

ZNACZENIE HANDLU ZAGRANICZNEGO W ROZWOJU GOSPODARCZYM

Streszczenie:

Handel zagraniczny traktowany jest jak siła napędowa rozwoju gospodarczego. Współcześnie, wzrost znaczenia handlu zagranicznego wywołany jest przez postępujący proces globalizacyjny oraz związany z nim intensywny rozwój współpracy gospodarczej na arenie międzynarodowej. W Polsce znaczące zmiany w stosunkach gospodarczych z zagranicą miały miejsce po 1989 roku i związane one były z transformacją systemową, której jedna z zasadniczych cech zakładała otwarcie gospodarki na świat i w tym samym rozwój współpracy handlowej z innymi krajami. Współcześnie, niemal każde przedsiębiorstwo ma przynajmniej w pośrednim stopniu kontakty handlowe w zagranicą. Handel zagraniczny wpływa na rozmiar PKB oraz jego strukturę, prowadzi do specjalizacji, umożliwia i ułatwia postęp technologiczny, prowadzi do korzyści osiąganych dzięki konkurencji, zwiększenie wydajności, wzrost jakości produktów i redukcję kosztów.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, znaczenie, transakcje, struktura

Wprowadzenie

Pierwsze formy wymiany handlowej przekraczającej granice państw znane były już w starożytności. Początkowo przyjmowały one charakter wymiany towarowej, jednak wraz z rozwojem ówczesnego świata, działaniom tym zaczął towarzyszyć pieniądź. Era odkryć geograficznych i następująca po niej rewolucja przemysłowa doprowadziły do rozwoju międzynarodowych stosunków handlowych. Współcześnie, wzrost znaczenia handlu zagranicznego wywołany jest przez postępujący proces globalizacyjny oraz związany z nim intensywny rozwój współpracy gospodarczej na arenie międzynarodowej. W Polsce znaczące zmiany w stosunkach gospodarczych z zagranicą miały miejsce po 1989 roku i związane one były z transformacją systemową, której jedna z zasadniczych cech zakładała otwarcie gospodarki na świat i w konsekwencji rozwój współpracy handlowej z innymi krajami [Czarny i Śledziwska, 2009].

1. Handel zagraniczny – pojęcie, istota, polityka handlu zagranicznego

Współcześnie, niemal każde przedsiębiorstwo, nawet o zasięgu lokalnym, ma przynajmniej w pośrednim stopniu kontakty handlowe w zagranicą. Wskazane pośrednie powiązania mogą przejawiać w konkutowaniu przez krajowe przedsiębiorstwa z podmiotami z innych krajów, dostosowywaniu wytwarzanych przez siebie towarów do norm występujących w innych krajach, korzystaniu z materiałów pochodzących z zagranicy czy z międzynarodowych rozwiązań technologicznych. Zmiany otoczenia wpływają na strategię przedsiębiorstw, które z podmiotów działających lokalnie stają się uczestnikami gry na arenie międzynarodowej. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwa zaczynają importować towary z zagranicy bądź sprzedawać towary na rynki innych krajów wskazane powiązania przekształcają się w powiązania o charakterze bezpośrednim i w takim wypadku można mówić o handlu międzynarodowym.

Pojęcie „handel zagraniczny” bywa różnie definiowane. Jedna z definicji wskazuje, że handlem zagranicznym jest po prostu wymiana towarowa lub przepływ usług. Zgodnie z inną definicją pod pojęciem handel zagraniczny rozumie się wszelką działalność związaną z utrzymywaniem stosunków gospodarczych z zagranicą [Nowak i Kozioł, 2011]. D.A. Ball i W.H. McCulloch sformułowali definicję, zgodnie z którą z kolei biznesem międzynarodowym jest biznes w ramach którego następuje przekraczanie granic narodowych i kulturowych [Nowakowski, 2000].

Biorąc pod uwagę powyższe pod pojęciem handel zagraniczny należy rozumieć działalność handlową przedsiębiorstw, której przedmiotem jest odpłatna dostawa towarów lub świadczenie usług dokonywane pomiędzy kontrahentami mającymi siedziby w różnych krajach. Literatura przedmiotu od pojęcia handlu zagranicznego odróżnia pojęcie handlu międzynarodowego. Ten drugi termin odnosi się do takich samych czynności jak w przypadku handlu zagranicznego, z tą różnicą że czynności te brane są pod uwagę z perspektywy grupy krajów lub świata, a nie pojedynczego przedsiębiorstwa [Stępień, 2007]. Od prezentowanych pojęć należy odróżnić także termin „obróć międzynarodowy”, który oznacza każdą wymianę z zagranicą (w tym np. ruchy kapitału).

Dla potrzeb niniejszej rozprawy, przyjęte zostało uproszczenie a wskazane powyżej pojęcia będą używane zamiennie, jako ogół transakcji dokonywanych pomiędzy podmiotami mającymi siedziby w różnych krajach.

