process offshoring* (BPO)³¹. Jest ono najsilniej zauważalne w odniesieniu do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, Ameryki Łacińskiej czy Dalekiego Wschodu (wraz ze wspomnianymi wyżej Indiami). Uruchamiane w tych regionach centra telefoniczne, informatyczne, finansowo-rozliczeniowe czy też badawczo-rozwojowe świadczą tym samym określone usługi na rzecz macierzystych korporacji oraz podmiotów trzecich, co w pewnym sensie sprowadza się także do sprzedaży generowanej i gromadzonej w tych podmiotach wiedzy³². Warto również zauważyć, iż usługi edukacyjne, zwłaszcza na poziomie

³⁰ Szerzej na ten temat zob. kolejne części książki.

³¹ Samo zjawisko przekazywania pewnych czynności poza przedsiębiorstwo jest znane jednak od dawna jako *outsourcing*. Różnica może, choć nie musi, polegać jednak na tym, jak istotne dla tworzenia wartości dodanej procesy przekazuje się „na zewnątrz”. W przypadku *outsourcingu* mówi się najczęściej o zadaniach pomocniczych, podczas gdy w przypadku BPO możliwe jest przeniesienie kluczowych kompetencji poza granice przedsiębiorstwa i kraju np. centra rozwojowe, marketing czy produkcję. Warto w tym miejscu pamiętać, iż BPO jest powiązany ze zjawiskiem delokalizacji.

³² Tytułem dygresji można również wskazać, iż konkurencyjność gospodarek określa się m.in. na podstawie udziału towarów technologicznie zaawansowanych (a zatem „nasyconych wiedzą”) w ogólnej strukturze

wyższym, stają się coraz częściej typowym dobrem transakcyjnym. Sprzyja temu dynamicznie postępująca anglicyzacja procesów porozumiewania się a także coraz większa dostępność środków komunikacji międzynarodowej będąca efektem funkcjonowania tzw. tanich linii lotniczych. Towarzyszy temu pewien samonapędzający się wzrost całego sektora, tzn. jedna usługa niemal automatycznie generuje zapotrzebowanie na kolejne, względem niej komplementarne.

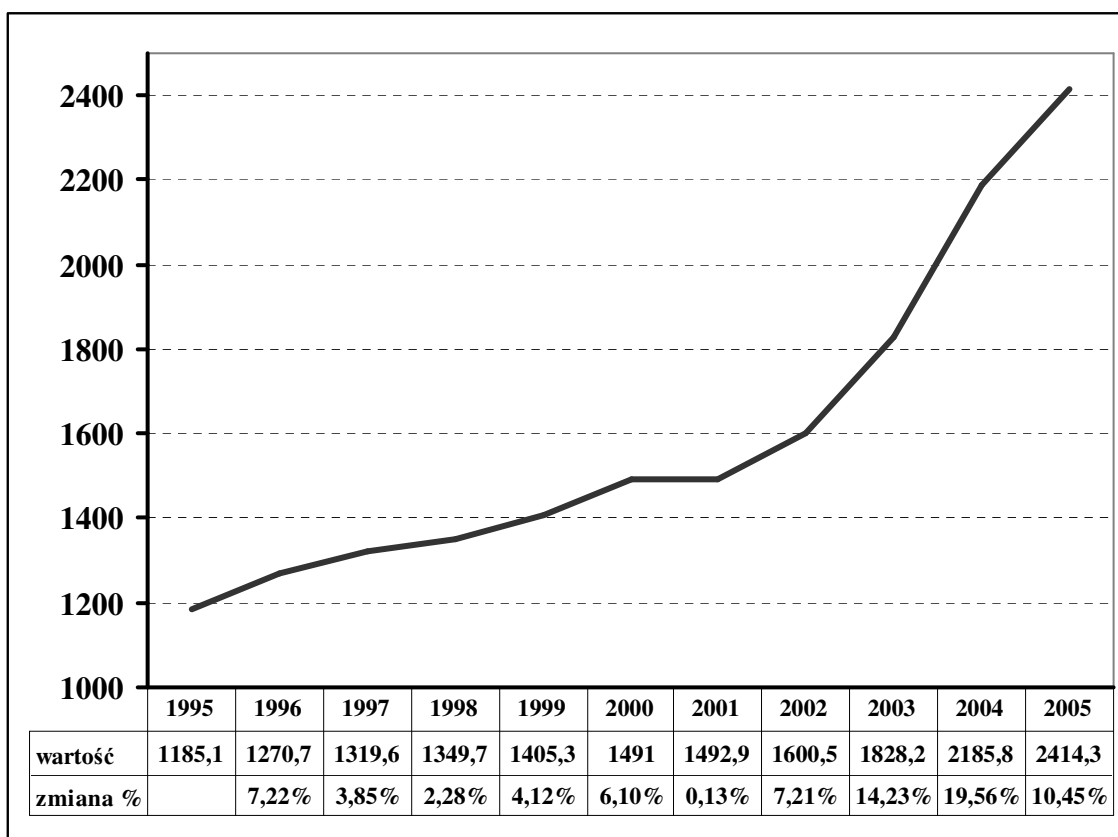
Poniższe rysunki obrazują podstawowe zmiany w wielkości i strukturze międzynarodowej wymiany usług. Rysunek 3 stanowi ilustrację dynamicznego wzrostu wartości transakcji usługowych w gospodarce światowej w okresie 1995-2005. Jak widać, trwałe dodatnie tempo zmian końca lat 90. XX wieku zostało wyraźnie spowolnione w roku 2001 (zamachy terrorystyczne, pęknięcie tzw. internetowej „bańki spekulacyjnej”, spowolnienie wzrostu gospodarczego na świecie), by po tej krótkotrwałej stagnacji powrócić na ścieżkę jeszcze bardziej dynamicznego (już dwucyfrowego) wzrostu.

Należy w tym miejscu również wskazać, iż udział wartości międzynarodowej wymiany usług w globalnej wartości handlu to obecnie średnio ok. 19%.

eksportu danego kraju (zob. np. wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych, ang. *revealed comparative advantage*, RCA). Zaawansowana wiedza jest więc warunkiem koniecznym dla wystąpienia specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu międzynarodowym.

Rysunek 3.

Wartość handlu usługami na świecie w okresie 1995-2005 (mld USD)



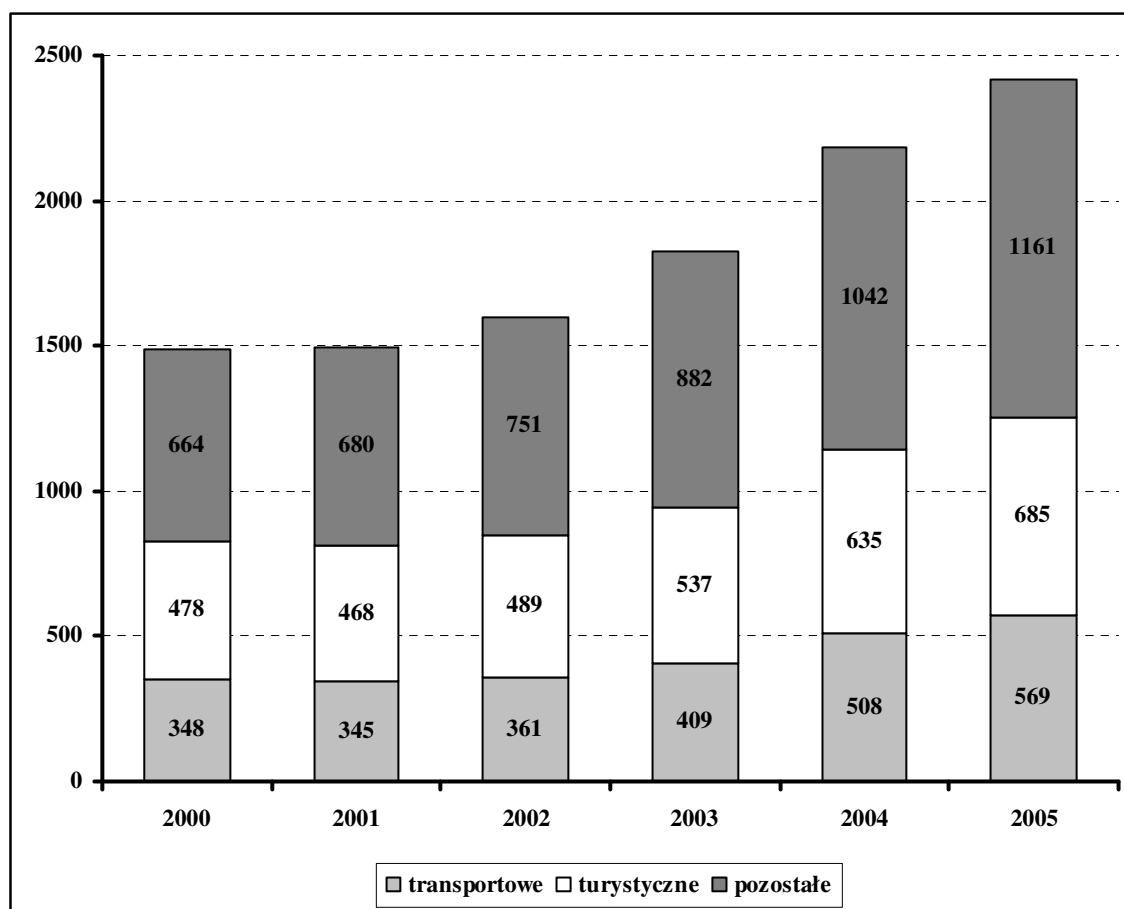
Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 203.

Rysunek 4 prezentuje zmiany w okresie 2000-2005 ze wskazaniem struktury, tj. wyszczególnieniem usług transportowych (ang. *transportation services*), turystycznych (ang. *travel services*) oraz innych usług biznesowych (ang. *other commercial services*; w ich skład wchodzi usługi komunikacyjne, budowlane, ubezpieczeniowe, finansowe, komputerowo-informatyczne, opłaty licencyjne oraz za wykorzystanie praw autorskich, kulturalne, rekreacyjne, inne)³³. W roku 2005 ich udziały wyniosły odpowiednio 23,6%, 28,4% i 48,1%.

³³ Taką metodę podziału usług stosuje w swoich raportach WTO.

Rysunek 4.

Wartość i struktura światowego handlu usługami w okresie 2000-2005 (mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podst. danych WTO (http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/its06_bysector_e.htm; pobrano 05.08.2007).

