

Agnieszka Domańska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

STRUKTURA I CECHY HANDLU ZAGRANICZNEGO W KSZTAŁTOWANIU WRAŻLIWOŚCI WZROSTU GOSPODARCZEGO NA WPŁYW OTOCZENIA EKONOMICZNEGO A TRANSMISJA KRYZYSU 2007-2009

Streszczenie: Celem opracowania jest zarysowanie problematyki cech charakterystycznych handlu zagranicznego, tj. struktury jego koszyka oraz struktury geograficznej jako czynników określających poziom „wystawienia” (*exposure*) gospodarki na wpływ zewnętrznej koniunktury, a także zjawisk kryzysowych. Wystawienie zaś rozumiane tu będzie (wąsko) jako tendencje zmian wzrostu gospodarczego (tempo i wahania PKB) implikowane impulsami koniunkturalnymi (głównie zmiany popytu) ze strony reszty świata, tj. od partnerów handlowych. Przytoczone zostaną wybrane pozycje i najważniejsze wnioski ogniskujące się wokół przyjętych faktów stylizowanych dotyczących znaczenia struktury geograficznej i produktowej handlu zagranicznego (ze szczególnym uwzględnieniem koszyka eksportowego). Zarysowany zostanie również obraz ogólnych tendencji w międzynarodowym handlu podczas ostatniego kryzysu światowego 2007-2009 przy zaakcentowaniu znaczenia spadku popytu w transmitowaniu załamania w handlu między krajami. Istotne jest, że w okresie recesji doszło do zsynchronizowanych spadków popytu na wszystkich rynkach (ograniczenie, odkładanie w czasie wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych). Nałożyła się na to struktura eksportu krajów wysoko rozwiniętych, tj. duży udział dóbr przemysłowych wysoko przetworzonych, jak samochody, maszyny i urządzenia, niektóre grupy chemikaliów itd. wrażliwych na zmiany popytu u partnerów, co przyniosło pogłębienie ujemnych tendencji właśnie w odniesieniu do tej grupy krajów i spowodowało, że spadki stały się głównie ich udziałem. Zestawienie tego obrazu z wcześniejszymi badaniami nad znaczeniem struktury wymiany handlowej w kreowaniu podatności gospodarek narodowych na skutki recesji doprowadzi do nakreślenia dalszych pożądanych kierunków badań nad rolą jej struktury w rozprzestrzenianiu zjawisk kryzysowych. Takie badanie autorka planuje w toku dalszych prac nad zagadnieniem wrażliwości gospodarek na skutki kryzysu 2007-2009.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, kryzys gospodarczy, międzynarodowa transmisja kryzysu.

1. Wstęp

Handel międzynarodowy stanowi jeden z najważniejszych kanałów transmisji impulsów gospodarczych między krajami, przez co staje się czynnikiem o niejedno-

znacznym wpływie na sytuację gospodarczą w okresie załamań ekonomii światowej. Wynika to z faktu, że wymiana handlowa może się stać kanałem transmisji kryzysu między krajami, a jej rola jako przekaźnika ujemnych impulsów koniunkturalnych jest wieloaspektowa i związana nie tylko z prostą zależnością poszczególnych producentów i całych branż od zmiennego popytu na rynkach obcych. W związku z tym, w odniesieniu do otwarcia na wymianę handlową, stawia się w literaturze pytanie, na ile wynikający z niej rozwój eksportu (stymulacja dla firm produkujących na potrzeby rynków zagranicznych, rozwój ich zatrudnienia, inwestycji, kreowanie przez nie popytu wewnętrznego skierowanego na rodzimych poddostawców i podwykonawców itd.) przyczynia się do wzrostu PKB, a na ile w perspektywie długookresowej (przeciętnie) przeważają nad nim negatywne efekty ujemnych impulsów (szoków gospodarczych) pochodzących z rynków i od partnerów zagranicznych w sytuacjach spadku ich popytu (konsumpcyjnego, inwestycyjnego, ograniczenia wydatków rządowych z ujemnymi efektami mnożnikowymi itd.). Szczególny wymiar zyskuje ta kwestia w sytuacji ograniczenia aktywności gospodarczej i pytania o to, na ile wymiana handlowa istotnie przyczyniła się do pogłębienia i synchronizacji zjawisk kryzysowych w różnych częściach świata.

Z drugiej strony – i to zagadnienie jest szczególnie przedmiotem zainteresowania w niniejszym artykule – szybkość rozprzestrzeniania się zjawisk koniunkturalnych (w tym ujemnych, tj. kryzysów, recesji), a także „głębokość” reakcji krajów nimi dotkniętych zależy w znacznym stopniu od ich wrażliwości, czyli podatności na wpływ zewnętrznego otoczenia ekonomicznego, tj. gospodarki globalnej. W tym względzie należy się przyjrzeć dwóm zasadniczym grupom owych potencjalnych czynników podatności: po pierwsze, tzw. cechom fundamentalnym gospodarek związanym z ich poziomem rozwoju (poziom i tempo wzrostu PKB, dochód *per capita*), strukturą sektorową, równowagą wewnętrzną i zewnętrzną (deficyt budżetowy, dług publiczny, saldo bilansu handlowego, poziom zadłużenia zewnętrznego, stan rezerw itd.), po drugie – charakterystyce samej wymiany handlowej, a więc jej strukturze towarowej i podmiotowej (tj. geograficznej). Tym ostatnim zagadnieniem zajmujemy się w niniejszym artykule.

Celem opracowania jest zarysowanie problematyki cech charakterystycznych handlu zagranicznego, tj. struktury jego koszyka oraz struktury geograficznej jako czynników określających poziom narażenia (wystawienia, *exposure*) gospodarki na wpływ zewnętrznej koniunktury (w domyśle – również zjawisk kryzysowych). Wystawienie zaś rozumiane tu będzie (wąsko) jako tendencje zmian wzrostu gospodarczego (tempo i wahania PKB) implikowane impulsami koniunkturalnymi (głównie zmiany popytu) ze strony reszty świata (głównie partnerów handlowych). Stanowi to pewne zawężenie zagadnienia ogólnej wrażliwości gospodarki, niemniej jednak skupiające uwagę na istotnym i w sposób pogłębiony analizowanym w literaturze aspekcie tego zagadnienia. Prezentacja ta zostanie dokonana w oparciu o przegląd literatury światowej na ten temat. Ze względu na objętość opracowania zostaną przytoczone wybrane pozycje i najważniejsze wnioski wynikające z przyję-

tych faktów stylizowanych dotyczących znaczenia struktury geograficznej i produkcyjnej handlu zagranicznego (ze szczególnym uwzględnieniem koszyka eksportowego). Zarysowany zostanie również obraz ogólnych tendencji w międzynarodowym handlu podczas ostatniego kryzysu światowego 2007-2009 przy zaakcentowaniu znaczenia spadku popytu w transmitowaniu załamania w handlu między krajami. Zestawienie tego obrazu z wcześniejszymi badaniami nad znaczeniem struktury wymiany handlowej w kreowaniu podatności gospodarek narodowych na skutki recesji doprowadzi do nakreślenia dalszych pożądanych kierunków badań nad jej rolą (tj. rolą jej struktury) w rozprzestrzenianiu zjawisk kryzysowych. Autorka planuje przeprowadzić takie badanie w toku dalszych prac nad zagadnieniem wrażliwości gospodarek na skutki kryzysu 2007-2009¹.

