

Janusz Świerkocki

Uniwersytet Łódzki

DYNAMIKA I ZMIANY STRUKTURALNE WE WSPÓŁCZESNYM MIĘDZYNARODOWYM HANDLU TOWAROWYM

Według szacunków niektórych badaczy, od pięciuset lat tempo wzrostu handlu międzynarodowego wyprzedza tempo wzrostu światowego PKB i wobec tego można mówić o swoistej prawidłowości. Jak dotychczas, uległa ona wyraźnemu załamaniu tylko w okresie 1914-1950. Konkretnie biorąc, w 1913 r. wolumen handlu *przewyższał* o 11% wolumen z 1929 r. i aż o 60% wolumen z 1938 roku. Jednocześnie produkcja światowa była w 1913 r. *mniejsza*, odpowiednio, o 26 i o 34% [Estevadeordal, Frantz, Taylor 2003; *Globalization and Trade...* 1998, s. 33]. Oznacza to, że w latach 1913-1938 rozwój gospodarki światowej następował *pomimo* jednoczesnego spadku obrotów handlowych, co w świetle współczesnych doświadczeń wydaje się nieprawdopodobne. Sekwencja tych liczb wskazuje, że dynamice handlu zaszkodził nie tylko kataklizm wojenny, czyli okoliczność zewnętrzna, ale również wielki kryzys gospodarczy lat 30., który okazał się nawet bardziej destrukcyjny dla wymiany od zniszczeń spowodowanych działaniami wojowymi. Do dezintegracji międzynarodowego podziału pracy doprowadziła przede wszystkim [Skodlarski, Matera 2004 (rozdz. 6)]¹ rewolucja w Rosji, która wyłączyła ten kraj z systemu rynkowego, ciągnący się przez kilkanaście lat problem zadłużenia i reparacji wojennych, upadek systemu waluty złotej i powszechna niestabilność monetarna, zwycięstwo faszystwu w ważnych dla gospodarki światowej krajach, przeciwdziałanie skutkom wielkiego kryzysu za pomocą podnoszenia ceł i barier pozataryfowych, odchodzenie od rozliczeń wielostronnych na rzecz dwustronnych w handlu międzynarodowym, coraz częstsze sięganie po *dumping* i subsydia eksportowe, posunięcia odwetowe ze strony krajów importerów, monopole cenowe w odniesieniu do ważnych surowców oraz regionalizacja części handlu w układzie metropolia – kolonie. Dezintegracja handlo-

¹ Autorzy ci podkreślają, że okres międzywojenny odznaczał się bardzo dużym zróżnicowaniem pod względem gospodarczym, m.in. rekordowym tempem wzrostu handlu w latach 1926-1929, porównywalnym z osiąganym w latach 50. ubiegłego wieku.

wa gospodarki światowej, jaką spowodowały powyższe okoliczności i działania rządów, okazała się na szczęście tylko epizodem w jej historii.

W ciągu ostatnich 50 lat zależność między dynamiką wymiany i produkcji wróciła do tendencji obserwowanej przed 1914 rokiem. Wolumen obrotów znów rósł wyraźnie szybciej, systematycznie uzależniając globalny rozwój gospodarczy od przepływów towarowych. Jak wynika z danych w tab. 1, w poszczególnych dekadach dynamika eksportu światowego przewyższała nawet o kilka punktów procentowych dynamikę PKB. Prawidłowość ta powtarzała się niemal z roku na rok (odwrotna relacja, gdy wolumen PKB rósł szybciej, wystąpiła jedynie w latach: 1958, 1961, 1981-1983, 2001). W rezultacie w całym okresie wielkość eksportu powiększyła się ponaddwudziestokrotnie, natomiast wielkość produkcji – prawie siedmiokrotnie. Według Światowej Organizacji Handlu (WTO), od 1950 r. do początku nowego stulecia zależność od handlu, mierzona stosunkiem eksportu towarów do PKB, zwiększyła się dla gospodarki światowej z 8,8% do ponad 23,6% (w cenach stałych z 1987 r.). Oczywiście w analogicznych proporcjach zmieniły się też wskaźniki penetracji importowej.

