

Kraje rozwijające się w światowych obrotach handlowych

Marek Maciejewski*

Streszczenie: *Cel* – Celem artykułu jest próba wskazania przyczyn wzrostu znaczenia krajów rozwijających się w handlu światowym.

Metodologia badania – Badaniem objęto kierunki i strukturę eksportu krajów rozwijających się. W przekroju podmiotowym dokonano grupowania państw z uwagi na kryterium geograficzne i dochodowe, natomiast w przekroju produktów uwagę skupiono na wykorzystaniu czynników wytwórczych w eksporcie. Wykorzystano wybrane miary oceny konkurencyjności eksportu dla wskazania przewag krajów rozwijających się.

Wynik – Kraje rozwijające się w dostawach na rynki krajów rozwiniętych posiadają przewagi głównie w zakresie eksportu dóbr surowco- i pracochłonnych. Czynnikiem warunkującym wzrost ich obecności w handlu światowym jest unowocześnienie struktury dostaw, rozwój wymiany wewnątrzgałęziowej oraz eksport na rynki krajów rozwijających się.

Oryginalność/wartość – W artykule poruszono kwestię koncentracji eksportu krajów rozwijających się w kontekście ich stosunków handlowych z państwami rozwiniętymi. Miary konkurencyjności eksportu powiązано z poziomem rozwoju gospodarczego państw.

Słowa kluczowe: kraje rozwijające się, eksport, konkurencyjność

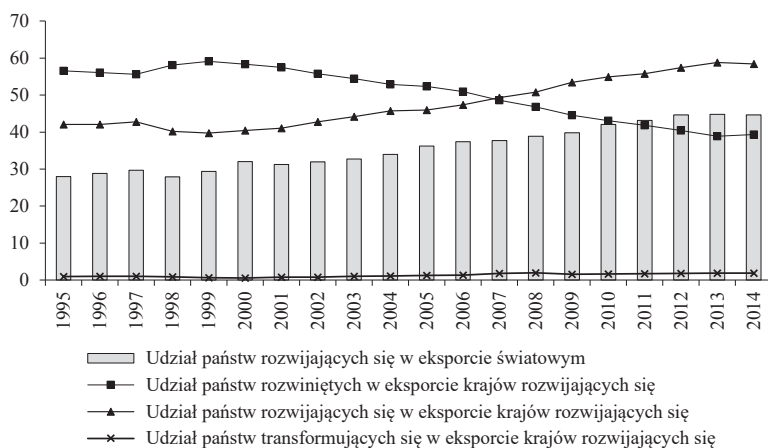
Wprowadzenie

W handlu międzynarodowym zachodzi szereg przeobrażeń związanych z postępowaniem technologicznym, wzrostem gospodarczym i liberalizacją obrotów. Jedną z wyraźniejszych konsekwencji tego procesu jest wzrost udziału krajów rozwijających się w światowym handlu. Na gruncie teorii handlu międzynarodowego dało to podstawę rozważania powrotu do klasycznego rozumienia wymiany determinowanej różnicowaniem partnerów i przewagami komparatywnymi wynikającymi z posiadania zasobów odmiennych czynników wytwórczych (Krugman, 2010, s. 15; Mińska-Struzik, 2006, s. 45–47, 2014, s. 74). Tymczasem nowa teoria handlu międzynarodowego przyczyny wzrostu obrotów widziała we wzmożonej wymianie pomiędzy partnerami podobnymi, co skutkowało efektem handlu wewnątrzgałęziowego, którego źródłem była specjalizacja w produkcji uwarunkowana osiągnięciem korzyści skali (Cieślik, 2000, s. 16; Pawlak, Poczta, 2011, s. 25). Analiza kierunków geograficznych, struktury towarowej i konkurencyjności eksportu krajów rozwijających się może być pomocna w interpretacji przyczyn ich rosnącej pozycji w handlu światowym.

* dr Marek Maciejewski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, e-mail: marek.maciejewski@uek.krakow.pl.