2. Handel międzynarodowy a rozprzestrzenianie się kryzysu 2007-2009

Handel międzynarodowy pozostaje głównym² kanałem międzynarodowej transmisji szoków gospodarczych (a więc również zjawisk kryzysowych) w sferze realnej, przenoszącym między krajami zmiany w zakresie popytu na dobra i usługi w relacjach bilateralnych i multilateralnych oraz wahania cen towarów i czynników wytwórczych. Potwierdziły to opisane poniżej tendencje w światowym handlu w okresie kryzysu 2007-2009. Tempo i skala rozprzestrzeniania się zjawisk koniunkturalnych między krajami stanowi zaś, jak powiedziano, efekt określonego poziomu podatności (*versus* odporności) wzrostu gospodarczego danych krajów (grup krajów) na makroekonomiczny wpływ reszty świata. Warto też przypomnieć, że impulsy gospodarcze przenoszone są również (a w obecnych czasach globalnej integracji rynków finansowych i międzynarodowych przepływów kapitałowych na wielką skalę – przede wszystkim) w sferze finansowej, gdzie nośnikami są głównie zmiany stóp procentowych i kursów walutowych na świecie, ruchy kapitału finansowego czy wahania kursów akcji. Transmisja koniunktury (związana często ze zjawiskiem „zarażenia” na rynkach finansowych) wynika w tym przypadku w dużej mierze z tzw.

¹ W literaturze na określenie zjawisk i procesów gospodarczych związanych z załamaniem koniunktury (w tym tych, które rozpoczęły się w roku 2007, a ze szczególną intensywnością wystąpiły w globalnej ekonomii w latach 2008-2009) używa się pojęć kryzys i recesja. W niniejszym opracowaniu używać będziemy tych terminów zamiennie. Transmisja zapoczątkowanego w 2007 r. kryzysu z USA na inne gospodarki świata (najpierw na rynki finansowe) rozwijała się od 2008 r., z uwagi jednak na to, że załamanie owo powszechnie (również w literaturze fachowej) przyjęło się określać kryzysem 2007-2009, również w niniejszym opracowaniu przyjęto taką nazwę.

² Wśród innych czynników składających się na transmisję koniunktur w sferze realnej wymienić można przepływ kapitału ludzkiego, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, międzynarodowe fuzje i przejęcia czy transfer technologii.

zachowań stadnych inwestorów, tendencji do paniki bankowej czy samospełniających się oczekiwań w warunkach asymetrii informacji (tj. informacji na temat rzeczywistego stanu danych gospodarek, co może się przekładać na masowe wycofywanie kapitału ze wszystkich krajów danego regionu i potęgować kryzysy)³.

Umiejscawiając przebieg kryzysu 2007-2009 w wymiarach realnym i finansowym, należy stwierdzić, że zasadniczo mechanizmy i kanały jego rozprzestrzeniania się wynikały z powiązań obu tych sfer. Problemy gospodarki światowej rozpoczęły się od załamania na rynku finansowym: krach kredytów hipotecznych o wysokim poziomie ryzyka (tzw. *subprime mortgage*) w Stanach Zjednoczonych przeniósł się w pierwszym rzędzie na spadki indeksów giełdowych, wycofywanie kapitału, ucieczkę od obligacji rządowych USA, a w efekcie przyczynił się do zagrożenia wypłacalności lub bankructw największych banków i innych instytucji finansowych (m.in. fundusze inwestycyjne banku Bear Stearns, bankructwo Lehman Brothers, zagrożenie upadłością banków Merrill Lynch, Citigroup). Wzrost awersji do ryzyka i masowe wycofywanie kapitału wkrótce rozprzestrzeniły się na kolejne rynki, zaznaczając się sprzedażą aktywów firm z branż i krajów uważanych za najbardziej zagrożone atakiem kryzysu⁴, co wywołało kolejne fale upadków i bankructw (instytucji finansowych, jak banki, fundusze inwestycyjne i gwarancyjne, biura maklerskie), „nakręcając” spiralę ucieczki inwestorów i grożąc globalną paniką bankową (zjawiska typowe dla „zachowań stadnych”). To z kolei spowodowało rosnące obawy co do perspektyw rynków realnych, zwłaszcza w krajach poprzednio mocno uzależnionych od zewnętrznego finansowania, i przyczyniło się do przeniesienia turbulencji na rynki wschodzące (z krajów wysoko rozwiniętych, które jako pierwsze doświadczyły załamania). W efekcie doszło do ogólnego zmniejszenia dostępności środków finansowych na działalność gospodarczą i wygenerowania dalszych problemów w sferze realnej: spadku popytu, inwestycji i produkcji (ograniczenie działalności, bankructwa firm produkcyjnych, usługowych), a także do ogromnego załamania międzynarodowego handlu. Ten ostatni okazał się jedną z najbardziej uderzających cech (skutków) globalnego kryzysu 2007-2009.

Głębokość, a także zasięg przestrzenny załamania w globalnej wymianie handlowej w okresie ostatniej recesji były największe od ponad 70 lat, a częste porównania

³ Analizie zjawiska zarażania w przypadku gdy szoki płynności powodują wzrost korelacji między rynkami nie wyjaśnionej przez powiązania fundamentalne oraz mechanizmom paniki bankowej poświęcona jest obszerna literatura. Wiele badań na ten temat dotyczyło kryzysów walutowych obserwowanych w latach dziewięćdziesiątych, tj. kryzysu azjatyckiego, kryzysu tequilla i in. Por. np. [Calvo 1999; Masson 1998].

⁴ Kaskada rozlewająca się na resztę światowego systemu finansowego zaznaczyła się ostrym kryzysem zaufania na rynku międzybankowym (banki przestały sobie pożyczać pieniądze z powodu obaw o niewypłacalność). Symptomami transmisji kryzysu były masowe wyzbywanie się płynnych aktywów po znacznie obniżonych cenach, zamknięcie linii kredytowych dla funduszy hedgingowych i innych pośredników finansowych, rozszerzenie spreadów, zaostrzenie regulacji pożyczkowych itd. W drugiej połowie 2008 r. faktycznie ustała emisja nowych papierów wartościowych, a rynki walutowe znalazły się pod ogromną presją. Kryzysem w pierwszej kolejności zarażone zostały rynki europejskie.

z okresem Wielkiego Kryzysu z lat trzydziestych wskazują, że to ostatnia recesja miała dla handlu światowego skutki znacznie poważniejsze. Przytacza się np. dane mówiące, że obniżenie poziomu światowego handlu w okresie 15 miesięcy od krachu na rynku kredytów hipotecznych w USA było prawie dwukrotnie większe niż obserwowane w podobnym okresie od rozpoczęcia przedwojennego Wielkiego Kryzysu [Eichengreen, O'Rourke 2009]. Jednak o ile w 2007 i 2008 r. możemy mówić o osłabieniu dynamiki handlu, to wyraźne „tąpnięcie” przyszło w 2009 r. Jeszcze w 2007 r. obroty (wartościowo) handlu światowego, wspierane przez rosnące ceny towarów i słabnącego dolara (liczone w tej walucie), rosły w tempie średniorocznym ok. 16% (w ujęciu realnym w 2007 r. tempo wzrostu światowego handlu wyniosło 6,4%), a dwucyfrowa dynamika wymiany utrzymała się przez pierwsze półrocze 2008 r. To niewielkie zahamowanie tempa wzrostu w stosunku do roku 2006 (kiedy to globalny handel rozwijał się w tempie 8,5%) spowodowane było zachwianiem rynków walutowych i niepewnością w systemie bankowym w konsekwencji kłopotów na rynkach finansowych w Stanach Zjednoczonych oraz znacznymi fluktuacjami cen kluczowych dóbr handlowych, jak ropa i gaz. Wpływ finansowego kryzysu na handel (głównie z powodu ujemnego oddziaływania obniżonego popytu ze strony Stanów Zjednoczonych, a także Europy i Japonii) dał o sobie znać wyraźniej dopiero od sierpnia 2008 r., ale przeciętny wynik dla całego 2008 r. to ok. 15% wzrostu w ujęciu wartościowym (w USD) i 2,1% ilościowo. Natomiast w pierwszym półroczu 2009 r., po raz pierwszy od 1982 r., tempo światowego handlu w ujęciu realnym wykazało wartość ujemną, tj. -10,7%. Rok 2009 zaznaczył się systematycznymi spadkami wymiany handlowej na całym świecie, dając średnioroczne obniżenie o 12,2%, co – jak stwierdzono w raporcie na temat światowego handlu WTO – nie miało precedensu w najnowszej historii gospodarczej [*International Trade... 2010*]⁵. W ujęciu wartościowym (w USD) załamanie było jeszcze znaczniejsze, tj. spadek o 22,6% globalnie, chociaż należy dodać, że wartość ta wynika w znacznym stopniu ze spadków cenowych, w szczególności ze znacznego przeciętnego obniżenia cen ropy naftowej, innych surowców oraz wielu pozostałych produktów gałęzi pierwotnych.