Tabela 1. Średni roczny wzrost wolumenu handlu towarami i wolumenu PKB na świecie w latach 1950-2004 (w %)

Wyszczególnienie	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2004
Eksport	6,5	8,3	5,2	5,0	6,4	4,2
PKB	4,2	5,3	3,6	3,1	2,5	2,5
Różnica	2,3	3,0	1,6	1,9	3,9	1,7

Źródło: [World Development... 1997 (Table 4a); World Trade Report 2005 (Table 1)].

Nie wszystkie regiony gospodarki światowej w jednakowym stopniu partycypowały we wzroście handlu międzynarodowego, na co wskazują zmiany ich udziałów w globalnych obrotach. Z przetarasowań tych wynika, że stosunkowo najwolniej rósł eksport Afryki i obu Ameryk, gdyż udział tych trzech kontynentów wyraźnie spadł (tab. 2). Wymowa tego faktu jest jednak inna. Znaczenie Ameryki Północnej zmniejszyło się głównie dlatego, że inne centra ekonomiczne, zrujnowane wskutek II wojny, odbudowały swoją pozycję w gospodarce światowej, co nastąpiło zresztą dzięki pomocy USA. Początkową dominację tego kraju w eksporcie spowodowały okoliczności nadzwyczajne, a stan obecny można określić jako „powrót do normalności” (podobną pozycję Ameryka Północna miała w 1929 r.). Natomiast w przypadku Ameryki Łacińskiej i Afryki spadek udziału sygnalizuje utratę konkurencyjności produkcji, co dla wielu krajów oznacza dramatyczne pogłębianie się dystansu ekonomicznego wobec reszty świata. Dotyczy to zwłaszcza Afryki, gdzie przeciętny poziom dochodów jest na ogół wyraźnie niższy niż w innych rejonach globu². Przełamanie tej zapaści jest bardzo trudne, na co wskazują tylko nieliczne

² Wśród 12 krajów świata, które w latach 1960-2000 odnotowały najwyższą, trwale ujemną stopę wzrostu gospodarczego, 10 było z Afryki, a 2 z Ameryki Łacińskiej, zob. [Siviński 2005].

sukcesy eksportowe. Udało się je osiągnąć przede wszystkim krajom, które postawiły na bliską współpracę z rozwiniętą gospodarczo częścią świata³.

Do regionów o wyższej od przeciętnej dynamice eksportu należały Azja i Europa Zachodnia. W rezultacie wyraźnie zwiększyły się ich udziały w światowym wywozie w porównaniu z końcówką lat 40. ubiegłego wieku. Dla Europy Zachodniej był to głównie wynik odzyskania miejsca zajmowanego w gospodarce światowej i w handlu w okresie przedwojennym. W Azji, m.in. za sprawą otwarcia na handel międzynarodowy, dokonał się natomiast ogromny skok gospodarczy i awans cywilizacyjny, który poprawił warunki życia wielu milionom mieszkańców kontynentu⁴. Z kolei znaczenie byłych krajów socjalistycznych w eksporcie globalnym w zasadzie nie zmieniło się w stosunku do 1948 r., mimo różnych tendencji w omawianym okresie. Do roku 1963 ich udział wzrastał, osiągając nawet 11%. Od tego czasu pozycja tych krajów na rynkach międzynarodowych systematycznie się pogarszała, spadając nawet poniżej poziomu z 1948 r., co wynikało z przyjętej strategii rozwoju i z niewydolności gospodarki nakazowej. Spadek ten został zatrzymany i odwrócony dopiero dzięki zmianom ustrojowym zapoczątkowanym w 1989 r., które przestały dyskryminować handel z zagranicą w polityce gospodarczej.

W geografii światowego importu przesunięć było o wiele mniej: wyraźnie zmniejszyły się udziały Afryki i Ameryki Łacińskiej, natomiast wzrosło znaczenie Azji w związku z szybkim wzrostem gospodarczym, jaki miał miejsce w wielu krajach tego kontynentu.