Przez politykę handlu zagranicznego rozumie się ustalanie celów, które mają zostać osiągnięte przez dany kraj dzięki wymianie międzynarodowej. Polityka eksportu i polityka importu to wpływ państwa (pośredni lub bezpośredni) na rozmiary, strukturę, dynamikę i kierunki geograficzne odpowiednio eksportu i importu. Pojęciem szerszym jest zagraniczna polityka ekonomiczna, która oprócz polityki handlowej obejmuje politykę przepływu kapitału, osób, technologii czy wymiany usług. Zagraniczna polityka ekonomiczna jest wykorzystywana do osiągnięcia założeń politycznych i jest jednym z elementów całej polityki gospodarczej danej kraju.

Politykę zagraniczną można dzielić na politykę autonomiczną (która jest prowadzona całkowicie niezależnie przez dany kraj) oraz konwencyjną (która jest wynikiem porozumień z innymi krajami). Klasyfikacja ze względu na liczbę krajów współpracujących, zakłada rozróżnienie polityki na dwustronną (bilateralną) i wielostronną (multilateralną). Ze względu na stopień ingerencji państwa możliwe jest wyróżnienie różnych rodzajów polityki. Poniżej krótko opisano dwa skrajne warianty polityki ekonomicznej. Pierwszym wariantem jest leseferyzm (polityka liberalna), która zakłada pozostawienie podmiotom funkcjonującym na rynku pełnej swobody w kształtowaniu stosunków z zagranicą – państwo tworzy jedynie ramy prawne i instytucjonalne, natomiast wszelkie działania podejmowane są przez rynkowych graczy. Drugim skrajnym modelem jest autarkia, czyli zamknięcie gospodarki, maksymalne wyeliminowanie importu i całkowity monopol państwa w kierowaniu wymianą zagraniczną.

Należy zauważyć, że polityka w pełni liberalna nigdy nie istniała, a pewien zakres regulacji państwa jest niezbędny w kształtowaniu handlu zagranicznego, co podkreślali także klasycy obrotu wolnego rynku – A. Smith, D. Ricardo i J. St. Mill.

W następnym rozdziale przedstawiono zarówno argumenty na rzecz swobody handlu zagranicznego, pokazujące rolę handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym kraju, jak również argumenty zwolenników protekcjonizmu.

2. Handel zagraniczny – rola w gospodarce

Handel zagraniczny traktowany jest jak siła napędowa rozwoju gospodarczego. Powyższe odnosi się zarówno do gospodarek krajowych – uczestników handlu, jak do całej gospodarki w ujęciu globalnym. W ekonomii panuje powszechne przekonanie o wyższości gospodarki otwartej nad zamkniętą, a w skrócie można powiedzieć, że kraje aktywne na rynku międzynarodowym – zyskują, natomiast kraje zamknięte na handel zagraniczny – tracą [Rymarczyk, 2007].

Przed wszystkim handel zagraniczny wpływa na rozmiar PKB oraz jego strukturę. Od relacji pomiędzy eksportem a importem zależy czy podzielony PKB jest równy PKB wytworzonemu, mniejszy od wytworzonego czy od niego większy. W przypadku, gdy eksport jest równy importowi, saldo obrotów jest zerowe a PKB podzielony jest równy PKB wytworzonemu. W przypadku, gdy eksport przewyższa import i występuje dodatnie saldo obrotów handlowych z zagranicą, PKB podzielony jest mniejszy niż PKB wytworzony. W sytuacji natomiast, gdy wolumen importu jest większy od wolumenu eksportu, saldo obrotów z zagranicą jest ujemne a PKB podzielony jest większy niż PKB wytworzony. Oznacza to, że w takiej sytuacji kraj może przeznaczyć na inwestycje i konsumpcje więcej niż wytworzył. Zarówno dodatnie jak i ujemne saldo obrotów z zagranicą może wywołać pozytywne jak i negatywne skutki. Wysoki wolumen importu przy ujemnym saldzie obrotów może bowiem prowadzić do inwestycji które w przyszłości doprowadzą do zwiększenia poziomu eksportu. Przeznaczenie importu na np. cele konsumpcyjne może natomiast prowadzić do trudności ze spłatą zadłużenia oraz do ograniczenia konsumpcji. Wysoki poziom eksportu w sytuacji dodatnie-

go bilansu handlowego może oznaczać ograniczenia konsumpcji wewnętrznej, czego skutkiem może być pogorszenie poziomu życia w kraju. Kraje rozwijające się w sytuacji spadku cen na produkty pracochłonne często starają się zwiększyć poziom eksportu, co może prowadzić do pogłębienia spadku cen i pogarszania relacji cen tych towarów do cen towarów importowanych. W wyniku tych procesów pogłębia się nierównowaga w bilansach płatniczych i handlowych tych krajów. Kraje wpadają w pułapkę zadłużenia a zwiększony eksport w tych przypadkach prowadzi do zubożenia kraju. Niemniej należy wskazać, że w sytuacji, gdy wysoki poziom eksportu wynika z wysokiej konkurencyjności kraju wtedy należy oceniać go pozytywnie (niemniej trzeba pamiętać, że wysoka nadwyżka w bilansie płatniczym i handlowym może prowadzić do wzrostu inflacji).