3. Rola struktury handlu zagranicznego w przenoszeniu impulsów i szoków gospodarczych między krajami

Scharakteryzujmy teraz pokrótce mechanizm przenoszenia szoków za pośrednictwem międzynarodowej wymiany handlowej. W podstawowym ujęciu samo zaangażowanie w handel zagraniczny wystawia podmioty krajowe na szoki zewnętrzne: impuls dodatni dla gospodarki pochodzi z dodatniego szoku popytowego za granicą,

⁵Handel światowy doświadczał większych spadków od czasów II wojny światowej trzykrotnie: jego tempo spadło do -7% w 1975 r., -2% w 2001 r. i -0,2% w 2001 r., ale wielkość załamania w 2009 r. okazała się nieporównanie większa.

natomiast „import” niskiej koniunktury związany jest ze spadkiem dochodu i ograniczeniem chłonności rynków zagranicznych (co dodatkowo zostaje spotęgowane w sytuacji korelacji spadków w przekroju międzynarodowym, gdy skutek spadku krajowego PKB producenci będą zmuszeni do alokacji towarów na rynkach zbytu za granicą). Mechanizm ten będzie miał różny przebieg w zależności od sektora gospodarki, dywersyfikacji rynków zaopatrzenia (niektóre surowce można pozyskać z innych konkurencyjnych rynków, co może potencjalnie osłabić impuls stymulujący eksport partnera w relacjach bilateralnych), istnienia długoterminowych powiązań kooperacyjnych, oferowania przez inne rynki substytutów dóbr produkowanych w danym kraju itd. Mechanizmy te zostały szerzej opisane w innym opracowaniu autorki [Domańska 2011]. Istotna jest także kwestia różnej wrażliwości podaży poszczególnych rodzajów dóbr na ceny i na same warunki koniunkturalne. Przykładowo, ceny surowców są bardziej zależne od koniunktury w porównaniu z dobrami mniej przetworzonymi (producenci mają tu większe pozacenowe możliwości dostosowania do warunków rynkowych). Produkcja żywności jest mało podatna na zmiany cyklu koniunkturalnego (popyt jest bardziej stabilny, a podaż zależna od warunków pozakoniunkturalnych), tak więc im większy jest udział żywności w handlu zagranicznym, tym mniejsza podatność kraju na zewnętrzne impulsy gospodarcze (co potwierdził przebieg zjawisk recesyjnych w handlu światowym podczas kryzysu 2007-2009)⁶. Natomiast w przypadku surowców wahania zapotrzebowania są proporcjonalne do zmiennego popytu wewnętrznego, a ich duży udział w eksporcie wiąże się ze znacznym uzależnieniem gospodarki kraju od koniunktury gospodarczej u partnerów handlowych. Podobnie jest w przypadku dóbr inwestycyjnych oraz trwałych dóbr konsumpcyjnych – wahania popytu wewnętrznego przenoszą się na handel zagraniczny. Dla przebiegu transmisji zewnętrznego szoku popytowego istotny jest także rodzaj prowadzonej wymiany handlowej⁷.

Często w literaturze przytaczany jest pogląd, że o wrażliwości gospodarki na szoki zewnętrzne decyduje poziom generowanego w niej dochodu, tzn. im wyższy jest poziom PKB, tym bardziej stabilna i mniej wrażliwa na wstrząsy globalne jest gospodarka. Badania empiryczne wskazują jednak, że waży tu nie tyle sam niski

⁶ Należy też zwrócić uwagę na różną wartość elastyczności dochodowej importu i eksportu – ta pierwsza jest większa od 1, natomiast druga przyjmuje wartości pomiędzy 0 a 1, z czego wynika, iż w fazie wzrostowej import rośnie szybciej niż PKB (odwrotnie eksport), a w spadkowej spada w tempie szybszym, niż obniża się dochód. Warto też zaznaczyć, że w tym uproszczonym modelu bilateralnej wymiany przyjęto, że ceny są jedynym czynnikiem konkurencyjności towarów na rynku zagranicznym. W rzeczywistości ceny odgrywają tu decydującą rolę, jednak oprócz nich występują także uwarunkowania handlu zagranicznego, jak jakość, terminy dostaw, dostępność substytutów na rynkach krajów trzecich, usługi związane z towarem itd. Jednocześnie nie zawsze wpływ koniunktury na ceny jest tak jednoznaczny, np. w trakcie recesji ceny mogą się stabilizować, a nawet wzrastać. Por. [Lubiński 2004; Domańska 2011].

⁷ Chodzi zwłaszcza o rozróżnienie importu wyłącznego, importu uzupełniającego oraz eksportu wyspecjalizowanego i ich różnej „reakcji” na spadek koniunktury u partnerów handlowych. Więcej na ten temat w: [Lubiński 2004].

poziom PKB, ale istnienie – „uwrażliwiających” na negatywne impulsy z zewnątrz – właściwych różnym grupom krajów (zwłaszcza jeśli analizujemy je w podziale na wysoko rozwinięte i rozwijające się) cech struktury produkcji i eksportu, takich jak poziom dywersyfikacji gałęziowej i produktowej, zależność eksportu od towarów podstawowych, zależność od danych rynków zbytu itd. [Domańska 2011]. Trendy w handlu zagranicznym zaobserwowane w okresie ostatniego załamania globalnego przynoszą również niejednoznaczne wnioski: oddziaływania kryzysu doświadczyły powszechnie kraje rozwijające się i wschodzące, ale gospodarki z wysokim poziomem dochodu i nowoczesną strukturą produkcji (oraz eksportu) również okazały się na niego nieodporne.

Badania na temat roli struktury przedmiotowej (tj. składu i stopnia dywersyfikacji koszyka eksportowego) oraz geograficznej handlu zagranicznego w określaniu podatności poziomu i wahań wzrostu gospodarczego na zewnętrzne impulsy koniunkturalne z zastosowaniem metod ilościowych prowadzi się od lat sześćdziesiątych (rozwój ich przypada na lata osiemdziesiąte i później). Studia, oparte na danych empirycznych, doprowadziły do wykształcenia się i przyjęcia w tym obszarze tzw. faktów stylizowanych.

Pierwszym z nich jest twierdzenie, że mniej zdywersyfikowana (bo nakierowana na sprecyzowane potrzeby odbiorców ze świata) struktura eksportu (na poziom PKB wpływa więc ze strony popytu światowego mało zróżnicowana gałęziowo wymiana handlowa) przyczynia się do zwiększenia fluktuacji koniunkturalnych w danej gospodarce i zwiększenia jej podatności na szoki zewnętrzne. Dzieje się to głównie poprzez wystawienie krajowych producentów na skutki niestabilności cen na rynkach światowych i może, zwłaszcza w sytuacji spadku popytu na rynkach zagranicznych, osłabiać przeciętne tempo rozwoju kraju. Oparcie eksportu na wąskim koszyku dóbr powoduje więc większą niestabilność wpływów wynikającą z uzależnienia od nieelastycznego i zmiennego popytu globalnego, niż miałyby to miejsce w przypadku większej dywersyfikacji oferty produktowo-usługowej kraju na rynki światowe.