Tabela 2. Regionalna struktura światowego handlu towarami w latach 1948 i 2003 (w %)

Region	Eksport		Import	
	1948	2003	1948	2003
Świat	100	100	100	100
Ameryka Północna	27,3	13,7	19,8	20,5
Ameryka Łacińska	12,3	5,2	10,6	4,8
Europa Zachodnia	31,5	43,1	40,4	42,0
Europa Środkowo-Wschodnia, kraje bałtyckie, WNP	6,0	5,5	5,8	5,0
Afryka	7,3	2,4	7,6	2,2
Azja	15,6	30,2	15,9	25,5
Kraje GATT/WTO	60,4	94,3	52,9	96,1

Źródło: [International Trade... 2003 (Table II.2)].

³ Na przykład w 1948 r. łączny eksport Brazylii i Argentyny był 4,8 razy większy niż eksport Meksyku, a eksport Afryki 7,3 razy większy. W roku 2003, głównie dzięki integracji w ramach NAFTA, Meksyk eksportował o ponad 60% więcej niż Brazylia i Argentyna razem wzięte i niemal tyle, co cała Afryka.

⁴ W okresie 1960-2000 najszybciej rozwijającą się dwunastkę tworzyło 8 krajów z Azji, 3 z Unii Europejskiej i 1 z Afryki [Siwiński 2005].

Oprócz nierównomiernego tempa wzrostu, handel międzynarodowy charakteryzuje wyraźnie asymetryczna koncentracja obrotów w poszczególnych regionach (tab. 3). Najmniej samowystarczalne są kraje najbardziej ubogie, bo produkując niewiele i specjalizując się w podobnych asortymentach towarów nieprzetworzonych, nie bardzo mają czym między sobą handlować. I tak w 2003 r. dla odbiorców w pozostałych rejonach świata przeznaczone było prawie 90% towarów z Afryki i 85% z Ameryki Łacińskiej. Z kolei najslabiej uzależniona od innych rynków zbytu była Europa Zachodnia, która plasowała w krajach trzecich tylko jedną trzecią eksportu. W sumie w 2003 r. handel w obrębie Ameryki Północnej, Europy Zachodniej i Azji, określanych czasem mianem *triady*, stanowił ok. 70% strumieni światowego eksportu.

Tabela 3. Udział handlu wewnątrzregionalnego w eksporcie całkowitym regionu w latach 1998 i 2003 (w %)

Region	1998	2003
Ameryka Północna	37,6	40,5
Ameryka Łacińska	20,6	15,6
Europa Zachodnia	68,8	67,7
Europa Środkowo-Wschodnia, kraje bałtyckie, WNP	30,9	24,5
Afryka	9,5	10,2
Azja	54,4	52,9

Źródło: [International Trade... 2003 (Table III.3)].

O dużej koncentracji obrotów świadczą też listy największych eksporterów i importerów w 2004 r. (tab. 4). Pierwsza dziesiątka, dostarczająca ponad połowę światowego eksportu i importu, to, poza Chinami, same kraje rozwinięte gospodarczo (Chiny, wraz z politycznie podporządkowanym Hongkongiem, znalazłyby się na drugim miejscu na obu listach). Sytuacja w 2004 r. nie była czymś wyjątkowym, gdyż według statystyk WTO, od dłuższego czasu pięćdziesięciu największych eksporterów i importerów realizuje ok. 95% obrotów globalnych, a na pozostałych, mniej więcej stu trzydziestu uczestników gospodarki światowej, przypada reszta, czyli 5%. Oznacza to daleko posuniętą asymetrię między układem sił w sferze realnej i sferze instytucjonalnej stosunków handlowych. Większość krajów pod względem gospodarczym zupełnie się nie liczy w międzynarodowym podziale pracy, ale z uwagi na cechy stworzonego po II wojnie światowej systemu wielostronnej współpracy ich rola polityczna w kształtowaniu stosunków handlowych jest daleko ważniejsza od wynikającej z relatywnej wielkości eksportu.