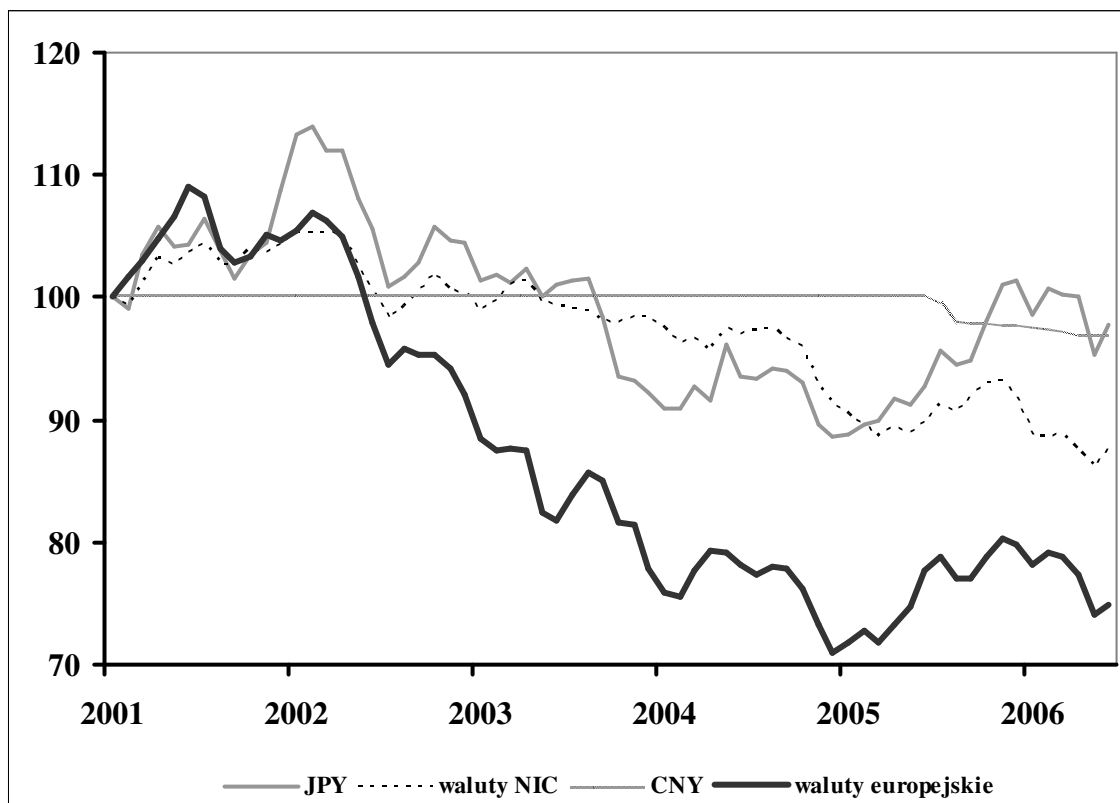
Poprzez międzynarodową wymianę usług dokonuje się po części uznawane dotychczas za trudne do zrealizowania rozerwanie aktu świadczenia (produkcji) oraz konsumpcji usługi. Możliwe jest to dzięki technologiom informatycznym, pozwalającym magazynować nabytą, wytworzoną oraz pomnożoną w danej jednostce biznesowej wiedzę na wszelkiego rodzaju nośnikach cyfrowych, których pojemność stale rośnie. Ponieważ wiedza uznawana jest obecnie za jeden z najważniejszych aktywów strategicznych, rodzi to konieczność jej ochrony, aktualizowania i oceny pod kątem dalszej przydatności. Nie wyklucza to oczywiście ewentualności jej odsprzedania w formie praw autorskich, licencji, franczyzy, względnie określonych opracowań, raportów czy analiz. Największym beneficjentem tych zmian wydaje się branża konsultingowa.

Ostatnim ważnym zjawiskiem mającym silny wpływ na kształtowanie się wymiany międzynarodowej na świecie jest spadek wartości (deprecjacja) dolara amerykańskiego

(USD) względem innych walut narodowych. Tendencję tę na przestrzeni ostatnich lat ilustruje rys. 5.

Rysunek 5.

Dolar amerykański (USD) wobec innych walut (2001-2006)



wyjaśnienie: JPY – jen japoński, waluty NIC – ważony wartością handlu koszyk walut nowoprzemysłowionych krajów azjatyckich (ang. *newly industrialized countries*) tj. Korei Płd., Singapuru oraz Tajwanu, CNY – juan chiński, waluty europejskie – ważony wartością handlu koszyk walut EURO, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Szwecji, Norwegii, Bułgarii, Czech, Estonii, Węgier, Litwy, Łotwy, Polski, Rumunii oraz Słowacji)
Źródło: dane WTO (http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/its06_general_overview_e.htm; pobrano 05.08.2007).

Spadek wartości USD wynika przede wszystkim z niestabilności politycznej na świecie (tzw. wojna z terroryzmem) oraz niepewności co do fundamentów gospodarki USA, kształtu polityki makroekonomicznej oraz perspektyw utrzymania wzrostu. Najczęściej wskazywanym objawem i zarazem powodem do niepokoju jest problem tzw. deficytów bliźniaczych – deficytu budżetowego (ok. 3,5% PKB)³⁴ oraz handlowego (w roku 2005 na poziomie 828 mld USD, tj. 91,6% wartości amerykańskiego eksportu i ok. 6,3% PKB). Wzrasta tym samym automatycznie ryzyko inflacji, co zmusza Bank Rezerw Federalnych do

³⁴ Skutek ekspansji fiskalnej w postaci wzrostu wydatków zbrojeniowych na wojnę w Iraku, wojnę z terroryzmem a także obniżenia podatków przez administrację prezydenta Georga W. Busha.

zacieśniania polityki monetarnej poprzez podnoszenie stóp procentowych. Tym samym przekłada się to do na wiarygodność dolara i sprawia, że uczestnicy rynku światowego coraz częściej biorą pod uwagę zaprzestanie rozliczania transakcji w tej walucie. Ponadto sam spadek wartości USD skutkuje obniżeniem wartości rezerw walutowych banków centralnych i ograniczeniem możliwości korekty kursu walutowego poprzez operacje otwartego rynku. Sytuacji nie poprawia również fakt, iż USA pozostają największym światowym dłużnikiem. Wszystko komplikuje dodatkowo wysokość chińskich rezerw walutowych szacowanych obecnie na ok. 1 bln USD. Istnieje obawa, że w przypadku działań Waszyngtonu wymierzonych w chińskie interesy może to doprowadzić do określonej kontrakcji za pośrednictwem światowego rynku walutowego i zachwiania fundamentami gospodarki USA³⁵.

Z drugiej jednak strony słabszy dolar poprawia konkurencyjność cenową amerykańskiego eksportu, co przekłada się na możliwość przyspieszenia rozwoju gospodarczego, lecz jednocześnie szkodzi gospodarce europejskiej (zob. rys. 5 – relacja USD/waluty europejskie) zwłaszcza z punktu widzenia perspektyw zdynamizowania i utrzymania wzrostu gospodarczego.

Nawiązując po raz kolejny do specyficznego „trudnego partnerstwa” na linii USA-ChRL, warto także przypomnieć o kontrowersjach związanych z uwolnieniem kursu chińskiego juana (CNY). Utrzymywanie przez długie lata (tj. od kryzysu finansowego w Azji w roku 1997) sztucznie zaniżonego kursu (1 USD = 8,2765 CNY) przy braku ryzyka kursowego miało być wg zachodnich opinii jednym z najskuteczniejszych instrumentów wspierania ekspansji handlowej Chin. Rewaluacja, która miała miejsce w lipcu 2005 roku, dokonana głównie pod naciskiem Stanów Zjednoczonych, a także Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego czy grupy G8, była jednak kosmetyczna, bowiem wyniosła jedynie 2,1%³⁶ przy ustaleniu pasma dziennych wahań na poziomie $\pm 0,3\%$. Chiński bank centralny powiadomił również, że wartość juana zostanie powiązana z koszykiem walut zagranicznych (tj. USD, EUR, GBP, CHF, JPY, HKD, AUD, CAD). To symboliczne podwyższenie wartości CPY miało w ocenach ekspertów lekko schłodzić i ustabilizować chiński wzrost gospodarczy a poprzez wzrost siły nabywczej skłonić także do większych zakupów za granicą. Z drugiej strony taka decyzja jest zgodna z polityką małych kroków i

³⁵ Zob. K. Hołdak, *op. cit.*, s. 233.

³⁶ Amerykanie żądali rewaluacji o min. 10%.

doskonale koresponduje ze starym chińskim przysłowiem: „Przez rzekę przechodź po kamieniach”³⁷.

Najważniejsi partnerzy handlowi na świecie. Analiza zmian w wymianie międzynarodowej w ujęciu geograficznym

Przedstawienie najważniejszych uczestników światowej wymiany handlowej w tej części pracy koncentrować się będzie jedynie na państwach i regionach określonych specjalnie dla potrzeb sporządzania raportów statystycznych przez WTO. Wpływ ugrupowań integracyjnych na strumień handlu międzynarodowego, jak i znaczenie poszczególnych RTA zostaną omówione później z uwagi na szereg innych problemów, które z tej materii wynikają. Jednoznaczne oddzielenie nie wydaje się jednak sprawą łatwą, stąd na tym etapie rozważań tam, gdzie to będzie konieczne, pojawią się drobne komentarze i dygresje nawiązujące do efektów funkcjonowania regionalnych porozumień handlowych.

W tabelach 1 i 2 przedstawiona została pierwsza dziesiątka największych światowych eksporterów i importerów (odpowiednio w handlu towarami i usługami) wraz ze wskazaniem zmian wielkości wymiany oraz pozycji każdego z wyszczególnionych państw zajmowanej w poprzednich latach.

³⁷ <http://www.finance.egospodarka.pl/9871,Chiny-uwalniaja-juana,1,48,1.html> (pobrano 05.08.2007).

Tabela 1.

Najwięksi światowi eksporterzy i importerzy w handlu towarowym (2001-2005, mld USD)

EKSPORT												
pozycja (2005)	kraj	wartość (2005)	udział % (2005)	zmiana % 2004-2005	pozycja (2004)	zmiana % 2003-2004	pozycja (2003)	zmiana % 2002-2003	pozycja (2002)	zmiana % 2001-2002	pozycja (2001)	zmiana % 2000-2001
1	Niemcy	969,9	9,3	+7	1	+21	1	+22	2	+7	2	+3
2	USA	904,4	8,7	+10	2	+13	2	+4	1	-5	1	-6
3	Chiny	762,0	7,3	+28	3	+35	4	+34	5	+22	6	+7
4	Japonia	594,9	5,7	+5	4	+20	3	+13	3	+3	3	-16
5	Francja	460,2	4,4	+2	5	+14	5	+17	4	+3	4	-1
6	Holandia	402,4	3,9	+13	6	+21	7	+20	9	+6	9	-2
7	Wlk. Brytania	382,8	3,7	+10	8	+13	6	+9	6	+3	5	-4
8	Włochy	367,2	3,5	+4	7	+17	8	+15	8	+4	8	0
9	Kanada	359,4	3,4	+14	9	+16	9	+8	7	-3	7	-6
10	Belgia	334,3	3,2	+9	10	+20	10	+18	10	+12	11	-5
IMPORT												
pozycja (2005)	kraj	wartość (2005)	udział % (2005)	zmiana % 2004-2005	pozycja (2004)	zmiana % 2003-2004	pozycja (2003)	Zmiana % 2002-2003	pozycja (2002)	zmiana % 2001-2002	pozycja (2001)	zmiana % 2000-2001
1	USA	1732,4	16,1	+14	1	+17	1	+9	1	+2	1	-6
2	Niemcy	773,8	7,2	+8	2	+19	2	+23	2	+2	2	-1
3	Chiny	660,0	6,1	+18	3	+36	3	+40	6	+21	6	+8
4	Japonia	514,9	4,8	+13	6	+19	6	+14	4	-3	3	-8
5	Wlk. Brytania	510,2	4,7	+8	5	+18	4	+13	3	+4	4	-3
6	Francja	497,9	4,6	+6	4	+17	5	+19	5	0	5	-2
7	Włochy	379,8	3,5	+7	7	+18	7	+18	7	+4	7	-2
8	Holandia	359,1	3,3	+12	8	+21	8	+20	9	+5	9	-5
9	Kanada	319,7	3,0	+15	10	+22	9	+8	8	0	8	-7
10	Belgia	318,7	3,0	+12	9	+14	10	+18	11	+10	12	-5

Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 17, *International trade statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, s. 21, *International trade statistics 2004*, WTO, Geneva 2004, s. 19, *International trade statistics 2003*, WTO, Geneva 2003, s. 21, oraz *International trade statistics 2002*, WTO, Geneva 2002, s. 25.