W dyskusji nad problematyką zależności między strukturą koszyka handlu a wzrostem gospodarczym pojawiają się dwa zagadnienia: po pierwsze – czy kwestią jest sam „skład”, np. przewaga surowców naturalnych, produktów rolniczych czy innych wytworów gałęzi pierwotnych *versus* towarów wysoko przetworzonych w eksporcie danego kraju, czy też istotne jest posiadanie przez dany kraj mniej lub bardziej zróżnicowanego produktowo koszyka eksportowego. Wielu autorów twierdzi, że eksport surowców naturalnych i produktów rolniczych narażony jest bardziej na niekorzystne odwrócenie *terms of trade*. *Terms of trade* dla surowców naturalnych charakteryzują się zazwyczaj głębszymi okresowymi spadkami (w porównaniu z *terms of trade* dla produktów eksportowanych przez kraje wysoko rozwinięte: teza Prebisha i Singera), a wysoki stopień koncentracji oferty eksportowej wokół produktów gałęzi pierwotnych może prowadzić do większych wahań przeciętnej ceny koszyka eksportowego, co *implicite* prowadzi do fluktuacji wpływów ze sprzedaży na rynki zagraniczne i w związku z tym – większych wahań dochodu. Wśród pozycji

opisujących ten aspekt omawianej problematyki można wymienić prace W. Easterly i R. Levina, W. Easterly, N. Loayza i P. Montielą i innych. Z nowszych analiz warto zwrócić uwagę na opracowanie D. Ledermana i F. Maloneya [Lederman, Maloney 2007]. Badanie to wykazało, że sama obfitość bogactw naturalnych nie ma bezpośredniego wpływu na wzrost gospodarczy. Natomiast po uwzględnieniu w modelu zmiennej denotującej udział handlu wewnątrzgałęziowego oraz indeksu koncentracji eksportu Herfindahla eksport netto bogactw wykazuje dodatni wpływ na tempo wzrostu PKB na poziomie ok. 1%. Wprowadzenie zmiennej denotującej akumulację kapitału rzeczowego wzmacnia wiarygodność wyniku, dowodząc stymulującego wpływu eksportu surowców na akumulację kapitału ludzkiego i rzeczowego (dzięki uzyskiwanej wyższej stopie produktywności). W innej specyfikacji modelu autorzy stwierdzili ujemny wpływ wysokiej wartości koncentracji eksportu na tempo wzrostu PKB (przy czym wynik zyskuje na istotności statystycznej po wprowadzeniu zmiennych akumulacji). W podsumowaniu badania autorzy stwierdzają, że to nie wysoki udział surowców w strukturze eksportu, ale sama koncentracja eksportu wokół wybranych produktów wywierają w przekroju międzynarodowym ujemny wpływ na wzrost gospodarczy.

Wiele przykładów ze współczesnej gospodarki światowej nie potwierdza przyjmowanego wcześniej twierdzenia o przeciętnie ujemnym wpływie koncentracji eksportu wokół bogactw naturalnych i produktów gałęzi pierwotnych na tempo wzrostu PKB. Twierdzenie to wydaje się właściwe raczej dla nisko rozwiniętych krajów eksporterów produktów gałęzi pierwotnych, jak rolnictwo, wydobywanie surowców czy rybołówstwo. Na przykład badanie przeprowadzone przez W. Martina i D. Mitrę [Martin, Mitra 2001] dla szerokiej próby krajów wysoko rozwiniętych i rozwijających się wykazało, że tempo wzrostu całkowitej produktywności czynników (*total factor productivity growth*) przeciętnie jest wręcz wyższe dla sektora rolniczego niż w gałęziach przemysłowych. Sektor surowcowy w wielu przypadkach charakteryzuje się bardzo dynamicznym wzrostem w oparciu o nowoczesne technologie i szeroko wykorzystuje wiedzę, zaliczając się do tzw. *knowledge-intensiv branches*. Przykładem może być wydobywanie węgla w Stanach Zjednoczonych (np. badania D. Irwina [Irwin 2000] oraz G. Wrighta i J. Czelusty [Wright, Czelusta 2007]), gospodarka leśna w Skandynawii [Blomström, Kokko 2007], nie mówiąc już o zaawansowanym technologicznie wydobywaniu ropy naftowej w krajach eksporterach ropy, jak Arabia Saudyjska, Kuwejt i inne. Może to świadczyć, że o znaczeniu struktury przedmiotowej wymiany handlowej dla zagregowanych wyników działalności gospodarczej decydują ostatecznie takie czynniki, jak poziom produktywności w gałęziach eksportowych (tj. wysoki poziom może czynić eksport nawet nisko przetworzonych surowców naturalnych bardzo opłacalnym i odpornym na koniunkturalne zmiany cen).

Wróćmy teraz do problemu samej koncentracji *versus* dywersyfikacji koszyka eksportowego. Współcześnie obserwuje się, że wzrost gospodarczy w mniejszym stopniu stymulowany jest przez wykorzystanie efektów przewag komparatywnych,

zdecydowanie bardziej zaś przez rozłożenie działalności gospodarczej i inwestycji na różne sfery działalności ekonomicznej. Pociąga to za sobą również prawidłowość, zgodnie z którą bardziej zdywersyfikowany (w konsekwencji heterogenicznej struktury gałęziowej produkcji) eksport jest czynnikiem korzystnym (przeciętnie dla całej gospodarki) [Domańska 2011]. Stoi to w pewnej sprzeczności z tezą, że ściślejsza specjalizacja umożliwi lepsze wyzyskanie korzyści skali i w związku z tym podnosi produktywność gospodarki⁸. Już w 1958 r. M. Michaely (zob. [Michaely 1958]) stwierdził w swoich badaniach, że kraje z niższym PKB *per capita* są zwykle charakteryzowane przez większą koncentrację eksportu wokół określonych grup towarowych, gdyż szoki wpływające na indywidualne branże czy rodzaje produktów przekładają się na stan eksportu i całej gospodarki. H. Hesse [Hesse 2009] stwierdza, że zależność pomiędzy dywersyfikacją eksportu a tempem wzrostu dochodu ma charakter nieliniowy, przy czym kraje rozwijające się wydają się korzystać na dywersyfikacji handlu, natomiast gospodarki wysoko rozwinięte osiągają lepsze wyniki, specjalizując się w eksporcie określonych dóbr⁹.

J. Love [Love 1986] udowodnił dodatnią zależność między koncentracją produktową a wahaniami eksportu, co według niego pośrednio wpływa na fluktuowanie dochodu. Autor ten wzbogacił swoje wnioski o stwierdzenie, że dywersyfikacja produktowa może zredukować niestabilność zarobków eksportowych, jeśli ruchy cen nowych produktów wysyłanych na rynki zagraniczne nie są silnie skorelowane z cenami towarów krajowych uprzednio włączonych w wymianę międzynarodową. Wśród nowszych badań na ten temat wymienić można opracowanie [Hausmann i in. 2003]. R. Hausmann, J. Hwang i D. Rodrik konstruują nowy wskaźnik (*EXPY*) mierzący poziom produktywności w powiązaniu ze składem koszyka eksportowego kraju i analizując go, stwierdzają, że kraje wytwarzające dobra przy uzyskaniu wysokiego wskaźnika produktywności wykazują szybszy wzrost niż te z przeciętnie niższą wydajnością. Kluczem do szybkiego tempa rozwoju jest – według tych autorów – transfer zasobów z gałęzi oferujących niską produktywność do tych z wyższą, przy istnieniu elastycznego popytu na dane dobra na rynkach eksportowych (ciekawe wnioski nt. przeciętnych wskaźników produktywności koszyków eksportowych dotyczą tu m.in. Argentyny, Brazylii i Chile w porównaniu z Hongkongiem, Meksykiem, Koreą Płd. czy Chinami). Również C. Calderon, N. Loayza i K. Schmidt-Hebbel [Calderon i in. 2005] stwierdzają, że podatność gospodarek na ujemne impulsy z reszty świata jest szczególnie istotna dla krajów biednych, głównie z uwagi

⁸ Teoretyczne uzasadnienie dla specjalizacji znajdujemy w rudymenarnych koncepcjach, jak teoria Ricardo, efekty aglomeracji (spadające koszty transportu w połączeniu z ekonomią skali prowadzą do spadku liczby produkowanych dóbr) czy istnienie tzw. efektów zewnętrznych koncentracji działalności gospodarczej, powodujących, że korzystne staje się koncentrowanie działalności na określonych, powiązanych ze sobą gałęziach (*clustering*). Por. np. badania K. Matsuyamy.