W okresie powojennym znaczące zmiany zaszły także w strukturze rzeczowej handlu światowego, na co wpłynęło różne tempo wzrostu wymiany poszczególnych grup towarowych i różne tempo wzrostu cen. W roku 2003 *wolumen* eksportu produktów rolnych był większy niemal sześciokrotnie, paliw i minerałów prawie jedenastokrotnie, produktów przemysłowych zaś niemal czterdziestosześciorazowo.

w stosunku do 1950 roku. Przewaga dynamiki eksportu produktów przemysłowych nad pozostałymi grupami zaczęła się zaznaczać szczególnie wyraźnie od początku lat 70. ubiegłego wieku, co mogło mieć związek z kryzysem paliwowym i surowcowym, który spowodował poszukiwanie oszczędności w zużyciu tych towarów w krajach uprzemysłowionych. W latach 80. handlowi dobrami przemysłowymi zaczął sprzyjać wzrost aktywności firm wielonarodowych coraz chętniej wykorzystujących inwestycje bezpośrednie do ekspansji na rynki zagraniczne.

Tabela 4. 10 największych eksporterów i importerów towarów w 2004 roku (w % i w mld USD)

Miejsce	Kraj	Wartość eksportu	Udział	Miejsce	Kraj	Wartość importu	Udział
1	Niemcy	914,8	10,0	1	USA	1 526,4	16,1
2	USA	819,0	9,0	2	Niemcy	717,5	7,6
3	Chiny	593,4	6,5	3	Chiny	561,4	5,9
4	Japonia	565,5	6,2	4	Francja	464,1	4,9
5	Francja	451,0	4,9	5	Wielka Brytania	462,0	4,9
6	Holandia	358,8	3,9	6	Japonia	454,4	4,8
7	Italia	346,1	3,8	7	Italia	349,0	3,7
8	Wielka Brytania	345,6	3,8	8	Holandia	319,9	3,4
9	Kanada	322,0	3,5	9	Belgia	287,2	3,0
10	Belgia	308,9	3,4	10	Kanada	275,8	2,9
Razem*		5 025,1	55,1	Razem*		5 417,7	57,3
Świat*		9 123,5	100	Świat*		9 458,3	100

* z uwzględnieniem dużego reeksportu i importu na cele reeksportu.

Źródło: [World Trade Report... 2005 (Table 3)].

Na zmiany wolumenu eksportu nakładały się zmiany cen. W okresie 1950-2003 tempo wzrostu cen produktów przemysłowych było szybsze niż cen produktów rolnych, natomiast wolniejsze niż cen paliw i minerałów. Pod łącznym wpływem zmian cen i wolumenu, w eksporcie światowym rosło znaczenie produktów przemysłowych, a spadało znaczenie paliw i minerałów oraz – jeszcze szybciej – produktów rolnych. Te przetasowania uległy zahamowaniu w połowie lat 90. ubiegłego wieku, gdy udział produktów przemysłowych ustabilizował się na poziomie ok. 75% (tab. 5). W rezultacie, o ile jeszcze w 1980 r. największa część handlu światowego przypadała na surowce, o tyle współcześnie dominują produkty przetworzone. Do gałęzi przetwórstwa, których wymiana z zagranicą (w ujęciu wartościowym) w ostatnich kilkunastu latach rozwijała się stosunkowo szybko, należą sprzęt biurowy i telekomunikacyjny, chemikalia, w tym farmaceutyki, a także samochody, natomiast w tempie poniżej przeciętnej rósł eksport tekstyliów, odzieży oraz wyrobów z żelaza i stali. W rezultacie w latach 90. ubiegłego wieku obroty sprzętem biurowym i telekomunikacyjnym wyprzedziły pod względem wartości obroty samochodami, które wcześniej stanowiły główną pozycję w handlu towarami przemysłowymi.

Zmiany w strukturze towarowej handlu były spowodowane nie tylko wzrostem popytu na wyroby przemysłowe, lecz także szybszym rozwojem nowych form organizowania produkcji, które stymulowały obroty półproduktami i komponentami kosztem wymiany wyrobów gotowych. Zjawisko to, wynikające z dążenia firm do poprawy efektywności pionowej specjalizacji produkcji, wprowadziło nową jakość do międzynarodowego podziału pracy.