Tabela 2.

Najwięksi światowi eksporterzy i importerzy w handlu usługami (2001-2005, mld USD)

EKSPORT												
pozycja (2005)	kraj	wartość (2005)	udział % (2005)	zmiana % 2004-2005	pozycja (2004)	zmiana % 2003-2004	pozycja (2003)	zmiana % 2002-2003	pozycja (2002)	zmiana % 2001-2002	pozycja (2001)	zmiana % 2000-2001
1	USA	354,0	14,7	+10	1	+11	1	+5	1	+1	1	-3
2	Wlk. Brytania	188,7	7,8	+2	2	+18	2	+11	2	+12	2	-6
3	Niemcy	148,5	6,2	+10	3	+15	3	+18	3	+20	4	-1
4	Francja	115,0	4,8	+6	4	+12	4	+15	4	+7	3	-2
5	Japonia	107,9	4,5	+14	5	+25	7	+9	5	+2	5	-7
6	Włochy	93,5	3,9	+13	7	+17	6	+22	7	+4	7	+2
7	Hiszpania	92,7	3,8	+9	6	+11	5	+23	6	+7	6	+8
8	Holandia	76,7	3,2	+7	8	+16	8	+15	8	+8	8	0
9	Chiny	73,9	3,1	+19	9	+34	9	+18	10	+20	12	+9
10	Hong Kong (Chiny)	62,2	2,6	+13	10	+18	10	+4	9	+9	10	+2
IMPORT												
pozycja (2005)	kraj	wartość (2005)	udział % (2005)	zmiana % 2004-2005	pozycja (2004)	zmiana % 2003-2004	pozycja (2003)	Zmiana % 2002-2003	pozycja (2002)	zmiana % 2001-2002	pozycja (2001)	zmiana % 2000-2001
1	USA	281,2	12,0	+9	1	+14	1	+8	1	+2	1	-7
2	Niemcy	201,4	8,6	+4	2	+13	2	+17	2	+9	2	0
3	Wlk. Brytania	154,1	6,6	+6	3	+14	3	+13	4	+9	4	-4
4	Japonia	132,6	5,6	+2	4	+22	4	+3	3	0	3	-7
5	Francja	104,9	4,5	+8	5	+18	5	+22	5	+10	5	0
6	Włochy	92,4	3,9	+15	6	+10	6	+20	6	+10	6	+2
7	Chiny	83,2	3,5	+16	8	+31	8	+19	8	+18	10	+9
8	Holandia	70,9	3,0	+3	7	+11	7	+15	7	+7	7	+2
9	Irlandia	66,1	2,8	+3	9	+12	9	+24	10	+14	11	+21
10	Hiszpania	65,2	2,8	+11	11	+18	11	+23	11	+12	12	+7

Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 19, *International trade statistics 2005*, WTO, Geneva 2005, s. 23, *International trade statistics 2004*, WTO, Geneva 2004, s. 21, *International trade statistics 2003*, WTO, Geneva 2003, s. 23 oraz *International trade statistics 2002*, WTO, Geneva 2002, s. 27.

Na podstawie analizy powyższych zestawień można wywieść następujące wnioski: Ranking największych światowych eksporterów (handel towarowy) jest w ostatnich latach stabilny; największy awans w jego ramach zanotowała oczywiście Chińska Republika Ludowa (imponujące tempo wzrostu wymiany i nadwyżki handlowej)³⁸. Pozycję lidera w eksporcie na rzecz Niemiec utraciły Stany Zjednoczone (efekt obniżenia wzrostu gospodarczego w USA w latach 2001-2002, co nie pozostało także bez negatywnych konsekwencji dla Kanady). Krajem, który w badanym okresie zanotował poprawę pozycji jest także Holandia; do czołowej dziesiątki awansowała Belgia.

Pierwsza dziesiątka w handlu towarowym generuje nieco ponad 53% światowych obrotów w eksporcie i ponad 56% obrotów w imporcie; w przypadku tego drugiego nie da się nie zauważyć wyraźnej dominacji gospodarki amerykańskiej odpowiedzialnej za prawie $\frac{1}{6}$ całego światowego importu, co okupione jest, jak zostało wcześniej wspomniane, olbrzymim deficytem (drugim krajem z czołówki o ujemnym saldzie obrotów towarowych jest Wielka Brytania). Spośród krajów nieuwzględnionych w tab. 1 warto również odnotować znaczący (pow. 20%) wzrost wartości eksportu z Rosji, krajów naftowych (Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Norwegia, Iran, Wenezuela), Brazylii, Indonezji oraz Indii; Polska zajmuje miejsce 30 (89,3 mld USD, udział na poziomie 0,9%). W imporcie najsilniej zmieniła się pozycja Indii, Rosji, Tajlandii, Indonezji oraz Arabii Saudyjskiej (pow. 25%); Polska znajduje się na miejscu 26 (101 mld USD z udziałem 0,9%).

Podobnie jak w pierwszym zestawieniu, w rankingu największych eksporterów i importerów usług w okresie 2001-2005 nie zaszły duże zmiany; w przypadku eksportu do pierwszej dziesiątki awansowały Chiny (ujemne saldo wymiany usług³⁹), natomiast w przypadku importu Irlandia oraz Hiszpania. Zauważalna jest zdecydowana (i jednocześnie niezagrożona) dominacja gospodarki USA (dodatnie saldo) i to pomimo wyhamowania wzrostu gospodarczego w pierwszych latach XXI wieku.

Ujemne saldo wymiany usług zanotowały Niemcy oraz Japonia⁴⁰. Pierwsza dziesiątka krajów odpowiada za 54,6% obrotów po stronie eksportu oraz 53,3% obrotów po stronie importu usług. W przypadku krajów niewymienionych w tab. 2 ponad 20%-owy wzrost wartości eksportu usług w okresie 2004-2005 zanotowały Brazylia, Rosja, Luksemburg oraz

³⁸ Według wstępnych danych za rok 2006 Chiny, przy utrzymaniu ponad 30%-owego wzrostu wartości wymiany handlowej, są w stanie wkrótce zagrozić liderowi – Niemcom.

³⁹ Generowane zwłaszcza przez ujemne saldo w sektorze usług transportowych.

⁴⁰ W obu przypadkach najsilniej na ten fakt wpływa ujemne saldo w handlu usługami turystycznymi (w roku 2005 Niemcy – 35,3 mld EUR, Japonia – 2775,6 mld JPY). Dane za *Deutsche Bank* oraz *Bank of Japan*.

Polska (dodatnie saldo na poziomie 2,1 mld USD), w imporcie natomiast równie dynamiczny wzrost osiągnęły Brazylia, Arabia Saudyjska, Tajlandia oraz Luksemburg. Dominacja krajów europejskich w obu zestawieniach jest z pewnością konsekwencją swobód będących fundamentem dla funkcjonowania Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE)⁴¹.

Kolejnym etapem analizy poświęconej strukturze geograficznej handlu międzynarodowego jest identyfikacja najsilniejszych eksporterów i importerów w poszczególnych regionach (regionalnych potęg handlowych; zob. tab. 3). Wg metody przyjętej przez WTO świat został podzielony na 7 makrojednostek – Amerykę Północną, Amerykę Południową i Środkową, Europę, Wspólnotę Niepodległych Państw, Afrykę, Azję oraz Bliski Wschód⁴².

Tabela 4 zawiera z kolei dane dotyczące wielkości przepływów handlowych pomiędzy ww. regionami wraz ze wskazaniem udziału procentowego w wartości handlu ogółem danego regionu oraz całego świata. Analiza tych danych daje syntetyczny obraz kierunków i siły powiązań handlowych zarówno w wymiarze międzyregionalnym (interregionalnym), jak i wewnątrzregionalnym (intra-regionalnym). Centralne miejsce w układzie gospodarki światowej zajmuje Europa, która jest liczącym się partnerem handlowym dla pozostałych regionów. Sama generuje ponad 43% światowych obrotów. Wspólnie z Azją oraz Ameryką Północną wyraźnie monopolizuje międzynarodowy handel towarowy (87,9%)⁴³, tworząc w ten sposób szeroko ujmowany układ Triady. Regiony słabiej rozwinięte w takiej sytuacji stanowią jedynie dopełniający całość układ satelicki.

Warto też odnotować, że cechą charakterystyczną każdego z najsilniejszych regionów jest dominujący udział wymiany intra-regionalnej.

⁴¹ UE-25 traktowana jako jeden organizm (a zatem wyłączając ze statystyk wartość wymiany wewnątrzspółnotowej) zajmuje pierwszą pozycję w eksporcie towarów (1328,3 mld USD, udział 17,1%) oraz drugą w imporcie (1462,5 mld USD, udział 18%). Zabieg taki wpływa jednak znacząco na obniżenie ogólnej wartości wymiany na świecie (eksport – 7758 mld USD, import – 8110 mld USD). W przypadku eksportu i importu usług UE-25 zajmuje miejsce pierwsze. Dane za *International trade statistics 2006, op. cit.*, s. 18 oraz 20.

⁴² Szczegółowa lista krajów wchodzących w skład poszczególnych regionów zob. *International trade statistics 2006, op. cit.*, s. 249.

⁴³ W przypadku handlu usługami udział ten jest jeszcze większy i wynosi 91,4%. Zob. *Ibidem*, s. 39.

Tabela 3.