Handel zagraniczny skutkuje wzrostem produktu krajowego poprzez efektywność gospodarowania. Handel zagraniczny prowadzi bowiem do specjalizacji i zawężania podstawowych obszarów działalności. Zauważyli to już klasycy ekonomii - Adam Smith i David Ricardo formułując odpowiednio „teorię kosztów absolutnych” oraz „teorię kosztów komparatywnych”, które traktowały o efektach osiągniętych dzięki realokacji zasobów wynikających z przewagi absolutnej lub komparatywnej.

Handel zagraniczny umożliwia i ułatwia postęp technologiczny poprzez import nowoczesnych technologii (zakup know-how, licencji) oraz zaawansowanych technologicznie produktów. To z kolei ma pozytywny wpływ na jakość wytwarzanych produktów w kraju dzięki podwyższaniu kwalifikacji pracowników oraz badaniom i rozwojowi.

Handel zagraniczny prowadzi do korzyści osiągniętych dzięki konkurencji. Angażowanie się krajowych podmiotów w handel międzynarodowy powoduje, że muszą one sprostać konkurencji poprzez zwiększenie wydajności, wzrost jakości produktów i redukcję kosztów. Działalność na rynku międzynarodowym wymusza konieczność podejmowania wysiłku co prowadzi do stałego rozwoju. Efekty te nie występują, bądź występują w znacznie ograniczonym zakresie w gospodarce zamkniętej, która charakteryzuje się niską efektywnością i wysokimi cenami towarów i usług.

Handel międzynarodowy prowadzi także do osiągnięcia korzyści skali. Uczestnictwo w handlu międzynarodowym stwarza możliwość dla krajowych producentów do oferowania produktów na zagranicznych rynkach, co prowadzi do zwiększenia produkcji a przez to obniżenia kosztów jednostkowych oraz cen [Piklinkiewicz, 2000].

Powyższe prowadzi do ciągłej poprawy sytuacji gospodarczej i przemysłowej kraju. Niezbędna staje się bowiem koncentracja na sektorach które są efektywne i konkurencyjne w skali międzynarodowej. Na zmiany w strukturze gospodarki wpływ może mieć także import (np. dóbr konsumpcyjnych) poprzez tzw. efekty demonstracji – zwiększony popyt na importowane produkty prowadzi do próby produkowania tych towarów w kraju. Import prowadzi także do lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów, zwiększonych możliwości wyboru produktów na rynku, ograniczenia niedoborów.

Także dzięki handlowi zagranicznemu, ma miejsce rozszerzenie rynków zbytu, obniżenie kosztów produkcji, import tańszych towarów, materiałów i surowców z innych krajów. Konsument natomiast, dzięki handlowi zagranicznemu ma większą możliwość wyboru, dostęp do towarów niedostępnych w kraju, ma możliwość zakupu towarów tańszych i lepszych jakościowo [Rymarczyk, 2012]. Obniżenie cen prowadzi do przesunięcia części wydatków gospodarstw domowych i innych podmiotów funkcjonujących na rynku na oszczędności i inwestycje.

Biorąc pod uwagę powyższe, należy zastanowić się nie tyle nad tym „czy” handel zagraniczny wpływa pozytywnie na rozwój gospodarczy kraju a „jak” można zmaksymalizować korzyści z nim związane. W związku z tym, teoretycy ekonomii od lat starają się wykazać związek pomiędzy otwartością gospodarki a rozwojem gospodarczym. W latach powojennych przyjmowano strategię substytucji importu. Koncepcja ta miała swoje podłoże w historii krajów uprzemysłowionych (np. Niemcy, USA), które w latach industrializacji chroniły rodzimy przemysł poprzez stosowanie protekcyjnych barier handlowych. Koncepcja substytucji importu upadła na przełomie lat 70 – 80 XX wieku doprowadzając do zniekształceń gospodarczych.