Tabela 5. Struktura towarowa eksportu światowego w latach 1965, 1995 i 2003 (ceny bieżące, w %)

Grupa towarowa	1965	1995	2003
Produkty rolne	26,0	11,7	9,2
Paliwa i minerały	21,6	10,9	13,2
Produkty przemysłowe	49,8	74,1	74,5

Źródło: [Handbook... 1983, s. 90; International Trade... 2004 (Table IV.1)].

Jak wiadomo, specjalizacja pionowa jest znaną od dawna formą podziału pracy, którą wykorzystuje się w ramach danego przedsiębiorstwa lub przez włączenie do procesu produkcji niezależnego partnera. Kontraktowane są wtedy u niego czynności, które samodzielnie firma wykonywałaby gorzej i drożej (*outsourcing*). Teoretycznie biorąc, opłacać się może zlecenie zewnętrznemu dostawcy wszystkich takich funkcji, z wyjątkiem działań mających dla firmy macierzystej znaczenie strategiczne⁵. Taki dostawca, jeśli obsługuje wielu klientów, łatwiej osiągnie korzyści skali produkcji (np. przy produkcji mikroprocesorów, części samochodowych, części do sprzętu RTV), a te same komponenty mogą być montowane w wyrobach finalnych różnych firm. Tradycyjnie jako dostawców zewnętrznych wykorzystywano przedsiębiorstwa krajowe, ale począwszy od lat 70. ubiegłego wieku coraz częściej zaczęto sięgać po kontrahentów zagranicznych, stosując *outsourcing* w skali międzynarodowej, czyli tzw. *offshoring*. Związany z nim handel odbywa się na warunkach rynkowych, czyli z udziałem podmiotów nie powiązanych kapitałowo i organizacyjnie (przykładem jest eksport przerobowy, z którego żyło wielu polskich producentów odzieży w latach 90. ubiegłego wieku).

Oprócz tego handel spowodowany specjalizacją pionową może nie przechodzić przez rynek. Duży wkład w rozwój tej specyficznej kategorii obrotów międzynarodowych wniosły coraz liczniejsze zagraniczne inwestycje bezpośrednie wywołane ekspansją przedsiębiorstw wielonarodowych (PW). Istota funkcjonowania tych podmiotów polega na lokalizowaniu poszczególnych elementów łańcucha wartości firmy, czyli poszczególnych rodzajów jej działalności, w krajach, w których przynoszą

⁵ Zakres działań nadających się do kontraktowania zawsze wynika z indywidualnej oceny przez firmę, np. w przemyśle amerykańskim 70% kosztu wyprodukowania samochodu stanowią części, komponenty i usługi kupione od dostawców zewnętrznych. Z grubsza biorąc, jedna czwarta części importowana jest z 95 krajów [Offshoring Services... 2005, s. 268-269].

najwyższą wartość dodaną (najwyższy przyrost wartości produktu) (por. [Kozłowski 1999; Rymarczyk 2004]). Taka strategia działania na poziomie mikroekonomicznym kreuje dodatkowy eksport w statystykach handlu światowego, a jego przedmiotem są towary przechodzące przez kolejne fazy produkcji w zależnych od firmy-matki filiach rozmieszczonych w różnych krajach. Obrót dobrami pośrednimi w ramach PW z reguły pomija rynek, stanowiąc tzw. handel wewnątrzfirmowy (*intrafirm trade*)⁶.

Niezależnie od formy, globalne sieci produkcyjne nieuchronnie pogłębiają specjalizację w handlu międzynarodowym, choć skala tego zjawiska w całej gospodarce światowej jest trudna do zmierzenia ze względu na brak wiarygodnych danych statystycznych w postaci odpowiednio rozbudowanych tablic przepływów międzygałęziowych oraz ze względu na arbitralność klasyfikowania dóbr do grupy finalnych i zaopatrzeniowych. Dlatego w analizach liczbowych pionowa specjalizacja międzynarodowa jest definiowana wężej, jako importochłonność eksportu. Miara tej specjalizacji jest *relacja wskaźnika VS (vertical specialization)* do wielkości eksportu⁷. Z konieczności badania porównawcze ograniczają się do niektórych krajów.