**Najwięksi eksporterzy i importerzy w handlu towarowym w przekroju regionów
(2005, mld USD)**

region	najwięksi eksporterzy i wartość eksportu	najwięksi importerzy i wartość importu
Ameryka Północna	1. USA 904 2. Kanada 359 3. Meksyk 214 eksport ogółem: 1478	1. USA 1732 2. Kanada 320 3. Meksyk 232 import ogółem: 2285
Ameryka Południowa i Środkowa	1. Brazylia 118,3 2. Wenezuela 55,5 3. Chile 40,6 4. Argentyna 40,0 5. Kolumbia 21,1 eksport ogółem: 354,9	1. Brazylia 77,6 2. Chile 32,5 3. Argentyna 28,7 4. Wenezuela 24,2 5. Kolumbia 21,2 import ogółem: 297,6
Europa	1. Niemcy 969,9 2. Francja 460,2 3. Holandia 402,4 4. Wlk. Brytania 382,8 5. Włochy 367,2 eksport ogółem: 4371,9	1. Niemcy 773,8 2. Wlk. Brytania 510,2 3. Francja 497,9 4. Włochy 379,8 5. Holandia 359,1 import ogółem: 4542,7
Wspólnota Niepodległych Państw	1. Rosja 243,6 2. Ukraina 34,3 3. Kazachstan 27,8 4. Białoruś 16,0 eksport ogółem: 340,2	1. Rosja 125,3 2. Ukraina 36,1 3. Kazachstan 17,4 4. Białoruś 16,7 import ogółem: 216,0
Afryka	1. RPA 51,9 2. Algieria 46,0 3. Nigeria 42,3 4. Libia 30,1 5. Angola 23,4 eksport ogółem: 297,7	1. RPA 62,3 2. Algieria 20,4 3. Maroko 20,3 4. Egipt 19,8 5. Nigeria 17,3 import ogółem: 249,3
Bliski Wschód	1. Arabia Saud. 181,4 2. ZEA 115,5 3. Iran 56,3 4. Kuwejt 45,0 5. Izrael 42,7 eksport ogółem: 538,0	1. ZEA 80,7 2. Arabia Saud. 59,4 3. Izrael 47,1 4. Iran 35,9 5. Irak 23,4 import ogółem: 322,1
Azja	1. Chiny 762,0 2. Japonia 594,9 3. Hong Kong 292,1* 4. Korea Płd. 284,4 5. Singapur 229,6** 6. Tajwan 197,7 7. Maleszja 140,9 8. Tajlandia 110,1 9. Australia 105,8 10. Indie 95,1 eksport ogółem: 2778,8	1. Chiny 660,0 2. Japonia 514,9 3. Hong Kong 300,2*** 4. Korea Płd. 261,2 5. Singapur 200,0**** 6. Tajwan 182,6 7. Indie 134,8 8. Australia 125,3 9. Tajlandia 118,2 10. Maleszja 114,6 import ogółem: 2598,9

wyjaśnienie:

* z czego sam reeksport 272,1

** z czego sam reeksport 105,1

*** z czego zatrzymany import 28,1

**** z czego zatrzymany import 94,9

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 46, 54, 65, 72, 80, 86 oraz 91.

Tabela 4.

Między- oraz wewnątrzregionalne przepływy handlowe (mld USD, 2005)

	Ameryka Płn.	Ameryka Płd. i Środk.	Europa	WNP	Afryka	Bliski Wschód	Azja	RAZEM
Ameryka Płn.	824,19 (55,8%)	86,692 (5,9%)	237,981 (16,1%)	6,666 (0,5%)	17,565 (1,2%)	34,094 (2,3%)	270,015 (18,3%)	1477,53 (100%)
Ameryka Płd. i Środk.	117,931 (33,2%)	86,225 (24,3%)	67,665 (19,1%)	5,757 (1,6%)	9,565 (2,7%)	6,422 (1,8%)	47,531 (13,4%)	354,89 (100%)
Europa	397,807 (9,1%)	58,405 (1,3%)	3201,27 (73,2%)	108,544 (2,5%)	111,925 (2,6%)	121,959 (2,8%)	332,045 (7,6%)	4371,92 (100%)
WNP	19,315 (5,7%)	6,83 (2,0%)	178,08 (52,3%)	61,658 (18,1%)	4,929 (1,4%)	10,634 (3,1%)	40,017 (11,8%)	340,203 (100%)
Afryka	60,219 (20,2%)	8,219 (2,8%)	127,8 (42,9%)	0,92 (0,3%)	26,487 (8,9%)	5,123 (1,7%)	48,587 (16,3%)	297,703 (100%)
Bliski Wschód	66,27 (12,3%)	3,124 (0,6%)	86,873 (16,1%)	3,098 (0,6%)	15,464 (2,9%)	54,168 (10,1%)	280,793 (52,2%)	538,01 (100%)
Azja	607,525 (21,9%)	51,471 (1,9%)	498,475 (17,9%)	36,907 (1,3%)	54,125 (1,9%)	88,965 (3,2%)	1423,94 (51,2%)	2778,83 (100%)
RAZEM	2093,26 (20,6%)	300,966 (3,0%)	4398,14 (43,3%)	223,551 (2,2%)	240,06 (2,4%)	321,364 (3,2%)	2442,92 (24,0%)	10159,1 (100%)

Źródło: *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 37.

Elementem dopełniającym powyższe zestawienia jest przedstawienie zmian wartości międzynarodowej wymiany towarowej poszczególnych regionów na przestrzeni lat 1999-2005 (zob. tab. 5).

Tabela 5.
Średnioroczna zmiana procentowa wartości eksportu i importu regionów (1999-2005)

	Ameryka Płn.		Ameryka Płd. i Środk.		Europa		Afryka		WNP		Bliski Wschód		Azja	
	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp	Exp	Imp
1999	5,6	11,3	0,0	-13,5	0,3	1,5	10,1	-3,5	-0,3	-25,9	26,2	-1,0	7,3	10,5
2000	14,4	18,3	19,1	10,6	4,5	6,9	26,6	0,9	36,9	15,6	47,0	13,5	18,8	23,6
2001	-6,3	-6,2	-3,7	-1,0	0,8	-1,5	-7,0	3,8	-1,0	15,8	-10,5	4,6	-9,3	-7,4
2002	-3,6	1,4	1,1	-12,1	7,0	5,3	2,7	1,2	6,2	10,1	3,5	5,2	8,0	6,1
2003	5,1	7,6	14,9	5,7	19,3	20,4	25,2	19,9	27,0	27,2	21,9	14,1	17,7	19,3
2004	13,8	16,4	29,6	28,0	19,6	20,2	30,2	28,9	36,4	30,8	31,9	31,1	24,8	26,8
2005	11,7	13,6	25,0	22,6	7,9	9,2	29,4	18,6	28,1	24,8	34,8	16,9	15,5	16,2

Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 38.

W przypadku Ameryki Północnej wspomniane już kilkakrotnie obniżenie tempa wzrostu gospodarki Stanów Zjednoczonych wpłynęło negatywnie na zmianę eksportu i importu w latach 2001-2002. Odczuł to także region Ameryki Południowej i Środkowej, Afryki oraz Azji. Począwszy od roku 2003 wymiana międzynarodowa powróciła na ścieżkę szybkiego wzrostu, co znajduje odzwierciedlenie w danych przedstawionych w tab. 5. Najsilniej tendencja zauważalna jest w przypadku regionów skupiających kraje rozwijające się, co w ocenie entuzjastów działań przewidzianych postanowieniami Rundy Milenijnej WTO powinno stanowić dobry prognostyk na przyszłość umożliwiający przewyższenie obecnego impasu negocjacyjnego. Ze wzrostem wymiany wiąże się, jak powszechnie wiadomo, ogromne nadzieje na dynamiczny rozwój gospodarczy i zmniejszenie dysproporcji dzielących Północ i Południe (zob. dalsze części książki)⁴⁴.

⁴⁴ Towarzyszy temu poniekąd urzędowy optymizm organizacji międzynarodowych oraz ruchów społecznych zaangażowanych w realizację tej idei. Zapomina się tu jednak o pewnej oczywistej matematyczno-statystycznej prawidłowości tzw. efekcie bazy. Oznacza on, iż nawet imponujące tempo wzrostu nie stanowi absolutnie żadnej gwarancji, że dysproporcje uda się kiedykolwiek istotnie zmniejszyć (nie wspominając o ich likwidacji). Sukces, zdaniem autora, odniosą tylko nieliczne kraje rozwijające się, zwłaszcza te, które korzystając z chińskich doświadczeń, na przekór zachodnim oczekiwaniom czy wręcz żądaniom, zastosują politykę selektywnej liberalizacji i przemysłnego protekcjonizmu, w ramach którego państwo będzie bardzo aktywnym i co ważne skutecznym uczestnikiem procesów gospodarczych.

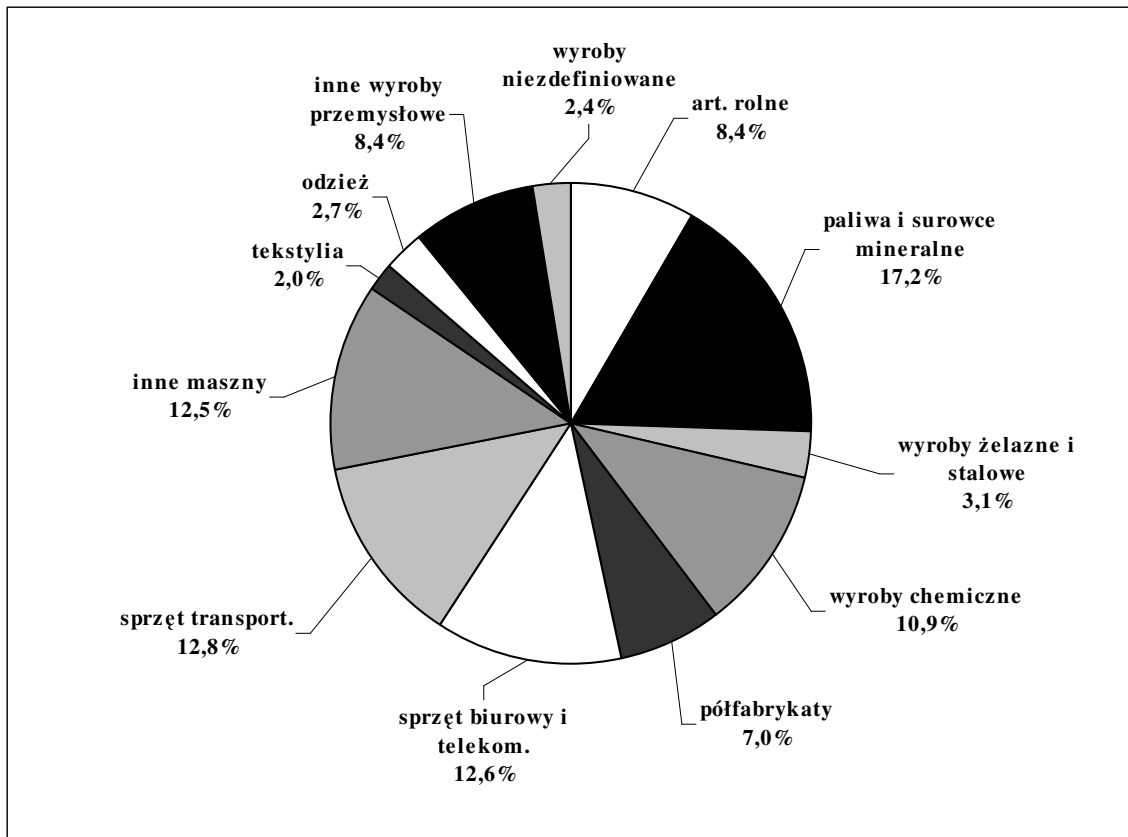
Struktura przedmiotowa handlu międzynarodowego

Kolejnym elementem analizy głównych cech charakterystycznych wymiany międzynarodowej jest przyjrzenie się jej strukturze na przestrzeni ostatnich lat i tym samym uszczegółowienie poczynionych dotychczas obserwacji i wniosków.