Pod koniec lat 70 XX wieku powstała nowa koncepcja – idea aktywnego włączania się państwa w wymianę międzynarodową. Model ten został przyjęty przez tygrysy azjatyckie – Tajwan, Koreę Południową, Hong-Kong i Singapur. Koncepcja otwartości gospodarki wywołała znacznie lepsze efekty niż jej poprzedniczka. W kolejnych latach dużą uwagę zaczęto przykładac także do transferu wiedzy i technologii – ich zaadoptowanie przez poszczególne krajowe przedsiębiorstwa prowadzi do rozwoju innych przedsiębiorstw i całych gałęzi gospodarki. Lata 90 przyniosły kolejne argumenty w kwestii pozytywnego wpływu otwartości gospodarki na wzrost gospodarczy zarówno z perspektywy jednego kraju jak i w ujęciu globalnym. Potwierdziły to wyniki badań zgodnie z którymi kraje charakteryzujące się otwartością gospodarki rozwijają się przeciętnie szybciej od państw zamkniętych. Poglądy na temat korzystnego wpływu otwartości gospodarki na wzrost gospodarczy mają oczywiście swoich przeciwników [Rodrik i Rodriguez, 1999] a debata o roli otwartości gospodarki w rozwoju gospodarczy trwa. Wobec powyższego można śmiało stwierdzić, że co prawda aktywne włączenie się w handel zagraniczny nie musi prowadzić bezpośrednio do znacznego wzrostu gospodarczego, ale z pewnością daje do tego ogromne możliwości [Rymarczyk, 2007].

Niemniej, należy pamiętać, że nie zrównoważony rozwój może prowadzić do znanego w ekonomii zjawiska tzw. choroby holenderskiej, znanej także jako twierdzenie Rybczyńskiego. Zjawisko to wystąpiło m.in. w Holandii w latach 60. XX wieku, kiedy to rozpoczęto w tym kraju wydobycie gazu z terytorium Morza Północnego. Eksport tego surowca i wysokie płace w sektorze wywołały napływ pracowników z innych gałęzi przemysłu. Spowodowało to obniżenie tempa wzrostu tamtych gałęzi i zmniejszyło ich udział w eksporcie Holandii. Zauważyć zatem należy, że nie zrównoważony wzrost produkcji i eksportu w jednym sektorze może wiązać się z utratą konkurencyjności innych sektorów. Co prawda spadek

ten można powstrzymać poprzez wzrost płac, ale oznacza to wzrost kosztów wytwarzania i tym samym dalszy spadek konkurencyjności w stosunku do konkurentów z zagranicy.

Niezależnie od wielu korzyści, jakie przynosi handel zagraniczny, swoje argumenty przedstawiają od wieków także zwolennicy protekcjonizmu. Ogromną rolę w tej kwestii odegrał J.M. Keynes, który uważał, że gospodarka rynkowa nie jest w stanie sama hamować powstającej nierównowagi [Bożyk, 2002]. Zgodnie z jego teorią bezrobocie i niepełne wykorzystanie czynników produkcji może być niwelowane jedynie poprzez interwencje rządu, który powinien wspierać eksport i hamować import [Rymarczyk, 2012]. Teoria Keynesa jest od lat kwestionowana. Milton Friedman zwolennik liberalizmu powrócił do argumentów Adama Smitha mówiących o niewidzialnej ręce rynku, twierdząc że interwencjonizm państwowy, będący efektem decyzji determinowanych względami społecznymi lub politycznymi, jedynie przeszkadza w osiągnięciu równowagi w handlu zagranicznym. Friedman dopuszczał jednak możliwość interwencji państwa w określonych sytuacjach – na przykład w celu ochrony nowych gałęzi przemysłu czy przeciwdziałaniu nieuczciwej konkurencji.

Działania GATT oraz WTO doprowadziły do likwidacji barier taryfowych i liberalizacji handlu, oraz wywołała potrzebę harmonizacji narzędzi polityki handlowej. Niezbędne stało się wprowadzanie norm, standardów, praktyk antydumpingowych. Pojawiły się koncepcje do wspierania konkurencyjności i pomocy dla dostosowań handlowych. W ekonomii pojawiły się nowe teorie uzasadniające protekcjonizm poprzez ograniczoną racjonalność postępowania podmiotów funkcjonujących na rynku.

Podsumowując, jako ukształtowane przez lata, najważniejsze argumenty na rzecz protekcjonizmu, należy wskazać ochronę nowych gałęzi przemysłu, strategiczną politykę handlową, politykę przemysłową, ochronę rynku, przeciwdziałanie nieuczciwej konkurencji, ochronę bilansu płatniczego i zatrudnienia.

3. Mnożnik handlu zagranicznego

Analizy wpływu handlu zagranicznego na PKB można dokonać nie tylko w perspektywie podaży, ale także z punktu widzenia popytu. Mniejsze rozmiary wytworzonego produktu globalnego od możliwych do wytworzenia a więc niepełne wykorzystanie czynników produkcji, wynika z bariery popytu. Przewyciężenie tej bariery możliwe jest na przykład poprzez uruchomienie przez rząd inwestycji autonomicznych w formie budowy autostrad. Takie inwestycje wg wspomnianego wyżej J.M. Keynesa wywołują wielokrotny wzrost produktu krajowego. Zjawisko to znane jest jako efekt mnożnikowy. Dla przykładu przeznaczenie 10 000 USD na inwestycje może prowadzić do wzrostu produktu krajowego o 50 000 USD – w takim przypadku mnożnik wyniesie 5. Wskazany efekt wynika z tego, że dzięki inwestycjom autonomicznym, zwiększają się wydatki pracowników, którzy zostali właśnie zatrudnieni przy tych inwestycjach. Zwiększone wydatki pracowników wywołują konieczność zwiększenia produkcji dóbr konsumpcyjnych a to z kolei prowadzi do uruchomienia niewykorzystywanego

wcześniej potencjału wytwórczego oraz do zatrudnienia kolejnych pracowników. Nowo zatrudnieni pracownicy także zwiększają swoje wydatki na dobra konsumpcyjne a to prowadzi do zwiększenia produkcji i kreacji zatrudnienia. Efekty te mogą się powtarzać do całkowitego wykorzystania zasobów danego kraju [Budzowski, 2008].