⁹ Przykładem mogą być miedź w Chile czy mikrochipy produkowane w Kostaryce. Produkty te mają wysoki udział w koszykach eksportowych Chile i Kostaryki, wystawiając te kraje na znaczne konsekwencje silnych spadków *terms of trade* w odniesieniu do eksportu.

na ich ściślejszą specjalizację produktową, brak zdywersyfikowania źródeł dochodu, niestabilną sytuację polityczną, niesprawne rynki finansowe oraz słabość instytucji. W ramach najnowszych badań o charakterze globalnym wnioski ten potwierdzili J. di Giovanni i A.A. Levchenko [Di Giovanni, Levchenko 2008] na podstawie danych z lat 1970-2004, pisząc, że „kraje bardziej otwarte wykazują większą specjalizację, która działa jak kanał transmitujący wahania i kreujący większe fluktuacje gospodarki”. Do podobnych wniosków doszli M. Koren i S. Tenreyro, którzy skupiając się bezpośrednio na zaobserwowanych pomiędzy krajami biednymi a bogatymi różnicach w wahaniami zagregowanej produkcji, ocenili, że sektorowa struktura gospodarki (z krajami biednymi specjalizującymi się w mniejszej liczbie bardziej podatnych na wstrząsy i wahania gałęzi) tłumaczy ok. 50% różnic w dochodach między tymi grupami krajów. Autorzy stwierdzili też, że kraje biedniejsze mają tendencję do specjalizowania się w mniejszej liczbie bardziej skłonnych do wahań gałęzi i dlatego mocniej doświadczają zagregowanych szoków zewnętrznych [Domańska 2011]. Al.-Marhubi, opierając się na typowej regresji wzrostu dla danych panelowych (przekrój międzygałęziowy i międzynarodowy) oraz stosując w poszczególnych specyfikacjach bazowego równania różne miary koncentracji, stwierdził, że dywersyfikacja eksportu jest czynnikiem promującym rozwój gospodarczy. Do podobnych wniosków doszli M.R. Agosin [Agosin 2007], również w analizie funkcji regresji, oraz D. Lederman i W.F. Maloney [Lederman, Maloney 2007], wykorzystując dynamiczny model z danymi panelowymi. Dodatni wpływ dywersyfikacji eksportu na sytuację makroekonomiczną potwierdzili w analizie wewnętrznych mechanizmów mnożnikowych w gospodarkach m.in. S. Gutierrez de Pinerez i M.J. Ferrantino, a w nowszych studiach – skupiając się na przypadku Chile – D. Herzer i F. Nowak-Lehmann [Herzer, Nowak-Lehmann 2006]. J. Imbs i R. Wacziarg [Imbs 2003] rysują natomiast U-kształtną funkcję relacji pomiędzy stopniem koncentracji gałęziowej a rozkładem wartości dochodu *per capita* dla szerokiej próby gospodarek krajów o różnym poziomie rozwoju. Autorzy stwierdzają, że gospodarki we wczesnych fazach rozwoju charakteryzują się raczej zdywersyfikowaną strukturą produkcji, podczas gdy państwa bogatsze dążą do specjalizacji koszyka wytwarzanych dóbr („graniczny” poziom dochodu, który wyznacza przejście od jednego do drugiego typu gospodarowania, autorzy szacują na ok. 9 tys. USD *per capita* rocznie). Stoi to w sprzeczności z przyjętym w poprzednio omówionych pracach twierdzeniem o węższej specjalizacji produktowej w eksporcie krajów nisko rozwiniętych w porównaniu z gospodarkami wysoko rozwiniętymi.

Kolejnym czynnikiem warunkującym wrażliwość/odporność otwartej gospodarki, który będziemy tu analizować, jest koncentracja „geograficzna” eksportu (tj. skoncentrowanie wywozu na mniejszej lub większej liczbie rynków). Przyjęty w literaturze fakt stylizowany mówi, że im większe skoncentrowanie wywozu na niewielu kierunkach geograficznych, tym znaczniejszy jest – podobnie jak w przypadku niskiej dywersyfikacji koszyka dóbr sprzedawanych na zagraniczne rynki – stopień wystawienia danej gospodarki na szoki (głównie popytowe) w krajach partnerskich.

Dlatego też kraje z większą liczbą partnerów handlowych będą (średnio) mniej wyeksponowane na ryzyko o charakterze krajowym (*country-specific*) pochodzące od jednego z partnerów. Mamy tutaj do czynienia z dwiema prawidłowościami: po pierwsze – przy większej dywersyfikacji partnerów każdy z nich ma mniejszą wagę w całkowitym eksporcie kraju, po drugie – eksporterzy mają większą możliwość przeniesienia swojej ekspansji na inne rynki. Tym zagadnieniem zajmowało się wielu autorów. Wśród nich warto zwrócić uwagę na opracowanie [Baccheta i in. 2009], w którym potwierdzono na podstawie danych dla 180 krajów świata w okresie 1962-2004, że z uwagi na wrażliwość eksporterów na szoki krajowe pochodzące od partnerów handlowych, geograficzna dywersyfikacja jest jednym z istotniejszych determinantów poziomu ryzyka, jakie ta wrażliwość kreuje dla gospodarek danych krajów eksporterów. Autorki zwróciły przy tym uwagę na szoki makroekonomiczne u partnerów (wahania popytu oraz stopień wzajemnego skorelowania cykli koniunkturalnych na poszczególnych rynkach) i zweryfikowały ich wpływ na wahania *terms of trade*, w odróżnieniu od wcześniejszych prac badających pod tym kątem szoki produktowe (*product-specific shocks*). Istotność struktury geograficznej kierunków ekspansji eksportowej w tłumaczeniu wzrostu sprzedaży zagranicznej wykazano w pracy [Brenton, Newfarmer 2009]. Autorzy udowodnili na podstawie badań z 2009 r., że co prawda ekspansja produktowa na istniejących już rynkach eksportowych ma większą wagę w wyjaśnianiu wzrostu eksportu niż wprowadzanie towarów na nowe rynki zagraniczne, ale z drugiej strony rozwój sprzedaży na uprzednio nie obsługiwanych kierunkach geograficznych ma większy udział w objaśnianiu wzrostu eksportu niż wprowadzanie do eksportu nowych towarów (w przekroju branżowym i międzynarodowym).

Wątek dywersyfikacji geograficznej nie jest obecnie dostatecznie szeroko opisany w literaturze, co, jak przypuszczają J. di Giovanni i A.A. Levchenko, może wynikać z faktu, że przesunięcia geograficzne w handlu pociągają za sobą automatycznie zmiany *terms of trade*, opisane i analizowane odrębnie w licznych badaniach. Takie twierdzenie jest uzasadnione zwłaszcza wtedy, gdy szoki o pochodzeniu krajowym nie wpływają na ceny światowe, doprowadzając jedynie do przesunięcia kierunków działalności eksportowej (u partnerów handlowych) z danego rynku na inne. Tak więc potrzeba przesunięcia kierunków sprzedaży zagranicznej jest wypadkową znaczenia danego obszaru geograficznego w handlu oraz trudności w dostosowaniu się do zaistniałego w nim szoku.