W statystykach międzynarodowych dotyczących wymiany towarowej obowiązuje zasadniczy podział na trzy grupy – artykuły rolne, paliwa i surowce mineralne oraz wyroby przemysłowe. Ta ostatnia jest najbardziej zróżnicowana wewnętrznie, gdyż obejmuje dobra o różnym poziomie zaawansowania technologicznego⁴⁵. Produkowane są one głównie przez kraje wysoko rozwinięte, co poprzez wyższe ceny przekłada się na ich zdecydowaną dominację w całej strukturze handlu międzynarodowego (łącznie udział na poziomie 72%; zob. rys. 6, rys. 7 oraz tab. 6).

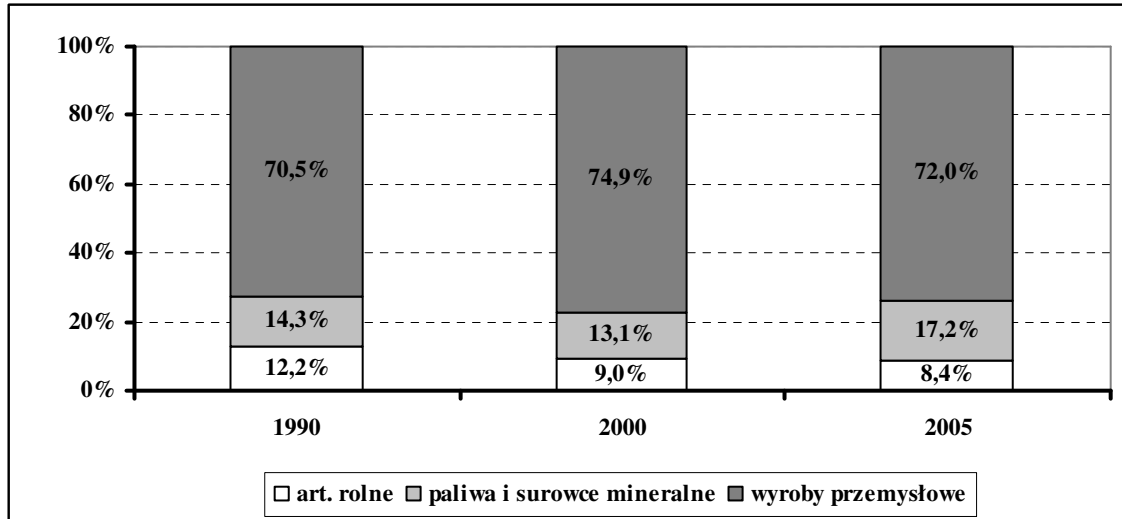
⁴⁵ Wyróżnia się tutaj wyroby żelazne i stalowe, wyroby chemiczne (w tym farmaceutyki), inne półfabrykaty, maszyny i środki transportu (w tym sprzęt biurowy, telekomunikacyjny, wyroby samochodowe, generatory mocy, inne urządzenia nielektryczne), tekstylia, odzież oraz inne.

Struktura światowego handlu towarowego (ujęcie wartościowe, 2005)



Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 108.

Udział poszczególnych grup towarowych w handlu światowym
(ujęcie wartościowe, lata 1990, 2000, 2005)



Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2001*, WTO, Geneva 2001, s. 95 oraz *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 108.

Udział artykułów rolnych w handlu międzynarodowym systematycznie maleje, na czym w zależności od bieżących trendów cenowych zyskują udziały pozostałych dwóch grup. Przedstawienie struktury zmian wymiany międzynarodowej w ujęciu wartościowym w dłuższym okresie (tj. na przestrzeni minionych kilkudziesięciu lat) natrafia na określone przeszkody. Są nimi istotne zmiany w relacjach cenowych, problem inflacji czy wpływ postępu technologicznego, który z jednej strony daje możliwość zwiększenia produkcji i obniżenia cen wyrobów masowych (art. rolne, mało i średnio przetworzone wyroby przemysłowe), z drugiej zaś wywołuje wzrost cen jako konsekwencję wykorzystania w procesie kreacji, rozwoju i produkcji wyrobów zaawansowanej, wyspecjalizowanej a zatem drogiej wiedzy. Jediną możliwością jest w takiej sytuacji przeanalizowanie ilościowego tempa zmian (zob. ponownie rys. 1).

Tabela 6.

**Struktura przedmiotowa eksportu i importu USA, Europy oraz Japonii
(udziały procentowe w ujęciu wartościowym, 2005)**

	region	USA	Europa	Japonia
EKSPORT	grupa			
	Art. rolne	9,1	9,1	1,0
	Paliwa i surowce mineralne	5,6	9,3	2,5
	Wyroby żelazne i stalowe	1,3	3,5	4,6
	Wyroby chemiczne	13,3	15,2	8,8
	Inne półfabrykaty	6,0	8,5	4,3
	Sprzęt biurowy i telekomunikacyjny	13,9	8,5	16,5
	Sprzęt transportowy	16,7	16,0	26,2
	Inne maszyny	17,4	14,7	21,4
	Tekstylia	1,4	1,8	1,2
	Odzież	0,6	2,4	0,1
Inne wyroby przemysłowe	10,6	9,2	8,7	
IMPORT	Art. rolne	5,5	9,5	12,8
	Paliwa i surowce mineralne	19,4	15,1	31,9
	Wyroby żelazne i stalowe	1,8	3,1	1,4
	Wyroby chemiczne	7,6	12,8	7,3
	Inne półfabrykaty	6,9	7,7	4,1
	Sprzęt biurowy i telekomunikacyjny	13,5	10,4	13,0
	Sprzęt transportowy	14,1	14,1	4,1
	Inne maszyny	10,7	11,7	8,6
	Tekstylia	1,3	1,7	1,1
	Odzież	4,6	3,1	4,4
	Inne wyroby przemysłowe	11,1	9,1	9,6

Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 30-32.

Dane zawarte w tab. 6 potwierdzają technologiczną dominację najwyższej rozwiniętych krajów/regionów. Grupa wyrobów przemysłowych dominuje w całej strukturze ich eksportu w sposób trudny do zakwestionowania (80% i więcej). Cechą charakterystyczną gospodarki japońskiej jest stosunkowo wysoki udział artykułów rolnych oraz paliw w strukturze importu. Przyczyną tego zjawiska są niedogodne warunki geograficzne/przyrodnicze oraz brak własnych zasobów ropy naftowej i innych surowców. Rodzi to dla japońskiej polityki zagranicznej określone konsekwencje (problem bezpieczeństwa żywnościowego i energetycznego), co z uwagi na kwestie natury strategicznej (rywalizacja z Chinami o przywództwo regionalne) może być oceniane jako „pięta achillesowa” tego kraju.

W strukturze przedmiotowej eksportu pozostałych regionów (Ameryka Południowa i Środkowa, Afryka, WNP, Bliski Wschód) udział produkcji rolnej oraz surowcowej wyraźnie wzrasta, natomiast w imporcie dominują wyroby przemysłowe (zob. tab. 7). Co ciekawe, mimo to każdy z tych regionów odnotowuje nadwyżkę w bilansie handlu towarowego (odpowiednio 57,3, 48,4, 124,2 oraz 215,9 mld USD), co jest efektem wspomnianego już wielokrotnie wzrostu cen ropy naftowej w ostatnich latach⁴⁶. Korzystna sytuacja finansowa może stać się jednak czynnikiem wstrzymującym konieczne przemiany strukturalne w tych regionach i nadrabianie zapóźnień cywilizacyjnych (okres *prosperity* w znakomitej wielkości przypadków nie sprzyja podejmowaniu trudnych wyzwań).

Tabela 7.

Struktura przedmiotowa eksportu i importu regionów rozwijających się i słabo rozwiniętych (udziały procentowe w ujęciu wartościowym, 2005)

	region	Ameryka Płd. i Środk.	Afryka	WNP	Bliski Wschód
EXP	Art. rolne	26,4	10,9	7,8	2,3
	Paliwa i surowce mineralne	37,1	65,2	60,1	70,9
	Wyroby przemysłowe	34,1	21,2	28,2	25,2
IMP	Art. rolne	8,9	13,9	13,2	10,0
	Paliwa i surowce mineralne	19,8	13,8	11,6	7,7
	Wyroby przemysłowe	68,6	70,2	74,0	80,0

Źródło: opracowanie własne na podst. *International trade statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 51, 70, 77 oraz 83.

Przechodząc do analizy udziałów poszczególnych regionów w wybranych grupach towarowych, należy wskazać przede wszystkim na następujące kwestie⁴⁷.

W światowym handlu artykułami rolnymi zdecydowanie dominuje Europa (udział ponad 46%; w dalszej kolejności Azja – ok. 18,5% oraz Ameryka Północna – ok. 16,5%)⁴⁸. Wynika to z dużego wolumenu obrotów wewnątrzspółnotowych (71,6% całego importu

⁴⁶ Mimo iż sytuacja w takim makroujęciu wydaje się korzystna, to nie należy zapominać, iż istnieją w tych grupach także kraje nieposiadające surowców energetycznych, o zacofanej strukturze wytwarzania, które borykają się z problemem deficytu handlowego.

⁴⁷ Poniższy fragment (w tym dane i obliczenia własne) został opracowany na podst. *International trade statistics 2006*, *op. cit.*, s. 110-180.

⁴⁸ W obliczu tych danych jasnym staje się, dlaczego Europa i USA tak bardzo niechętnie zapatrują się na liberalizację handlu rolnego. Korzystające z różnych form dopłat, generujące wysokie koszty funkcjonowania (a zatem produkujące drogą żywność) rolnictwo mogłoby okazać się nieefektywne w konkurencji z producentami z krajów Południa.

rolnego UE-25)⁴⁹ oraz faktu, iż przedmiotem handlu jest głównie droższa żywność wysokoprzetworzona, względnie spełniająca rygorystyczne normy ekologiczne, co również wpływa na wzrost cen. Krajami, w których strukturze eksportu przeważają artykuły rolne⁵⁰ (udział pow. 40%), są: Argentyna, Wybrzeże Kości Słoniowej, Ghana, Islandia, Kenia, Mołdowa, Nowa Zelandia, Nikaragua, Panama, Paragwaj, Tanzania, Urugwaj oraz Zimbabwe. Kraje, w których import artykułów rolnych przekracza z kolei 20% w wartości handlu ogółem to: Algieria, Bangladesz, Egipt, Ghana, Hong Kong (tzw. import zatrzymany), Senegal oraz Syria.

W światowym handlu paliwami oraz surowcami mineralnymi dominują (zwłaszcza po stronie importu) regiony zaliczone do Triady (ich łączny udział w imporcie to ok. 88,5%)⁵¹. Największymi eksporterami są Europa (23%, w przypadku samych paliw ok. 20%) oraz Bliski Wschód (odpowiednio 22% oraz 28%)⁵².