Odnosząc powyższe do wymiany międzynarodowej, za inwestycje autonomiczne można uznać eksport, który prowadzi do wykorzystania potencjału wytwórczego i do zwiększonej produkcji. Import może natomiast działać hamująco na wzrost produktu krajowego - takim importem jest bez wątpienia import substytucyjny, który zastępuje krajową produkcję i zmniejsza na nią popyt.

Tym samym, co do zasady wzrost eksportu wywołuje pozytywny efekt mnożnikowy, jego spadek może z kolei prowadzić do spadku produkcji, zatrudnienia i wydatków konsumpcyjnych.

Należy jednak pamiętać, że kraje nie zawsze muszą dążyć do osiągnięcia wysokiego poziomu eksportu i dodatniego salda obrotów z zagranicą. Kraje rozwijające się często odnotowują ujemne saldo obrotów wynikające z wysokiego poziomu importu nowych technologii, a wzrost finansowany jest pożyczkami, których poziom może przekroczyć możliwości do ich spłaty. W połączeniu z niskim poziomem eksportu kraj wpada w spiralę zadłużenia – spłata kredytów następuje poprzez zaciąganie nowych pożyczek.

4. Czynniki wpływające na handel zagraniczny

Czynniki wpływające na handel zagraniczny można podzielić na trzy grupy: są to czynniki strukturalne, polityczne i koniunkturalne. Czynniki strukturalne to czynniki związane z międzynarodowym podziałem pracy i specjalizacją poszczególnych krajów w wytwarzaniu konkretnych towarów i usług. Pogłębianie tej specjalizacji prowadzi do rozwoju danych gałęzi przemysłu a także specjalizacji wewnątrzgałęziowej i wewnątrzsortymentowej. Zmiany jakie obecnie można zauważyć w strukturze gospodarek są skutkiem postępu naukowo-technicznego. Zmiany te wpłynęły na wzrost efektywności produkcji, wzrost możliwości produkcyjnych, ograniczenie kosztów produkcji oraz produkcję lepszych jakościowo produktów. Ponadto, pojawiły się nowe towary zarówno o charakterze produkcyjnym jak i konsumpcyjnym. Wskazane zmiany strukturalne można zauważyć w krajach rozwiniętych ale też w tzw. krajach nowo uprzemysłowionych w Azji Południowo-Wschodniej, w Chinach, w Indiach, Meksyku czy Brazylii.

Wysoka wydajność pracy w przemyśle, wysoka kapitałochłonność inwestycji w rolnictwie i przemyśle wydobywczym, wzrost znaczenia energo- i surowco-oszczędnych technologii w ostatnich kilkudziesięciu latach wpłynęło na to, że produkcja przemysłowa rosła zdecydowanie szybciej niż wytwarzanie surowców i żywności w tym czasie. Popyt na surowce naturalne na globalnych rynkach jednak nie spadł – spowodowane jest to dołączeniem do grona ich nabywców krajów szybko rozwijających się – Chin i Indii. Zmiany w nawykach żywieniowych doprowadziły natomiast w ostatnich latach do wzrostu popytu na żywność, a to z kolei spowodowało wzrost cen podstawowych produktów (zbóż, roślin oleistych).

W wyniku rewolucji naukowo-technicznej nastąpił również bardzo silny wzrost tempa świadczenia usług. Wzrost ten dotyczy usług komercyjnych związanych z produkcją i handlem (np. usługi finansowe, telekomunikacyjne, informatyczne, informacyjne, brokerskie, ubezpieczenia, transport, spedycja) a także usług świadczonych dla ludności (np. usług związanych z turystyką, rekreacją, zdrowiem). Powyższe jest także skutkiem wzrostu dochodów ludności, zmian demograficznych, wykształcenia. W tym miejscu należy wskazać, że około 2/3 PKB w krajach wysoko rozwiniętych tworzone jest w usługach (przy ponad 1/3 w krajach rozwijających się).