Na koniec warto wspomnieć o istotności problemu wewnątrzgałęziowej (*intra-industry trade*) versus międzygałęziowej (*inter-industry trade*) wymiany handlowej jako czynnika kreującego podatność na zewnętrzne szoki ekonomiczne. W modelu wymiany międzygałęziowej szoki uderzające w dane branże (spadek popytu światowego, szoki cenowe itd.) mają mniejsze tendencje do „zarażania” gałęzi przemysłu w innych krajach. Na taki scenariusz zwraca uwagę np. P. Krugman [Krugman 1993] w *Lessons of Massachusetts...* podkreślając, że ściślejsza wymiana handlowa może prowadzić do specjalizacji i dlatego należy zwiększyć prawdopodobieństwo

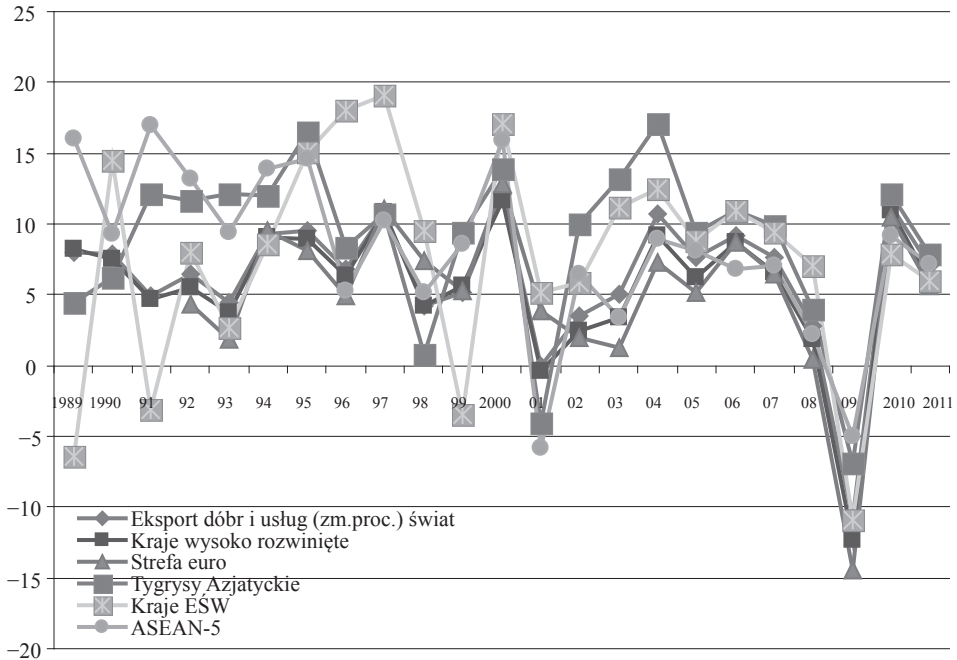
szoków asymetrycznych oraz uczynić fluktuacje mniej skorelowanymi. Natomiast rozwój handlu wewnątrzgałęziowego wynika z tendencji do dzielenia poszczególnych etapów procesu produkcyjnego między podwykonawców czy poddostawców w różnych krajach. W takiej sytuacji szoki, które dotyczą danej branży (*sector-specific shocks*) w jednym z krajów – poprzez ściśle powiązania korporacyjne – przenoszą się na współpracujące z nią dziedziny przemysłu w innych krajach na obszarze, gdzie panują warunki swobodnej wymiany handlowej. Pogląd, że handel wewnątrzgałęziowy ma większy wpływ na przenoszenie szoków (i w ogóle większą współbieżność cykli koniunkturalnych) niż handel międzygałęziowy, został potwierdzony w licznych nowszych badaniach (zob. m.in. [Shin, Wang 2004; Clark, van Wincoop 2001, s. 59-85; Imbs 2004]).

4. Handel zagraniczny a kryzys 2007-2009

Nakreślone w punkcie 2 niniejszego opracowania główne trendy spadkowe światowego handlu w latach 2007-2009 dowodzą przede wszystkim ogromnej skali załamania światowego eksportu, a więc dużego znaczenia tego czynnika w przebiegu ostatniej globalnej recesji. Skłania to do pogłębiania analizy nad mechanizmami rozprzestrzeniania się spadku międzynarodowej wymiany handlowej, również w kontekście jej struktury przedmiotowej i geograficznej. Biorąc pod uwagę scharakteryzowane ogólnie w poprzednim punkcie problematykę, stawiane pytania badawcze oraz przyjęte fakty stylizowane w literaturze, warto byłoby przeanalizować np. problem koncentracji *versus* specjalizacji koszyka eksportowego oraz rozkładu geograficznego handlu międzynarodowego jako czynników podatności na skutki kryzysu 2007-2009 (w przekroju krajów świata lub wybranych grup). Taką analizę należałoby oprzeć na metodach ilościowych, wykorzystywanych przez innych autorów badających tę problematykę (zob. wyżej). Badanie tego rodzaju autorka planuje w najbliższym czasie. Na tym etapie możliwa jest jedynie ogólna ocena danych statystycznych i rysujących się na ich podstawie trendów, która przynosi wstępne wnioski – wskazujące na ważkość problematyki oraz wyjściowe dla dalszej pogłębionej analizy empirycznej. Na rys. 1 przedstawiono ogólny obraz trendów w eksporcie w latach 1990-2011, obrazujący głębokość spadków odnotowanych w okresie ostatniej recesji na tle danych z tego średniego okresu.

Pierwsze z ogólnych spostrzeżeń dotyczy faktu, że załamanie wymiany dóbr i usług miało, zwłaszcza w pierwszej połowie 2009 r., charakter „demokratyczny”, nie pozostawiając właściwie żadnego regionu czy kraju świata niedotkniętym czy też „niezarażonym”. Dowodzi to, że spadek handlu był nie tylko efektem wzajemnych oddziaływań kryzysowych, ale również kanałem rozprzestrzeniania się zjawisk recesyjnych (w efekcie: ich współbieżności między różnymi krajami). Jak czytamy w raporcie nt. światowego handlu WTO, czynnikiem, który niewątpliwie pogłębił recesję w perspektywie globalnej, jest wystąpienie zsynchronizowanych w czasie

spadków wymiany handlowej we wszystkich regionach i krajach [*World Trade Report 2010*].



Rys. 1. Zmiany eksportu dóbr i usług w latach 1989-2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF.

Po drugie, jak dowodzą dane statystyczne i jak postuluje większość autorów, przyczyn załamania handlu w okresie ostatniej recesji należy poszukiwać głównie po stronie popytu światowego¹⁰ [Levchenko i in. 2010; Cheung, Guichard 2009]. Zwraca się uwagę na ogromny w 2009 r. spadek popytu (oraz znaczne obniżenie tempa jego wzrostu notowane w niektórych krajach od końca 2007 i w większości krajów w 2008 r.), który wynikał ze zmniejszenia skłonności do inwestycji ze strony przedsiębiorstw i rezygnacji z wydatków konsumpcyjnych (zwłaszcza na dobra

¹⁰Część badaczy (ale są oni w mniejszości) akcentuje znaczenie czynników podażowych, twierdząc, że załamanie światowego handlu w 2008 i 2009 r. było przede wszystkim konsekwencją szoku finansowego, który zamroził globalne rynki kredytowe, dotykając także wyspecjalizowanych usług związanych z kredytowaniem handlu zagranicznego. W przypadku załamania koniunktury zbytnia zależność od finansowania zewnętrznego zadziałała, według tych postulatów, jako „pas transmisyjny” kryzysu [International Chamber... 2011; Cheung, Guichard 2009]. Mówi się też o kombinacji załamania kredytowego z nagłym spadkiem popytu oraz wysokimi cenami energii, co miało się przyczynić do destrukcji kanałów zaopatrzenia, a tym samym łańcuchów produkcyjnych i dalej – wymiany.

trwałego użytku) przez gospodarstwa domowe (zsynchronizowany efekt odkładania w czasie zakupów w całym sektorze prywatnym). Wyraźny spadek produkcji i inwestycji odnotowano zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych i w gałęziach wysoko uprzemysłowionych (w IV kwartale 2008 r. średnie inwestycje w maszyny, urządzenia oraz dobra inwestycyjne w krajach OECD spadły o ok. 23%, cały 2009 r. przyniósł średni spadek inwestycji krajów tej grupy o ok. 29%). W roku 2009 w całej strefie euro produkcja przemysłowa obniżyła się o 14,8% (w tym np. we Francji o 12,3%, w Niemczech o 17,3%, we Włoszech o 18,4%). W Japonii produkcja obniżyła się w tym roku o 21,3%, a w USA o 9,3%. Dodajmy też, że całkowite inwestycje (we wszystkich branżach) w strefie euro spadły w 2009 r. o 12,4% (w Niemczech o 11,2%, we Francji o 9,2%), w Japonii o 14,5%, a w USA o 15,7%.