Pierwszą próbą kwantyfikacji objęto 14 krajów (G-7, Australia, Dania, Holandia oraz Korea Płd., Meksyk, Irlandia, Tajwan), na które przypada ponad 60% handlu światowego [Hummels, Ishii, Yi 2001]. Okazało się, że udział importowanych komponentów w eksporcie, mierzony wskaźnikiem VS, w 1990 r. wynosił, średnio dla wszystkich krajów, 21%, a dla mniejszych osiągał 40%. Udział ten w całej grupie wzrósł o 28% w stosunku do 1970 roku. Dowodzi to, że handel częściami zwiększał się szybciej niż handel dobrami finalnymi. Rosnące znaczenie obrotu materiałami do produkcji potwierdza fakt, że wzrost relacji *eksport całkowity/PKB*, jaki dokonał się w tym okresie, wynikał w 30% ze wzrostu eksportu korzystającego z importowanych komponentów. Do dziedzin, których eksport był najbardziej uzależniony od importu zagranicznych materiałów i półproduktów, należał przemysł maszynowy i chemiczny. Badanie to wykazało również, że specjalizacja pionowa w krajach grupy należących do OECD dotyczyła głównie pozostałych członków tej organizacji. Oznacza to, że materiały i komponenty pochodzące z krajów rozwiniętych były przetwarzane w krajach rozwiniętych i ekspor-

⁶ Specjaliści używają różnej terminologii do opisu specjalizacji pionowej (fragmentacja, dezintegracja, *outsourcing*, specjalizacja wewnątrzproduktowa, produkcja wieloetapowa itd.). Wielu uważa, że może ona dotyczyć zarówno wytwarzania usług, jak i towarów. Zdaniem J. Bhagwati, A. Panagariya i T. Srinivasana [2004] jest to błąd, bo termin *outsourcing* powinien odnosić się tylko do transgranicznego handlu usługami bez udziału BIZ.

⁷ Wskaźnik ten liczony jest wg formuły (w ujęciu wartościowym): $VS = (\text{importowane komponenty/produkcja brutto}) \times \text{eksport}$, lub: $VS = (\text{eksport/produkcja brutto}) \times \text{importowane komponenty}$. Wartości wskaźnika uzyskane dla poszczególnych gałęzi (dóbr) relacjonuje się do wartości ich eksportu. Tym samym formuła zakłada, że import zaopatrzeniowy zużywany jest z taką samą intensywnością w produkcji na rynek lokalny i na eksport (stosuje się identyczne technologie). Autorami tej metody pomiaru są: [Hummels, Ishii, Yi 2001].

towane do (innych) krajów rozwiniętych. Struktura geograficzna handlu komponentami odpowiadała zatem strukturze obrotów światowych ogółem, które koncentrują się w obrębie *triady*. Ogólna tendencja, jak zwykle, skrywa przypadki indywidualne: np. specjalizacja pionowa Kanady ograniczała się niemal wyłącznie do handlu z obszarem rozwiniętym, *de facto* z USA, natomiast kraje rozwijające się dominowały w handlu komponentami Japonii, a także, w mniejszym stopniu, USA i Australii.

Na znaczenie rozwoju handlu częściami w ramach międzynarodowych łańcuchów produkcyjnych zwraca uwagę Bank Światowy. Podkreśla, że stanowi on sposób na szybsze modernizowanie gospodarek rozwijających się dzięki korzyściom skali produkcji, korzyściom ze specjalizacji oraz korzyściom z obcowania z nowoczesnymi technologiami i z efektywnymi metodami organizacji produkcji [*Global Economic...* 2006, s. 46-48]⁸. Ponieważ łańcuchy te często obejmują sąsiadów, stają się też czynnikiem stymulującym współpracę i handel wewnątrzregionalny, który zawsze był słabą stroną w krajach rozwijających się (por. tab. 3). Miarą transgranicznych powiązań produkcyjnych są zmiany wielkości eksportu zaopatrzeniowego. Według danych Banku Światowego, ta kategoria ma coraz większe znaczenie dla krajów rozwijających się, aczkolwiek możliwości, jakie dają globalne sieci produkcyjne, są wykorzystywane z różną intensywnością i dynamiką, wyraźnie wyższą w regionach bardziej otwartych na handel, jak też ciężących do USA i do UE (tab. 6).