Czynniki polityczne wpływające na handel zagraniczny są związane z normalizacją i stabilizacją sytuacji międzynarodowej, integracją ekonomiczną, liberalizacją przepływów gospodarczych, otwieraniem się gospodarek na nowe rynki. W tym miejscu należy podkreślić rolę GATT oraz WTO, których działania sprzyjają opisywanej otwartości gospodarek chociażby poprzez obniżanie ceł czy likwidację barier pozataryfowych. Wpływ na handel międzynarodowy mają także takie organizacje międzynarodowe jak OECD, OPEC, UNCTAD czy ugrupowania takie jak Unia Europejska, NAFTA, ASEAN. Czynniki polityczne, które mają wpływ na handel zagraniczny związane są także z obniżaniem kursów walutowych przez kraje w celu zwiększenia eksportu oraz naciski jednych krajów na drugie o zrewaluowanie swojej waluty. Polityka handlowa często jest bardzo mocno związana z polityką zagraniczną oraz celami politycznymi krajów. Twierdzenie to przejawiać się może w preferencyjnym traktowaniu jednych krajów oraz w ograniczeniach stosowanych do drugich.

Na pozycję w handlu zagranicznym mają także wpływ czynniki koniunkturalne. Związane jest to występowaniem np. zwiększonego popytu na surowce, siłę roboczą, materiały, maszyny w okresie wysokiej koniunktury. Wysoka koniunktura wpływa na wzrost dochodów krajów i ludności co wywołuje coraz wyższe zapotrzebowanie na dobra konsumpcyjne a także inwestycyjne. Skutkiem tego jest wzrost produkcji i handlu, oraz w konsekwencji wzrost cen.

Odwrotne skutki może wywołać spadek koniunktury – mniejsze zapotrzebowanie na czynniki wytwórcze, spadek wielkości inwestycji, wzrost bezrobocia, spadek dochodów ludności, spadek cen i wolumenu handlu zagranicznego.

Zmiany koniunkturalne mogą wpływać na politykę zagraniczną krajów poprzez stosowanie przez nie barier pozataryfowych i parataryfowych. Wysoka koniunktura powoduje często redukcję wspomnianych barier i liberalizację handlu. W okresach słabej koniunktury, rządy skłonne są do stosowania barier w celu zmniejszenia konkurencyjnego importu i przez to zahamowania spadku produkcji krajowej i zatrudnienia.

5. Intensywność i struktura wymiany międzynarodowej na świecie

Ostatnie 50 lat przyniosło 12-krotny wzrost wolumenu handlu zagranicznego w ujęciu globalnym. Na koniec pierwszej dekady XXI wieku eksport i import światowy wyniosły odpowiednio 12,1 i 12,3 bln USD. Około 70% całego eks-

portu światowego stanowią dobra przemysłowe. Handel zagraniczny surowcami oraz produktami rolnymi to około 10% światowego eksportu, natomiast usługami to około 20%. Ogromne znaczenie mają przepływy handlowe pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi -60% światowego handlu. Wymiana na linii kraje wysoko rozwinięte – reszta świata to około 34% handlu światowego, natomiast handel pomiędzy krajami średnio i słabo rozwiniętymi stanowi jedynie około 6% obrotów światowych. Kraje rozwinięte na początku XXI wieku ponad 70% swojego eksportu kierowały do innych krajów rozwiniętych. Wśród krajów rozwijających się udział ten wyniósł około 50% [Czarny i Śledziwska, 2009].

Zgodnie z danymi MFW, tempo wzrostu wolumenu światowego handlu towarami i usługami w 2014 roku wyniosło 3,4%. Wzrost obrotów w handlu międzynarodowym związany był ze zwiększoną aktywnością w obrotach międzynarodowych krajów rozwiniętych. Import krajów rozwiniętych wyniósł w 2014 roku około 3,3% przy podobnym wzroście eksportu. W przypadku krajów rozwijających się wzrost importu wyniósł w 2014 roku 3,7% (przy 5,5% w 2013 roku) a eksport 3,4% (przy 4,6% w 2013 roku)

Od 2007 roku tempo wzrostu obrotów handlowych różniło się w odniesieniu do poszczególnych grup krajów. Poziom handlu towarami i usługami w ujęciu globalnym był w 2014 roku wyższy o 22% niż w 2007 roku. Import gospodarek rozwijających się zwiększył się o 46% (przy wzroście eksportu o 32,8%), natomiast gospodarek rozwiniętych o 10,6% (przy wzroście eksportu o 16,8%) [GUS, 2014].

Warto wskazać, że obecnie dużą rolę odgrywa handel wewnątrz korporacyjny (np. pomiędzy siedzibą w kraju rozwiniętym a spółkami córkami w krajach rozwijających się). Tego typu transakcje to w USA około 1/3 całego eksportu i około 1/5 importu. W skali światowej handel wewnątrz korporacyjny wyniósł około 40%. Ten rodzaj handlu jest także bardzo ważny w strukturze handlowej Japonii, gdzie krajowe przedsiębiorstwa z branży elektronicznej wysyłają części i podzespoły do montażu przez swoje spółki córki usytuowane w krajach Azji Południowo-Wschodniej.