W handlu żelazem i stalą (podgrupa wyrobów przemysłowych) dominuje Europa oraz Azja (średni udział odpowiednio ok. 47% i 27%). Największymi eksporterami w tej grupie są: UE-25 (136,25 mld UE, z czego eksport poza ugrupowanie to 37,45 mld USD), Japonia, Chiny, Rosja, Korea Płd., Ukraina oraz Stany Zjednoczone (łączny udział wszystkich wymienionych to aż 75,5%), z kolei w czołówce importerów odnaleźć można UE-25, USA, Chiny oraz Koreę Płd. (łączny udział 58,7%).

Handel wyrobami chemicznymi na świecie zdominowała Europa (60% w eksporcie, 51% w imporcie; udział samej UE-25 w światowym eksporcie chemikaliów to 55%)⁵³. Ważną podkategorią są tutaj farmaceutyki (z racji ich „wiedzołoności”); ich największym eksporterem są UE-25, USA oraz Szwajcaria (łączny udział to prawie 89%).

W przypadku sprzętu biurowego i telekomunikacyjnego pozycję lidera piastuje region azjatycki (niemal 55% w eksporcie, z czego udział samych Chin to aż 17,7% i tym samym światowy gigant w rankingu krajów), największym importerem jest naturalnie Triada (razem ok. 94%). Efektywna produkcja sprzętu biurowo-telekomunikacyjnego uzależniona jest od korzystnej lokalizacji takich przedsięwzięć, stąd w przypadku kilku krajów (tj. Chin,

⁴⁹ Wyłączając handel wewnętrzny UE-25 nadal pozostaje największym na świecie eksporterem żywności.

⁵⁰ W ramach tej grupy ujmowana są także art. pochodzenia zwierzęcego (ryby, mięso), stąd obecność pewnych krajów w tym wykazie nie powinna dziwić.

⁵¹ Co ciekawe, dane dot. struktury importu paliw UE-25 oraz Ameryki Północnej wskazują, iż korzystają one przede wszystkim z własnych zasobów (odpowiednio 32,1% oraz 31,3%). Bliski Wschód jest natomiast kluczowym regionem dla dostaw ropy do Azji.

⁵² Tematowi funkcjonowania rynku ropy naftowej poświęcona została inna część niniejszej książki.

⁵³ Silna pozycja eksportowa UE-25 utrzymuje się nawet po wyłączeniu obrotów wewnątrzspółnotowych (18,7%), przed USA (10,9%) oraz Japonią (4,8%).

Kostaryki, Korei Płd., Malezji, Filipin, Singapuru, Tajwanu, Tajlandii) udział tej grupy w strukturze eksportu wyraźnie przekracza 20%. Import tych dóbr w UE-25 pochodzi głównie od producentów wspólnotowych (ok. 55%).

W eksporcie wyrobów samochodowych dominują Europa (55,8%), Azja (21,3%, z czego sama Japonia to aż 13,4%) oraz Ameryka Północna (20,6%). Analiza danych statystycznych w tym sektorze wskazuje na silne powiązania kooperacyjne pomiędzy przedsiębiorstwami amerykańskimi, kanadyjskimi oraz meksykańskimi (w obu przypadkach z wyraźną asymetrią na korzyść USA mierząc udziałem w wartości eksportu); w przypadku przemysłu unijnego jest on ukierunkowany w przeważającej mierze na rodzime źródła zaopatrzenia (86,5% wartości importu). Największymi eksporterami w tej grupie (ponad 10 mld USD) są w kolejności UE-25, Japonia, USA, Kanada, Korea Płd. oraz Brazylia; w przypadku importu, przy zastosowaniu tego samego kryterium selekcji, lista staje się już dłuższa (UE-25, USA, Kanada, Meksyk, Australia, Chiny, Japonia, Rosja, Turcja, Arabia Saudyjska). Gospodarkami o wyraźnym udziale (pow. 10%) wyrobów samochodowych w krajowym eksporcie ogółem są: Brazylia, Kanada, Japonia, Korea Płd. oraz Turcja.

W światowym eksporcie tekstyliów dominują producenci azjatyccy (46,7%, w tym chińscy 20,2%) oraz europejscy (38,7%)⁵⁴. Ponieważ tekstylia są swego rodzaju dobrem pośrednim wykorzystywanym w dalszej produkcji, struktura importu pewnej grupy krajów (tzw. tanich producentów odzieży) charakteryzuje się stosunkowo wysokim (ok. 10% i więcej) udziałem tej grupy towarowej. Są to: Bangladesz, Kambodża, Macedonia, Gwatemala, Honduras, Makao, Madagaskar, Sri Lanka, Tunezja oraz Wietnam.

Podobnie jak w przypadku tekstyliów, tak w grupie ubrań eksport zdominowały Azja (47,7%) oraz Europa (37,4%), natomiast głównymi odbiorcami są podmioty z Europy (ok. 47%) oraz Ameryki Północnej (ok. 29%). Kraje wysokorozwinięte (USA, Kanada, Japonia) zaopatrywane są głównie przez firmy azjatyckie, natomiast w przypadku UE-25 ponownie są to rodzimi producenci (44,9%)⁵⁵, będący jednocześnie w przekroju krajów największym światowym eksporterem (29,2%), przed Chinami (26,9%) oraz Turcją (4,3%). Odzież jest ponadto jednym z najważniejszych wyrobów eksportowych (udział pow. 30%) w przypadku takich krajów jak: Albania, Bangladesz, Kambodża, Dominikana, Salwador,

⁵⁴ Warto w tym kontekście zwrócić więc uwagę na pojawiające się spory, choćby na forum WTO.

⁵⁵ Nie wyklucza to jednak możliwości faktycznej produkcji w Azji, a następnie „subiektywnego nadawania wartości” takiej odzieży poprzez mniej lub bardziej wyrafinowane/zaawansowane techniki marketingowe (naszywka, logo, reklama itp.).

Macedonia, Gwatemala, Honduras, Hong Kong, Jordania, Lesotho, Makao, Madagaskar, Nepal, Sri Lanka oraz Tunezja.

Wpływ ugrupowań integracyjnych na strumienie handlu międzynarodowego

Charakter współczesnej gospodarki światowej oraz tendencje, które można zaobserwować w międzynarodowej wymianie handlowej, nie są jedynie efektem działań podejmowanych na forum organizacji obejmującym swoim zasięgiem zdecydowaną większość krajów (np. WTO). Warto się zastanowić również nad pytaniem, czy to aby nie projekty realizowane w wymiarze regionalnym mają dla wolnego handlu pierwszorzędne znaczenie. Taki pogląd może wynikać z kilku prozaicznych powodów.

Kraje bliskie sobie w sensie geograficznym, także z uwagi na pewne wspólne doświadczenia historyczne, są swego rodzaju naturalnymi partnerami handlowymi⁵⁶. Konsekwencją takiego postrzegania ich wzajemnych stosunków (politycznych, gospodarczych, społecznych, kulturalnych) może okazać się chęć dobrowolnego pogłębienia tych relacji podyktowana stosunkowo łatwym do sprecyzowania interesem poprzez powołanie do życia określonego porozumienia regulującego wybrane kwestie. Pozytywne efekty współpracy w wielu przypadkach skłaniają z kolei (zgodnie z tzw. efektem rozprysku, ang. *spill-over effect*) do mniej lub bardziej zaawansowanej instytucjonalizacji poprzez poszerzanie zakresu regulacji traktatowych, określenie formy ugrupowania integracyjnego⁵⁷; transfer pewnych kompetencji przypisanych dotychczas wyłącznie w pełni suwerennemu państwu na nowo ukształtowany poziom ponadnarodowy. Wraz z pogłębieniem powiązań handlowych i gospodarczych instytucje powołane do stymulowania integracji i sprawowania nad nią nadzoru zaczynają się coraz bardziej uniezależniać od swoich mocodawców, co z

⁵⁶ Autor oczywiście pamięta tutaj o ewentualności integracji partnerów nierównoprawnych (nierównosilnych), gdzie jedna strona układu może wymusić określoną formę współpracy tak, jak to miało miejsce w czasach kolonialnych. Współcześni krytycy systemu gospodarki światowej (głównie o poglądach lewicowych) również wskazują na problem neokolonializmu rozumianego m.in. jako brak realnej alternatywy dla państw tzw. biednego Południa i utrzymywanie zależności polityczno-gospodarczej. Zob. <http://pl.wikipedia.org/wiki/Neokolonializm> (pobrano 15.08.2007).

⁵⁷ W bogatej literaturze przedmiotu wymienia się najczęściej następujące formy współpracy/integracji gospodarczej: preferencyjny układ handlowy, strefa wolnego handlu, unia celna, wspólny rynek, unia gospodarczo-walutowa. Jak pokazuje praktyka integracji (zwłaszcza w Europie) bardziej zaawansowanym formom towarzyszą również projekty o charakterze politycznym, traktowane niestety najczęściej w sposób komplementarny.

gospodarczego punktu widzenia nie zawsze przynosi pozytywne skutki⁵⁸ – biurokracja mnoży prestiżowe, dobrze opłacane stanowiska i po pewnym czasie zaczyna zajmować się sama sobą chroniąc jednocześnie potrzebę własnego istnienia oraz szukając nowych źródeł finansowania własnej działalności.

Liberalizacja handlu międzynarodowego rozumiana najprościej jako obniżenie (względnie zniesienie) barier taryfowych oraz pozataryfowych stała się jedną z przyczyn globalizacji. Nieskrępowany przepływ towarów spowodował jednak narastanie presji konkurencyjnej, która, choć korzystna z punktu widzenia konsumentów, nie musi być wcale pozytywnie odbierana przez przedsiębiorstwa. Ich zorganizowany lobbing polityczny może więc prowadzić do wdrożenia pewnych „miękkich” środków ochronnych. Jednym z nich wydaje się być integracja regionalna. W takim układzie strony uzyskują większą kontrolę nad zasadami współpracy, co może stanowić dowód na to, iż sam regionalizm ekonomiczny stanowi formę ochrony przed niekorzystnymi (głównie ze względów polityczno-społecznych) skutkami globalizacji (tzw. „ucieczka w integrację”). Oczywiście nie wyklucza to dalszej liberalizacji, lecz jej tempo dostosowywane jest do możliwości uczestników procesu integracyjnego.

Zjawisko to przybrało w gospodarce światowej na tyle znaczące rozmiary (zob. rys. 8), iż WTO musiała się do niego w określony sposób odnieść. Początkowo niegroźny wydawałoby się wyjątek od klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU)⁵⁹ w postaci zgody na ustanawianie stref wolnego handlu oraz unii celnych (art. XXIV GATT) przerósł oczekiwania autorów⁶⁰. Idealizm i zarazem niemożność pełnej realizacji KNU sprawiły, iż alternatywną drogą do wolnego handlu stały się porozumienia regionalne.

WTO chcąc chronić nadrzędność pierwotnych zasad oraz własny prestiż podejmuje przez cały czas działania, które mają uzasadnić i uporządkować ich funkcjonowanie (RTA jako wsparcie dla wolnego handlu⁶¹, obowiązek notyfikacji RTA, wymóg SAT⁶²), lecz *de facto* ma to wszystko niewielki wpływ na kształt integracji⁶³. Wg danych WTO w

⁵⁸ Po raz kolejny można odwołać się w tym miejscu do doświadczeń europejskich, zwłaszcza argumentu podnoszącego kwestię przeregulowania (nadmiernej szczegółowości istniejących przepisów).