Tabela 6. Udział eksportu części i komponentów w eksporcie całkowitym niektórych regionów w latach 1980 i 2002 (w %)

Region	1980	2002
Azja Wschodnia i region Pacyfiku	6	15
Europa Środkowa i Azja Centralna	1	10
Ameryka Łacińska i Basen Karaibów	1	12
Azja Południowa	2	3
Środkowy Wschód, Afryka Północna i Afryka Subsaharyjska	0	4

Źródło: [*Global Economic...* 2005, s. 47].

Kluczowe dla wzrostu eksportu zaopatrzeniowego jest zaangażowanie w *offshoring* – jak podaje Bank Światowy, w Azji Wschodniej i regionie Pacyfiku udział wskaźnika VS w eksporcie wynosi ok. 46%, w Europie Środkowej i Azji

⁸ Taka opinia ma uzasadnienie teoretyczne. Z niektórych badań wynika, że *offshoring* jest atrakcyjną alternatywą dla najbardziej wydajnych producentów dóbr finalnych w krajach rozwiniętych. Jeśli komponenty lub czynności cechuje bardzo wysoki poziom standaryzacji, taki wydajny producent zakontraktuje je z wykorzystaniem rynku (np. obrót uszlachetniający), jeśli poziom standaryzacji jest mniejszy, dokona inwestycji bezpośredniej, aby wytwarzać samemu. Dla producentów mniej wydajnych korzystniejszy jest *outsourcing* w kraju niż zagranicą. *Outsourcing* jest natomiast nieopłacalny w stosunku do produktów/czynności o niskim stopniu standaryzacji, gdyż ryzyko utraty kontroli nad jakością (wzrostu kosztów przeciętnych) jest zbyt duże. Firma woli wtedy zachować nad nimi pełną kontrolę (zob. [Antràs, Helpman 2004]).

Centralnej 38%, w Ameryce Łacińskiej i basenie Karaibów 35%, na Środkowym Wschodzie i w Afryce Północnej – 32%, w Azji Południowej – 25%, a w Afryce Subsaharyjskiej – 27%. Znajomość importochłonności eksportu pozwala przedstawić sukcesy tych regionów na rynkach międzynarodowych we właściwej perspektywie – po odliczeniu wartości wsadu z importu wzrost eksportu netto był tam faktycznie mniejszy niż pokazują statystyki ogólne.

Rosnące znaczenie handlu częściami i komponentami udało się również potwierdzić w sposób pośredni, tzn. nie analizując struktury eksportu, ale korzystając z teorii handlu międzynarodowego [Bergoeing i in. 2004]. Na podstawie znanego z literatury przedmiotu modelu konkurencji monopolistycznej E. Helpmana i P. Krugmana (2 kraje, dobro przemysłowe, dobro nieprzemysłowe, jeden czynnik produkcji) [Helpman, Krugman 1985], autorzy badania próbowali zidentyfikować przyczyny wzrostu udziału eksportu wyrobów przemysłowych do PKB w 22 krajach OECD w latach 1970-1998 (o 1,4% rocznie) i jednoczesnego spadku udziału w PKB wartości dodanej powstałej w przemyśle (o 1,3% rocznie). Kierunki zmian tych relacji wskazują, że kraje rozwinięte eksportowały coraz więcej dóbr, których produkowały coraz mniej. Zdaniem autorów, powody tego paradoksu, na co wskazują wyniki przeprowadzonych symulacji, są zapewne dwa: obniżanie barier handlowych oraz nasilająca się międzynarodowa pionowa specjalizacja produkcji. Tylko wtedy rosnąca intensywność handlu częściami i komponentami daje się pogodzić z relatywnie malejącą wartością dodaną wytwarzaną przez przemysł.