W Europie około 75% handlu dokonywana jest w obrębie kontynentu – w Ameryce Północnej to około 55% a w Azji 25%. Przyczyny powyższych wysokich wyników w handlu wewnątrzkontynentalnym można dostrzec w poszerzaniu Unii Europejskiej, czy powstaniu 1994 r. NAFTA (udział handlu pomiędzy USA, Kanadą i Meksykiem przed powstaniem NAFTA wynosił 45%).

Należy podkreślić, że kluczową rolę odnośnie kierunków handlu zagranicznego odgrywa odległość geograficzna. Czas przewozu, koszty transportu wpływają na to, że handel bardzo dobrze rozwija się pomiędzy krajami sąsiadującymi mi sobą. Przykładem tego typu relacji mogą być stosunki gospodarcze Polski z Niemcami.

W ostatnich dekadach wszystkie regiony świata odnotowały duży skok obrotów w handlu zagranicznym. Afryka wykazała w latach 1980-2004 wzrost eksportu o ponad 92%, niemniej jej udział w eksporcie globalnym spadł o ponad 50%. Swoją rolę w obrocie światowym o 70% w tym okresie zwiększyła Azja, mniejsze wzrosty zanotowała Europa oraz Ameryka Północna.

Największym eksporterem towarów pod koniec pierwszej dekady XXI wieku były Chiny. Na kolejnych miejscach znalazły się Niemcy, USA, Japonia, Holandia, Francja. W eksporcie usług pierwsze miejsce zajmuje USA a następnie Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Chiny, Japonia.

Różnice pomiędzy wolumenem eksportu i importu poszczególnych krajów doprowadziły do powstania różnic w bilansach handlowych i płatniczych w tych państwach. Takie kraje jak np. Niemcy, Japonia, Rosja, Kanada odnotowały znaczące nadwyżki tych bilansów, przy deficytach powstałych w bilansach USA, Wielkiej Brytanii czy Grecji. Warto wskazać, że USA wykazuje ujemne saldo obrotów towarami i dodatnie w handlu usługami. W wielkościach absolutnych deficyt USA wyniósł w 2010 roku 500 mld dolarów.

6. Charakterystyka wymiany międzynarodowej Polski

Jak już wspomniano, istotne zmiany w pozycji handlowej Polski miały miejsce po 1989 roku i związane były ze zmianą systemu, otwarciem gospodarki, liberalizacją handlu i likwidacją ograniczeń eksportowych oraz importowych. Potwierdzeniem dostosowania do gospodarek rynkowych było przystąpienie Polski do WTO i UE. W wyniku zmian udział Polski w światowym eksporcie wzrósł z 0,44% w 1995 do 1,05% w 2008 r. Zmiany dotyczyły też kierunku współpracy z zagranicą i przesunięcie obrotów z kierunku wschodniego na zachód. W 2009 roku to zdecydowana większość eksportu i importu (odpowiednio 80% i 62%) dotyczyła handlu z krajami UE. Największe rynki zbytu dla Polski to Niemcy, Czechy, Wielka Brytania. Główni partnerzy handlowi w imporcie to natomiast Niemcy, Chiny i Rosja.

Największą rolę w obrotach handlowych Polski odgrywają wyroby elektromaszynowe, metalurgiczne, chemiczne, towary rolno-spożywcze a także produkty mineralne, wyroby przemysłu lekkiego, ceramicznego, skórzanego, drzewnego oraz papierniczego. Wolumen importu towarów pod koniec pierwszej dekady XXI wieku znacznie przekroczył eksport, przy odwrotnej tendencji w obrocie usługami. Dodatnia pozycja w handlu usługami wynika z przewagi komparatywnej w eksporcie usług (głównie budowlanych, transportowych i turystycznych). W 2009 roku saldo obrotów handlowych było ujemne a w latach 2000-2009 wynosiło od -12 do -61 mld PLN [Rymarczyk, 2012].

W 2014 roku, w porównaniu do roku poprzedniego, Polska odnotowała wzrost eksportu w cenach bieżących o 7% (eksport wyniósł 165,8 mld EUR). Wartość importu była wyższa w 2014 r. w stosunku do roku poprzedniego o 7,3% (w cenach bieżących osiągnęła poziom 168,4 mld EUR). Ujemne saldo obrotów zagranicznych wyniosło 2,7 mld EUR, co oznacza, że uległo pogłębieniu w stosunku do 2013 r., w którym wyniosło 2,0 mld EUR. W roku 2012 ujemne saldo obrotów wyniosło 10,6 mld EUR.

Wzrost dynamiki polskiego eksportu spowodowany był większym popytem wewnętrznym w krajach Unii Europejskiej. W ostatnich latach największą grupę partnerów handlowych stanowią dla Polski kraje Unii Europejskiej – ich udział w polskim eksporcie stanowi około 77,5% całego polskiego eksportu. W przy-

padku importu udział krajów Unii Europejskiej stanowi około 59% (w 2013 r. wyniósł on 58,5%).