⁵⁹ Stanowiącej jeden z filarów wielostronnego systemu handlowego.

⁶⁰ Na temat kontrowersji wokół jego postanowień, interpretacji oraz konsekwencji zob. szerzej P. Czubik, *Wolny handel towarami. Podstawy międzynarodowoprawne regionalizmu handlowego*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2002, s. 66-154.

⁶¹ Zob. pkt. 7 *Singapore Ministerial Declaration* adopted on 13 December 1996.

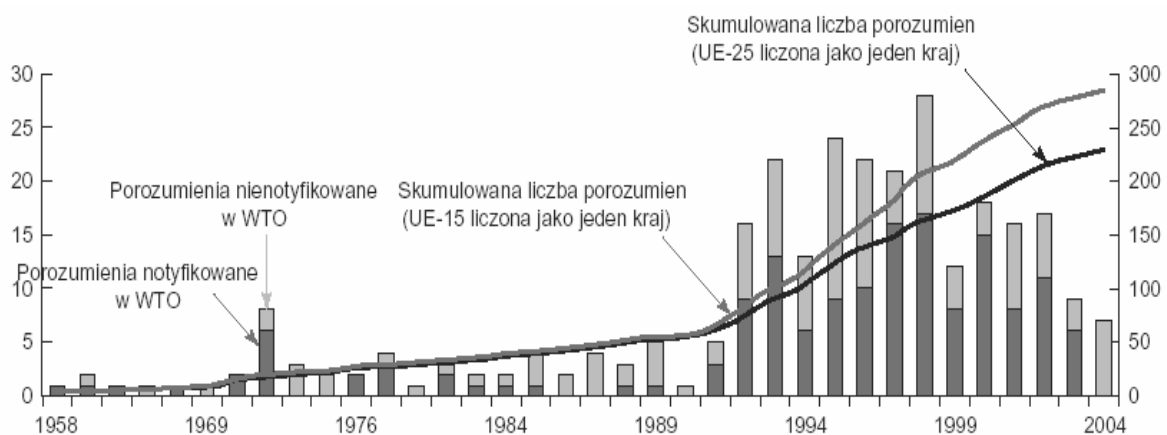
⁶² Z ang. *substantially all the trade* (zasadniczo cały handel) – zapis w art. XXIV GATT.

⁶³ WTO wydaje się więc pozostawać zakładnikiem interesów swoich członków. Jakakolwiek istotna zmiana, która byłaby korzystna dla wielostronnej liberalizacji handlu, natrafia na mniej lub bardziej zdecydowany opór poszczególnych krajów zaangażowanych w określone regionalne projekty integracyjne. Aktywność WTO

okresie 1948-1994 notyfikowanych zostało 124 RTA, podczas gdy w latach 1995-2006 powiadomiono i złożono do oceny (egzaminacji) ponad 240 porozumień. Z tego wszystkiego funkcjonuje 214 RTA, większość z nich (84%) to strefy wolnego handlu⁶⁴. Zauważalną tendencją stopniowo stają się porozumienia międzyregionalne. Większość spośród wszystkich funkcjonujących RTA obejmuje ponadto kraje przechodzące transformację ustrojową oraz rozwijające się.

Rysunek 8.

Wzrost liczby regionalnych porozumień handlowych w latach 1958-2004



Źródło: World Bank, *Global Economic Prospects 2005. Trade, Regionalism and Development*, Washington DC 2005, s. 29.

Wymienić przy tej okazji należy także inne problemy:

- zachodzące na siebie członkostwo (ang. *overlapping membership*) wraz z niespójnymi regułami pochodzenia, co może stanowić skuteczny instrument cichego protekcjonizmu i generalnie trudnej do usunięcia bariery dla wielostronnego systemu handlu,

wynika ponadto z chęci zapobieżenia niebezpieczeństwu defragmentacji gospodarki światowej na kilka bloków handlowych, które z racji swojej siły podjęłyby ze sobą potencjalnie szkodliwą rywalizację.

⁶⁴ Część tych porozumień notyfikowanych jest także w oparciu o art. V GATT oraz klauzulę ułatwień (ang. *enabling clause*). Na temat analizowanych RTA zob. szerzej http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm (pobrano 15.08.2007). Godną lektury pozycją są również opracowania J.-A. Crawford, R. V. Fiorentino, *The changing landscape of regional trade agreements*, Discussion Paper No 8, WTO Secretariat, Geneva 2005 oraz R. V. Fiorentino, L. Verdeja, C. Toqueboeuf, *The changing landscape of regional trade agreements 2006 update*, Discussion Paper No 12, WTO Secretariat, Geneva 2007.

- efekt przesunięcia handlu stanowiący o faktycznej dyskryminacji krajów trzecich (np. poprzez uprzywilejowanie celne) i sztucznie wpływający na zmianę konkurencyjności przedsiębiorstw a tym samym krajów członkowskich⁶⁵,
- efekt kreacji i przesunięcia BIZ jako konsekwencja zmiany atrakcyjności lokalizacji znajdująca swój wyraz w zastępowaniu eksportu produkcją w kraju docelowym (delokalizacja produkcji).

Podsumowując ten krótki zarys ogólnych rozważań na temat genezy, natury oraz efektów regionalizmu należy przyznać, iż bardzo trudno jest rozstrzygnąć wątpliwości wielu ekonomistów i politologów, czy regionalna i multilateralna liberalizacja handlu przyczyniają się w końcowym efekcie do liberalizacji handlu światowego, czy też na odwrót, prowadzą do swoistego rozczłonkowania międzynarodowego systemu handlu poprzez tworzenie zamkniętych bloków handlowych, w ramach których obowiązują różne „reguły handlu”⁶⁶.

Jak już zostało wspomniane, regionalne ugrupowania integracyjne są poprzez handel odpowiedzialne za generowanie określonych strumieni towarowych. Poniższy i zarazem ostatni fragment tego rozdziału stanowi przegląd podstawowych danych liczbowych i tendencji związanych z tą kwestią⁶⁷.

Cechą charakterystyczną najbardziej zaawansowanych ugrupowań integracyjnych, zwłaszcza tych, które skupiają kraje najbardziej rozwinięte, jest fakt, iż dużą część (tj. 30% i więcej) prowadzonej przez nich wymiany handlowej stanowią tzw. obroty wewnątrzregionalne (wewnątrzspółnotowe). Z kolei w ich strukturze dominującą rolę odgrywa zwykle wymiana wewnątrzgałęziowa obejmująca towary o relatywnie wyższym stopniu przetworzenia, natomiast ogólna struktura handlu jest bardzo zdywersyfikowana, co czyni te gospodarki bardziej odpornymi na niekorzystne zjawiska mogące mieć miejsce w gospodarce światowej. Uzasadniony jest w tym przypadku wniosek, iż formalnie odrębne systemy gospodarcze stopniowo stają się komplementarną całością⁶⁸. Tempo tych dostosowań zależy, co zrozumiałe, od zakresu i zaawansowania reguł określonych w traktatach powołujących RTA oraz kompetencji przypisanych instytucjom ponadnarodowym.

⁶⁵ Sam efekt kreacji handlu jest oczywiście skutkiem pozytywnym.

⁶⁶ A. Gwiazda, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2000, s. 82.

⁶⁷ Z uwagi na wspomniane trudności z jednoznacznym rozdzieleniem problematyki wpływu RTA na strukturę handlu światowego część danych została już przedstawiona wcześniej.

⁶⁸ Stąd też wynika konieczność traktowania integracji gospodarczej przede wszystkim w kategoriach dynamicznego procesu, a nie tylko określonej struktury/formy (czyli jedynie ujęcia statycznego).

W przypadku ugrupowań zrzeszających kraje rozwijające się czy słabo rozwinięte (np. Ameryka Łacińska, Afryka) dodatkowymi czynnikami, które należy uwzględnić są m.in. bieżąca sytuacja polityczna, tendencje cenowe na rynkach dóbr stanowiących wysoki udział w ich strukturze eksportu (szczególnie w przypadku, gdy dobra te tanieją) oraz ogólna koniunktura gospodarcza w krajach wysokorozwiniętych. Mimo iż kraje tzw. Południa dążą do ustanowienia wspólnych stanowisk negocjacyjnych w najistotniejszych dla nich kwestiach (m.in. odnośnie liberalizacji handlu rolnego), to zróżnicowanie ich interesów oraz silne powiązania z byłymi (a nawet obecnymi) protektorami powodują, iż są one w dużej mierze skazane na porażkę. Zauważalne jest tu np. ubieganie się (konkurowanie) o otrzymanie określonych preferencji w handlu z USA czy UE i tym samym ułatwienie dostępu własnym towarom do atrakcyjnych rynków zbytu. Realizacja tegoż celu automatycznie osłabia motywację do reprezentowania i popierania starań innych krajów, które z podobnych preferencji skorzystać nie mogą. Patrząc od strony państw rozwiniętych taka polityka selektywnej bilateralizacji stosunków handlowych skutecznie konserwuje pewne *status quo*.

Poniższe informacje⁶⁹ stanowią zwięzłą charakterystykę geograficznej i przedmiotowej struktury handlu wybranych (najbardziej znaczących dla gospodarki światowej) ugrupowań integracyjnych w ujęciu poszczególnych regionów oraz wybranych ugrupowań (NAFTA, MERCOSUR, Wspólnota Andyjska, Unia Europejska, ASEAN)⁷⁰.

W strukturze przedmiotowej eksportu regionu Ameryki Północnej (stanowiącego jednocześnie 14,5% wartości światowego eksportu) dominują przede wszystkim maszyny oraz sprzęt transportowy (45% całej wymiany regionalnej), wyroby chemiczne (10,4%), art. rolne (9,2%) oraz paliwa (8,9%). W imporcie (stanowiącym 21,7% wartości światowego importu) najważniejszymi pozycjami są natomiast maszyny i sprzęt transportowy (40,3%), paliwa (14,9%) oraz wyroby chemiczne (8,3%). Zważywszy na fakt, iż w skład regionu Ameryki Północnej w metodzie przyjętej przez WTO wchodzi Stany Zjednoczone, Kanada oraz Meksyk, struktura handlu jest tożsama z obrotami handlowymi NAFTA (Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu, ang. *North American Free Trade Association*). Wymiana wewnątrzregionalna stanowi 55,8% (w roku 1990 było to 42,6%)⁷¹.

⁶⁹ Jeśli nie zaznaczono inaczej odnoszą się one do roku 2005 i pochodzą z cytowanego już wielokrotnie opracowania *International trade statistics 2006*, *op. cit.*

⁷⁰ Dla czytelnika zainteresowanego pogłębioną analizą, obejmującą także inne RTA, godną polecenia pozycją jest *Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne*, J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2006.

⁷¹ W okresie 1990-2005 wartość wymiany intra wzrosła z 239,5 mld USD do 823,9 mld USD (wzrost o 244%, podczas gdy wartość wymiany ogółem wzrosła o ok. 163%).