Inną cechą charakterystyczną handlu w globalizującej się gospodarce jest rosnące urozmaicenie towarów będących przedmiotem wymiany międzynarodowej. Korzyści, które z tego tytułu odnoszą preferujący różnorodność konsumenci, mogą powstawać niezależnie od wielkości obrotów. Zmiany w strukturze asortymentowej handlu światowego są trudne do udokumentowania, przede wszystkim z uwagi na brak zdezagregowanych i porównywalnych danych o imporcie w długim okresie dla różnych krajów. Pierwsze szacunki wskazują, że różnorodność towarów wyraźnie się zwiększa [Broda, Weinstein 2004]. Do takiego wniosku upoważnia analiza źródeł pochodzenia 433 grup towarowych (na poziomie 4 cyfr klasyfikacji SITC) u największych importerów z 1997 roku. W okresie 1972-1997 u każdego z nich stwierdzono silny wzrost średniej liczby krajów-dostawców przypadających na daną grupę (np. w 1972 r. USA importowały towar przeciętnie z 31 krajów, a w 1997 r. – z 47 krajów). Średni dla całej próby wzrost liczby krajów, z których pochodził import, wyniósł 49%, co, zdaniem autorów, raczej zaniża niż zawyża stan faktyczny. Z kolei porównanie 20 największych grup towarowych pozwoliło na stwierdzenie, że aż w 18 przypadkach zwiększyła się liczba krajów-dostawców. Szczególnie dużo ich przypadało na dobra zróżnicowane (samochody osobowe, części i akcesoria samochodowe, farmaceutyki, obuwie), natomiast stosunkowo niewiele na dobra homogeniczne (paliwa, surowce mineralne, surowce rolnicze). Przypisywane konsumentom „poszukiwanie różnorodności” było zatem kolejnym czynnikiem szybszego wzrostu obrotów wyrobami przemysłowymi niż surowcami i produktami rolnymi.

Literatura

- Antràs P., Helpman E., *Global Sourcing*, „Journal of Political Economy” 2004 nr 3 (June).
- Bergoeing R. i in., *Why is Manufacturing Trade Rising even as Manufacturing Output is Falling*, „American Economic Review” 2004 nr 2 (May).
- Bhagwati J., Panagariya A., Srinivasan T., *The Muddles over Outsourcing*, „Journal of Economic Perspectives” 2004 (Fall) Issue 4.
- Broda Ch., Weinstein E., *Variety Growth and World Welfare*, „American Economic Review” 2004 nr 2 (May).
- Estevadeordal A., Frantz B., Taylor A., *The Rise and Fall of World Trade 190-1939*, „The Quarterly Journal of Economics” 2003 (May).
- Global Economic Prospects. Trade, Regionalism, Development 2005*, The World Bank, Washington 2005.
- Globalization and Trade*, „Annual Report WTO” 1998.
- Handbook of International Trade and Development Statistics*, United Nations, New York 1983.
- Helpman E., Krugman P., *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT Press, Cambridge (Mass.) 1985.
- Hummels D., Ishii J., Yi K.-M., *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, „Journal of International Economics” 2001 (June).
- International Trade Statistics*, WTO 2003.
- Koźmiński A., *Zarządzanie międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1999.
- Offshoring Services: Recent Developments and Prospects*, World Trade Report 2005, WTO.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.
- Siwiński W., *Międzynarodowe różnicowanie rozwoju gospodarczego: fakty i teoria*, „Ekonomista” 2005 nr 6.
- Skodlarski J., Matera R., *Gospodarka światowa. Geneza i rozwój*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- World Development Indicators 1997*, The World Bank 1997.
- World Trade Report 2005*, WTO, Geneva 2005.

TRENDS IN CONTEMPORARY WORLD TRADE

Summary

Since 1950 international merchandise trade has risen faster than world production although the excess of the export growth over output growth was different throughout the period. The rates of global integration varied among the regions and product groups. World trade turnover concentrated in rich regions and rich countries reflecting development asymmetries in the world economy. The differences between rates of trade integration of agriculture, mining and manufacturing became more visible since early seventies. The faster growth of trade in manufactures partly reflects rising flows of parts and components. This type of trade gives less developed countries a better chance to enter world markets. Contemporary trade also encompasses more varieties of goods.