Najważniejszym partnerem handlowym Polski pozostają Niemcy. Wolumen eksportu do tego kraju wyniósł w 2014 r. 43,6 mld EUR, co stanowi około 26,3% całego polskiego eksportu. Poziom importu wyniósł w tym okresie 37,1 mld EUR (import z Niemiec to 22% polskiego importu). Bardzo ważnymi partnerami handlowymi Polski są ponadto Czechy (około 6,5% eksportu), Wielka Brytania (około 6,4 % eksportu).

W wyniku sytuacji politycznej i nałożenia przez Rosję sankcji w handlu towarami rolno-spożywczymi udział Rosji w krajowym eksporcie spadł w 2014 r. z 5,3% do 4,2%.

W imporcie, w wyniku spadku udziału Rosji z 12,1% do 10,3% w 2014 roku kraj ten utracił drugie miejsce wśród partnerów handlowych Polski na rzecz Chin. Import z Chin wyniósł 10,4% [Główny Urząd Statystyczny, 2015].

W wymianie handlowej największy udział miał eksport i import maszyn, urządzeń przemysłowych, sprzętu transportowego (wynosi ponad 30% w polskim eksporcie i imporcie). Z roku na rok wzrasta eksport polskich olejów, tłuszczu zwierzęcych i roślinnych, oraz import żywności i zwierząt żywych.

Podsumowanie

Podsumowując, w ostatnich kilkudziesięciu latach zmiany w obrocie gospodarczym doprowadziły do znaczącego wzrostu wolumenu handlu zagranicznego, co jest wynikiem pogłębiania powiązań handlowych, występujących pomiędzy krajami. Najszybsze tempo wzrostu odnotował handel usługami, w dalszej kolejności handel produktami przemysłowymi (maszynami, urządzeniami, przedmiotami trwałej konsumpcji), surowcami, produktami rolnymi. Największą rolę w handlu odgrywają kraje rozwinięte, niemniej udział krajów rozwijających się stale rośnie. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na stale rosnące Chiny i Indie, które jak się prognozuje odegrają w XXI wieku ogromną rolę w odebraniu Oceanowi Atlantyckiemu pozycji lidera w światowych obrotach handlowych i przypisaniu jej Pacyfikowi [Rymarczyk, 2012].

Literatura

- Bożyk Paweł. 2002. *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa: PWE.
- Budzowski Klemens. 2008. *Ekonomiczne problemy w handlu międzynarodowym*. Kraków: Oficyna wydawnicza AMF.
- Czarny Elżbieta, Śledziwska Katarzyna. 2009. *Polska w handlu światowym*. Warszawa: PWE.
- Falkowski Krzysztof, Olszyński Józef (red.). 2012. *Zmiana miejsca Niemiec i Rosji w gospodarce światowej w pierwszej dekadzie XXI wieku. Implikacje dla Polski*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH..
- Główny Urząd Statystyczny. 2015. *Sytuacja makroekonomiczna w Polsce na tle procesów w gospodarce światowej w 2014 roku*. Warszawa.

- Hoekman Bernard, Kostecki Michał Maciej. 2011. *Ekonomia światowego systemu handlu*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Nowak Alojzy, Koziół Waldemar (red.). 2011. *Handel zagraniczny. Perspektywa Europejska*. Warszawa: Wyd. WZ UW
- Nowakowski Marcin K. (red.). 2000. *Biznes międzynarodowy. Obszary decyzji strategicznych*. Warszawa: Wyd. Key Text.
- Piklinkiewicz Maciej (red.). 2000. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze na przełomie wieków*. Warszawa: Difin.
- Rymarczyk Jan. 1996. *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*. Warszawa: PWE.
- Rymarczyk Jan. 2007. *Współczesne tendencje w handlu zagranicznym*. Wrocław: Wyd. Arboretum.
- Rymarczyk Jan. 2012. *Biznes międzynarodowy*. Warszawa: PWE.
- Rynarzewski Tomasz, Zielińska-Głębocka Anna. 2006. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: PWE.
- Stępień Beata. 2007. *Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków*. Warszawa. PWE.

THE ROLE OF FOREIGN TRADE IN ECONOMIC GROWTH

Summary:

Foreign trade is treated as the driving force of economic development. Currently, the increasing role of foreign trade is caused by the progressive process of globalization and the associated rapid development of economic cooperation in the international arena. In Poland, significant changes in economic relations with foreign countries took place after 1989 and were connected with transformation of the political system, where one of the essential characteristics assumed the opening of the economy to the world. In consequence the changes created development of trade cooperation with other countries. Currently, almost every company has at least an intermediate level of business contacts with foreign countries. Foreign trade affects the size of GDP and its structure, leads to specialization, enables and facilitates technological progress, leads to the advantages of competition, increases productivity, the quality of the product and reduces costs.

Keywords: foreign trade, role, transactions, structure.