Region Ameryki Południowej i Środkowej, jak wynika z tab. 4, jest handlowo najsilniej powiązany z Ameryką Północną (33,2%). Nie inaczej sytuacja wygląda w przypadku latynoamerykańskich ugrupowań integracyjnych. Obroty wewnątrzregionalne MERCOSUR (Wspólny Rynek Południa – Brazylia, Argentyna, Urugwaj, Paragwaj, Wenezuela)⁷² stanowiły 12,9% wartości eksportu oraz 19,7% wartości importu (w roku 1990 udziały ten były mniejsze – wynosiły 8,9% oraz 14,5%)⁷³. Układ ten zdominowany jest przez gospodarkę brazylijską (ponad 60%-owy udział w wymianie ogółem). Należy przypuszczać, iż członkostwo Wenezueli znacząco poprawi dotychczasowe wskaźniki handlu intra i będzie stanowić pewną przeciwwagę dla Brazylii⁷⁴.

W przypadku Wspólnoty Andyjskiej (Boliwia, Kolumbia, Ekwador, Peru)⁷⁵ udział wymiany intraregionalnej wynosi zaledwie 8,7% w przypadku eksportu oraz 10,2% w przypadku importu (w roku 1990 było to odpowiednio 4,1% i 5,1%)⁷⁶.

Generalnie udział całego regionu latynoamerykańskiego w światowym eksporcie i imporcie pozostaje bardzo mały (odpowiednio 3,5% oraz 2,8%). W strukturze eksportu dominują przede wszystkim art. rolne (26,4%) oraz paliwa (24,2%). Spośród towarów przemysłowych stanowiących ogółem 34,1% najważniejszą grupą są maszyny i sprzęt transportowy (12%) oraz wyroby chemiczne (5,8%)⁷⁷.

O znaczeniu gospodarki europejskiej decyduje przede wszystkim struktura przedmiotowa eksportu zdominowana przez wyroby przemysłowe (79,7%, zob. tab. 6) oraz siła wewnętrznych powiązań handlowych wynosząca w przypadku UE-25 66,7% w eksporcie oraz 64,5% w imporcie.

Udział krajów należących do Wspólnoty Niepodległych Państw w światowym eksporcie i imporcie pozostaje niewielki – 3,3% i 2,1%. Głównym partnerem handlowym pozostaje Europa (połowa wymiany), natomiast obroty wewnątrzwspólnotowe wynoszą

⁷² Nie obejmują one jeszcze ze zrozumiałych względów Wenezueli, która opuściła Wspólnotę Andyjską, by w lipcu 2006 roku stać się pełnoprawnym członkiem MERCOSUR.

⁷³ W okresie 1990-2005 wartość wymiany intraregionalnej wzrosła o ponad 5-krotnie.

⁷⁴ Wartość brazylijskiego i wenezuelskiego eksportu w roku 2005 wyniosła odpowiednio 118,3 mld USD oraz 55,5% mld USD. Ponadto wspomnieć należy, iż wzmocnieniu relacji handlowych państw MERCOSUR po przystąpieniu Wenezueli może sprzyjać coraz silniej manifestowany antyamerykanizm.

⁷⁵ Statystyki WTO nie uwzględniają już Wenezueli.

⁷⁶ W okresie 1990-2005 wartość wymiany intra wzrosła ponad 8-krotnie, podczas gdy wartość handlu ogółem wzrosła ok. 3,7 razy.

⁷⁷ Zob. ponownie tab. 7.

18,1% w eksporcie oraz 27,6% w imporcie⁷⁸. Głównym towarem eksportowym są oczywiście surowce mineralne (60,1%, w tym zwłaszcza ropa naftowa i gaz ziemny), natomiast w strukturze handlu/eksportu intra dominują dobra przemysłowe (31,5%) oraz art. rolne (31,3%). Największy wpływ na wskaźniki handlu WNP ma oczywiście Federacja Rosyjska.

Najsłabiej rozwinięty region świata – Afryka – odgrywa w handlu międzynarodowym mało znaczącą rolę. Udziały w światowym eksporcie i imporcie wynoszą odpowiednio 2,9% oraz 2,4%. Głównym partnerem handlowym jest Europa (ok. 45%), natomiast udział wymiany intraregionalnej oscyluje wokół 10%. Głównym źródłem dochodów z eksportu są paliwa i surowce mineralne (65,2%), w imporcie natomiast przeważają towary przemysłowe (86,7% unijnego eksportu do Afryki).

Bliski Wschód w jeszcze większym stopniu niż kontynent afrykański uzależniony jest od eksportu paliw i surowców mineralnych (70,9%) – ich głównym odbiorcą są kraje azjatyckie (65,1%, z czego tylko 4 z nich – Japonia, Korea Płd., Indie oraz Chiny stanowią ponad 45%), natomiast rosnące ceny sprawiły, iż udział tegoż regionu w wartości światowego eksportu wyniósł 5,3% (w imporcie 3,1%).

Region azjatycki to współcześnie największa tania fabryka zaopatrującą świat w dobra przemysłowe powszedniego użytku (sprzęt biurowy i telekomunikacyjny to 25,2%, sprzęt transportowy 10,2%, inne maszyny 13,2%, tekstylia i odzież razem 8,1%, wyroby chemiczne 7,4%). Udział w światowym eksporcie i imporcie kształtują się odpowiednio na poziomie 27,4% oraz 24,7%. Eksport oraz import intraregionalny to 51,2% i 58,3%. Towary azjatyckie trafiają głównie na rynki amerykański (19,7%), europejski (16,8%), chiński (10,3%)⁷⁹ oraz japoński (8,8%).

Najsilniejszym ugrupowaniem integracyjnym funkcjonującym w Azji jest ASEAN (Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej, ang. *Association of South-East Asian Nations*), z którym w ramach inicjatywy ASEAN+3 coraz ściślej współpracują regionalne potęgi gospodarcze – Chiny, Japonia oraz Korea Płd. Wskaźnik eksportu/importu intraregionalnego dla 10 członków ASEAN⁸⁰ wynosi 24,9%/24,3% (od roku 1990 wzrósł

⁷⁸ Handel z innymi członkami WNP ma największe znaczenie dla Białorusi, Gruzji, Kirgizji, Mołdowy oraz Turkmenistanu (w każdym przypadku jest to ponad 45% wartości eksportu każdego z tych krajów). W przypadku importu z krajów WNP ponad 60%-owy udział notują Białoruś, Kirgizja oraz Tadżykistan.

⁷⁹ Warto w tym miejscu odnotować, iż w strukturze eksportu USA, UE-25 oraz Japonii do Chin dominują przede wszystkim maszyny i sprzęt transportowy. Z jednej strony jest to zapewne efekt napływu BIZ i generowania tzw. importu zaopatrzeniowego, z drugiej zaś rosnącego poziomu życia znajdującego najszybciej swój wyraz właśnie w nabywaniu samochodów. W eksporcie chińskim na wymienione rynki przeważa sprzęt biurowy i telekomunikacyjny, AGD oraz odzież.

⁸⁰ Malezja, Filipiny, Tajlandia, Singapur, Indonezja, Brunei, Wietnam, Laos, Birma, Kambodża.

niewiele, wynosząc wówczas 20,1%/16,2%)⁸¹. Te stosunkowo niskie udziały można wytłumaczyć eksportem towarów na rynki krajów rozwiniętych. Mimo iż w ramach ASEAN funkcjonuje strefa wolnego handlu (AFTA), to organizacja ta odgrywa przede wszystkim rolę forum politycznego, działającego na rzecz bezpieczeństwa i stabilizacji w regionie.

Zakończenie

Przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza podstawowych problemów związanych z międzynarodową wymianą handlową stanowi jedynie pewien rodzaj wprowadzenia w tę skomplikowaną i wielowątkową materię. Postępująca instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych (politycznych i gospodarczych), zarówno w ujęciu globalnym, jak i regionalnym, wydaje się być najważniejszym czynnikiem budującym pewien ład rozumiany jako zestaw mniej lub bardziej akceptowanych reguł (stąd też zauważalna staje się fascynacja badaczy problemami *global and regional governance*). Zauważyć jednak w tym kontekście należy, iż dla wielu krajów współpraca na forach organizacji międzynarodowych stanowi jeden z wielu instrumentów realizacji własnych korzyści, co można określić mianem internacjonalizowania celów narodowych. Słabsze podmioty są natomiast w pewien sposób zmuszane do przyjęcia postawy, zgodnie z którą cele definiowane przez instytucje międzynarodowe podlegają internalizacji (są przyjmowane jako własne).

Sam handel międzynarodowy powinien być postrzegany jako jedna ze strategicznie najważniejszych domen aktywności państwa. Podyktowane jest to przede wszystkim określonymi pozytywnymi skutkami w postaci wzrostu i rozwoju gospodarczego. Z tego powodu należy wręcz porzucić nadzieję, iż wymiana międzynarodowa będzie w pełni wolna od jakichkolwiek ingerencji.

⁸¹ W okresie 1990-2005 wartość wymiany wewnątrzspółnotowej wzrosła o 450%.

Literatura

Pozycje zwarte

Czubik P., *Wolny handel towarami. Podstawy międzynarodowoprprawne regionalizmu handlowego*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2002

Gwiazda A., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2000

Jean C., *Geopolityka*, Zakład im. Ossolińskich, Wrocław 2003

Soldaczk J., *Historia handlu międzynarodowego. Zarys*, Prywatna Wyższa Szkoła Handlowa, Warszawa 1995

Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne, J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2006

Stosunki międzynarodowe, W. Malendowski, Cz. Mojsiewicz (red.), Wydawnictwo Atla 2, Wrocław 1998

Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Test, Lublin 1994

Czasopisma

Hołdak K., *Strategiczna rywalizacja Chin ze Stanami Zjednoczonymi*, „Bezpieczeństwo Narodowe” nr 3-4/2007

Materiały źródłowe i dokumenty

Crawford J.-A., Fiorentino R. V., *The changing landscape of regional trade agreements*, Discussion Paper No 8, WTO Secretariat, Geneva 2005

Florentino R. V., Verdeja L., Toqueboeuf C., *The changing landscape of regional trade agreements 2006 update*, Discussion Paper No 12, WTO Secretariat, Geneva 2007

International trade statistics 2001, WTO, Geneva 2001

International trade statistics 2002, WTO, Geneva 2002

International trade statistics 2003, WTO, Geneva 2003

International trade statistics 2004, WTO, Geneva 2004

International trade statistics 2005, WTO, Geneva 2005

International trade statistics 2006, WTO, Geneva 2006

Singapore Ministerial Declaration adopted on 13 December 1996

World Bank, *Global Economic Prospects 2005. Trade, Regionalism and Development*, Washington DC 2005

Źródła internetowe

<http://www.egospodarka.pl>

<http://pl.wikipedia.org>

Japoński Bank Centralny, <http://www.boj.or.jp>

Kolka M., Tuszyński H., *Indie – przyszły gigant gospodarki światowej*, [w:] <http://globaleconomy.pl/content/view/1844/27/>

Niemiecki Bank Centralny, <http://www.bundesbank.de>

WTO, <http://www.wto.org>

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.