Jednocześnie należy zauważyć, że odnotowana w okresie kryzysu 2007-2009 dynamika spadku handlu międzynarodowego była znacznie większa niż tempo spadku zagregowanego produktu w tym czasie. W otwierającym okres recesji III kwartale 2008 r. produkcja światowa spadła realnie o ponad 3% (kwartał do kwartału), w kolejnym: o 4%¹¹, natomiast obroty handlowe obniżyły się w tym okresie w niektórych krajach w tempie nawet 6-krotnie szybszym. Przypomnijmy, że w całym 2009 r. światowa produkcja spadła o 5%, natomiast eksport realny o 12% (nominalny o 23%). Jak potwierdza większość analiz empirycznych [Levchenko i in. 2010; Chinn 2009; Cheung, Guichard 2009], absolutne spadki wymiany handlowej okazały się głębsze, niż mogłyby wskazywać prognozy oparte na modelach międzynarodowego handlu. Przyczyn wydatnego obniżenia wymiany handlowej należy wobec tego szukać prawdopodobnie w bardzo dużej wrażliwości handlu na zmiany koniunktury, oznaczającej *de facto* znaczną skalę jego wahań. Dane dotyczące międzynarodowego handlu towarami w ujęciu realnym pokazują, że dynamika eksportu nie tylko podąża za wzrostem produktu, ale już od lat sześćdziesiątych przekracza w skali globalnej tempo wzrostu światowego PKB (podobnie w okresach obniżenia aktywności gospodarczej załamania eksportu były przeciętnie głębsze były od spadków koniunktury). Badania empiryczne w tym zakresie przeprowadzili m.in. D.A. Irwin [Irwin 2002], C. Freund [Freund 2009], C. Cheung i S. Guichard [Cheung, Guichard 2009]. Wzrasta wobec tego wyraźnie wrażliwość handlu na zmiany dochodu, a jak pokazują badania empiryczne – tempo krańcowego przyrostu wskaźnika elastyczności eksportu względem PKB systematycznie przyspiesza już od lat pięćdziesiątych (zwłaszcza w krajach OECD) z wyraźnym skokiem od końca lat osiemdziesiątych. Na koniec warto dodać, że obserwacja tendencji rozwojowych handlu międzynarodowego w okresie ostatniego kryzysu, zwłaszcza w 2009 r., wskazuje, że najgłębszego zahamowania eksportu doświadczyli przede wszystkim światowi producenci towarów przemysłowych, a także rynki silnie powiązane z USA. O tym,

¹¹ Gros owego spadku przypadło na kraje OECD, przy czym: łączna produkcja od III kwartału 2008 r. spadała w tej grupie w tempie ok. 8% kwartalnie, z przeciętnym spadkiem popytu krajowego rządu 6-8%.

że znaczny udział produktów przemysłowych w koszyku handlowym i duża rola odbiorcy amerykańskiego w geograficznej strukturze sprzedaży zagranicznej okazały się czynnikami wzmagającymi podatność gospodarek narodowych na ujemne oddziaływanie kryzysu, świadczą dane statystyczne nt. handlu międzynarodowego (zob. [*International Trade Statistics 2010, 2011*]).

5. Podsumowanie i wnioski

Znaczna dynamika przyrostu obrotów handlowych w relacji do produkcji, będąca normalnym wyrazem rozwoju gospodarczego, w okresie globalnej recesji 2007-2009 okazała się czynnikiem sprzyjającym transmisji załamania w skali międzynarodowej, zwłaszcza w odniesieniu do krajów wysoko rozwiniętych (jako bardziej zaangażowanych w światowy handel). Wy tłumaczeniu tak głębokiej reakcji wymiany na obniżenie koniunktury posłużyć mogą przede wszystkim dwa czynniki. Po pierwsze, główną przyczyną spadku obrotów w handlu był faktycznie zsynchronizowany spadek popytu na wszystkich rynkach (ograniczanie wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych przynosi ostry spadek skłonności do importu, co nie przekłada się proporcjonalnie na tak duży spadek PKB). Na fakt ten nałożyła się struktura eksportu krajów wysoko rozwiniętych, tj. duży udział dóbr przemysłowych wysoko przetworzonych, jak samochody, maszyny i urządzenia, niektóre grupy chemikaliów wrażliwych na zmiany popytu u partnerów), co przyniosło pogłębienie ujemnych tendencji właśnie w odniesieniu do tej grupy krajów i spowodowało, że spadki stały się głównie ich udziałem. Po drugie, jako że to głównie kraje wysoko rozwinięte są przy wysokich przeciętnych dochodach społeczeństw głównym odbiorcą towarów produkowanych w innych krajach i obrotu na światowych rynkach, osłabienie zapotrzebowania przeniosło się na inne kraje, obniżając ich eksport i produkcję¹².

Nakreślona w niniejszym artykule znaczna rola czynnika popytowego w przebiegu głównych tendencji w handlu światowym w okresie recesji 2007-2009 wskazuje, że w szeroko rozumianych badaniach nad skutkami tego kryzysu warto się zwrócić w kierunku analizy uwarunkowań wrażliwości krajów na skutki zmian w popycie zewnętrznym (tj. zmian koniunktury u partnerów handlowych). W tym zakresie – podążając za podejściem przyjętym w literaturze na ten temat (punkt 3) – przydatne byłoby głębsze wnikięcie w „strukturę” spadków eksportu, tj. składu koszyka eksportowego, poziomu jego koncentracji oraz rozkładu geograficznego handlu w przekroju międzynarodowym.

¹² Dodatkowo zabrakło tu silnego impulsu dodatniego, który byłby zdolny uruchomić mnożnikowe efekty wzajemnego stymulowania koniunktury w strefie euro, tak jak było to w przypadku gospodarki Chin pobudzającej produkcję innych rynków regionu Azji Południowo-Wschodniej.

Literatura

- Agosin M.R., *Export diversification and growth in emerging economies*, Working Paper 233, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago 2007.
- Alessandria G., Kaboski J.P., Midrigan V., *The great trade collapse of 2008-2009: An Inventory adjustment?* NBER Working Paper 16059, June 2010.
- Arora V., Vamvakidis A., *How much do trading partners matter for economic growth?*, IMF Staff Papers 52, 2005.
- Bacchetta M., Jansen M., Lennon C., Piermartini R., *Exposure to external shocks and the geographical diversification of exports*, [w:] R. Newfarmer, W. Shaw, P. Walkenhorst, *Breaking into New Markets: Emerging Lessons for Export Diversification*, Washington DC, World Bank 2009.
- Blomström M., Kokko A., *From natural resources to high-tech production: The evolution of industrial competitiveness in Sweden and Finland*, [w:] D. Lederman, W. Maloney (ed.), *Natural Resources: Neither Curse nor Destiny*, Washington DC, World Bank and Stanford University Press 2007, s. 183-211.
- Brenton P., Newfarmer R., *Watching more than the discovery channel to diversify exports*, [w:] R. Newfarmer, W. Shaw, P. Walkenhorst, *Breaking into New Markets: Emerging Lessons for Export Diversification*, Washington DC, World Bank 2009.
- Calderon C., Loayza N., Schmidt-Hebbel K., *Does Openness Imply Greater Exposure?*, The World Bank, September 2005.
- Calvo G., *Contagion in Emerging Markets: When Wall Street is a Carrier*, University of Maryland 1999.
- Cheung C., Guichard S., *Understanding the world trade collapse*, OECD Economic Department Working Papers no. 729, OECD 2009.
- Chinn M., *What Does the Collapse of US Imports and Exports Signify?*, June 2009.
- Clark T.E., van Wincoop E., *Borders and business cycles*, "Journal of International Economics" 55, Elsevier 2001, s. 59-85.
- Di Giovanni J., Levchenko A.A., *Trade openness and volatility*, IMF Working Paper 2008, WP/08/146.
- Domańska A., *Uwarunkowania podatności gospodarek na szoki w globalnej wymianie handlowej*, Prace i Materiały ISM, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne SGH, Warszawa 2011.
- Eichengreen B., Irwin D., *The great depression and the protectionist temptation: Who succumbed and why?*, NBER Working Paper no. 15142, 2009.
- Eichengreen B., O'Rourke K., *A Tale of Two Depressions*, Voxeu.org, September 2009.
- Engel Ch., Wang J., *International Trade in Durable Goods: Understanding Volatility, Cyclicalities and Elasticities*, University of Wisconsin, July 2009.
- Erceg Ch.J., Guerrieri L., Gust Ch., *Trade adjustment and the composition of trade*, "Journal of Economic Dynamics and Control" no 32 (8), August 2008.
- Forbes K., *Are Trade Linkages Important Determinants of Country Vulnerability to Crisis?*, University of Chicago Press 2002.
- Freund C., *The trade response to global downturns: Historical evidence*, World Bank Policy Research Working Paper 5015, 2009.
- Hausmann R., Hwang J., Rodrik D., *What you export matters*, Center for International Development Working Paper, Harvard University, Cambridge, MA 2003.
- Herzer D., Nowak-Lehmann F.D., *What does export diversification do for growth? An econometric analysis*, "Applied Economics" 38, 2006, 1825-1838.
- Imbs J., *Trade, Finance, Specialization and Synchronization*, London Business School and CEPR, February 2003.
- International Chamber of Commerce Global Survey on Trade and Finance*, ICC, 2011.
- International Trade Statistics 2009*, World Trade Organization 2009.

- International Trade Statistics 2010*, World Trade Organization 2010.
- International Trade Statistics 2011*, World Trade Organization 2011.
- Irwin D., *How did the united states become a net exporter of manufactured goods?*, NBER Working Paper 7638, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2000.
- Irwin D.A., *The long-run trends in world trade and income*, "World Trade Review" 1 (1), 2002, s. 89-100.
- Jansen M., Lennon C., Piermartini R., *Exposure to external country specific shocks and income volatility*, World Trade Organization Staff Working Paper, January 2009.
- Kose M.A., *Explaining business cycles in small open economies: How much do world prices matter*, "Journal of International Economics" vol. 56, no. 2, March 2002, s. 299-327.
- Krugman P., *Lessons of Massachusetts for EMU*, [w:] F. Torres, F. Giavazzi (ed.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press, Cambridge, MA, 1993, s. 241-260.
- Lederman D., Maloney W.F., *Trade structure and growth*, [w:] D. Lederman, W.F. Maloney (ed.), *Natural Resources: Neither Curse nor Destiny*, Washington DC, World Bank and Stanford University Press 2007, s. 15-39.
- Levchenko A.A., Lewis L.T., Tesar L.L., *The collapse of international trade during the 2008-2009 crisis: In search of the smoking gun*, NBER Working Paper 16006, May 2010.
- Love J., *Commodity concentration and export earnings instability*, "Journal of Development Economics" 24, 1986, s. 239-248.
- Lubiński M., *Analiza koniunktury i badanie rynków*, Elipsa, Warszawa 2004.
- Lubiński M., *Międzynarodowa transmisja koniunktur a zarażenie*, [w:] R. Barczyk, L. Kąsek, M. Lubiński, K. Marczewski, *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*, PWE, Warszawa 2006.
- Malik A., Temple J., *The geography of output volatility*, Centre for Economic Policy Research Discussion Paper 5516, 2006.
- Martin W., Mitra D., *Productivity growth and convergence in agriculture and manufacturing*, "Economic Development and Cultural Change" 49 (2), 2001.
- Masson P., *Contagion: Monsoonal effects, spillovers, and jumps between multiple equilibria*, IMF WP 98/142, Washington 1998.
- Mendoza E.G., *The terms of trade, the real exchange rate and economic fluctuations*, "International Economic Review" 36, 1995, s. 101-137.
- Michaely M., *Concentration of exports and imports*, "The Economic Journal" 68(272), 1958.
- Prebisch R., *Commercial policy in the underdeveloped countries*, "American Economic Review" 49, 1959, s. 251-273.
- Shin K., Wang Y., *Trade integration and business cycle synchronization in East Asia*, "Asian Economic Papers", 2:3, 2004.
- World Trade Report 2009, Trade Policy Commitments and Policy Measures*.
- World Trade Report 2010: Trade in Natural Resources*, WTO 2010.
- World Trade Report 2010: Trade in Natural Resources*, WTO 2010.
- Wright G., Czelusta J., *Resource-Based Growth Past and Present*, [w:] D. Lederman, W. Maloney (ed.), *Natural Resources: Neither Curse nor Destiny*, Washington DC, World Bank and Stanford University Press 2007, s. 183-211.

STRUCTURE AND CHARACTERISTICS OF THE INTERNATIONAL TRADE AND ITS IMPACT ON THE VULNERABILITY OF THE ECONOMIES TO THE EXTERNAL SHOCKS

Summary: The aim of the paper is to present the general picture of the characteristics and structure, i.e. geographical and basket structure of the international trade (with the special accent on the export diversification *versus* specialization) as factors of exposure to the external economic impacts (also the crisis shocks). The exposure itself is meant as the average tendencies in the GDP growth and fluctuations implied by the changes in demand of the trading partners. There will be the chosen literature, i.e. research, working papers etc. covering the issues of the geographical and basket structure of the export in the economic growth presented together with the main stylised facts accepted in literature and leading conclusions from the analysis. Some part of the paper is devoted to the outline of the main downward tendencies observed in the international trade during the 2007–2009 time period and the special attention is attached to the dominant role of the demand's drops in generating those drops as well as the transmission mechanisms of the crisis. It is very important that during the 2007–2009 recession (mainly in the year 2009) we observed the synchronized tremendous downturns (generated by shrinking and resigning of the consumption and investment expenditures) in exports in the cross-country perspective in almost the whole world. In particular in 2009 no country of the global economy was left untouched by those drops. Downward trends can be partly attributed to the characteristics of the basket structure of the international trade, i.e. the substantial share falls on the manufactured goods, hi-tech products such as cars, machinery equipment, electronic tools, some chemicals etc. which are in general vulnerable to the demand fluctuations and any foreign business cycle changes. This tendency, together with the fact that the main world producers of those particular goods come from the most developed countries (who are on the other hand also the main consumer of the traded goods on the international markets) has contributed – through the fact that registered drops refer mainly to those countries – to deepening the negative trends in the global perspective. The combination of presenting the trends in international trade during the 2007–2009 crisis with the previous research on the role of the trade structure in the economic growth and its fluctuations in exposing the country's economy to the external demand influences will bring some suggestions as to the further research on the transmission of the crisis. Such an empirical analysis is planned by the author to be executed in the following steps of working on the subject.

Key words: international trade, global crisis, transmission of the crisis.