1. Państwa rozwinięte w strukturze eksportu krajów rozwijających się

W ostatnich 20 latach znaczenie krajów rozwijających się w handlu światowym wyraźnie wzrosło. Ich udział w światowym eksporcie wynosił 27,9% w 1995 roku, a w 2014 roku osiągnął poziom 44,7% (rys. 1). Średniorocznie wartość dostaw państw rozwijających się rosła w tym okresie w tempie 9,8%, wobec 5,4% w odniesieniu do krajów rozwiniętych. Podkreślenia wymaga przy tym fakt, iż począwszy od 2000 roku w strukturze geograficznej eksportu państw rozwijających się znaczenie krajów rozwiniętych ulegało systematycznemu zmniejszaniu. W efekcie, od 2007 roku głównym rynkiem zbytu stały się dla nich państwa rozwijające się, absorbujące 58,5% eksportu w 2014 roku (rys. 1).



Rysunek 1. Udział krajów rozwijających się w światowym eksporcie i struktura geograficzna ich eksportu w latach 1995–2014 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTAD.

Dotyczyło to wszystkich kategorii produktów (tab. 1), a zwłaszcza surowców mineralnych, których 62,5% kierowano w 1995 roku na rynki państw rozwiniętych, a 64,3% do krajów rozwijających się w 2014 roku. Oznacza to, że wzrost znaczenia krajów rozwijających się w handlu światowym był w istotnej części efektem zdynamizowania obrotów w obrębie tej grupy państw.

Należy przy tym zaznaczyć, że rosnąca pozycja krajów rozwijających się w handlu światowym to zasługa wąskiej grupy państw. Graficznie oddane to zostało w postaci krzywej Lorenza (Starzyńska, 2000, s. 85–88) na rysunku 2. Można z niej odczytać m.in. to, że w 2014 roku 90% ogółu państw rozwijających się odpowiadało tylko za 6,2% ich eksportu produktów przetworzonych, 25,7% eksportu produktów rolnych i 29,1% eksportu surowców mineralnych. Najwyższy stopień koncentracji eksportu dotyczył zatem produktów przetworzonych. Konstrukcja wskaźnika koncentracji tworzona w oparciu o krzywą Lorenza

polega na ustaleniu stosunku pola figury ograniczonego krzywą Lorenza i odcinkiem AC (rys. 2) do pola trójkąta ABC. Jego wartość zbliżająca się do jedności oznacza wyższy poziom koncentracji eksportu.

Tabela 1

Struktura geograficzna eksportu krajów rozwijających się z uwzględnieniem grup produktów w latach 1995–2014 (%)

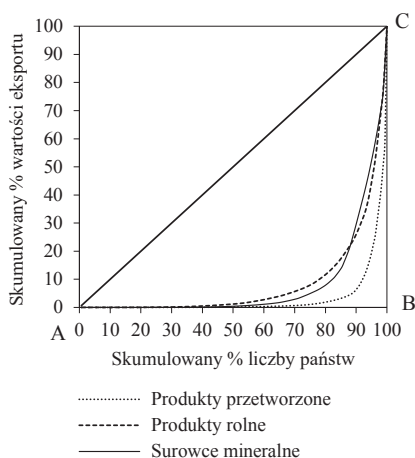
Kraje – rynki zbytu	1995	2000	2005	2010	2014
Produkty rolne					
Rozwinięte	55,7	55,3	50,9	40,3	37,4
Rozwijające się	42,0	42,9	45,8	56,4	59,5
Transformujące się	2,3	1,8	3,4	3,4	3,1
Surowce mineralne					
Rozwinięte	62,5	58,8	55,5	42,6	35,6
Rozwijające się	37,2	41,1	44,3	57,1	64,3
Transformujące się	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Produkty przetworzone					
Rozwinięte	55,2	59,2	51,7	44,1	41,5
Rozwijające się	44,0	40,2	46,9	53,9	55,9
Transformujące się	0,9	0,6	1,5	2,1	2,5

Produkty rolne: SITC 0 + 1 + 2 – (27 + 28) + 4.

Surowce mineralne: SITC 27 + 28 + 3 + 667 + 68 + 971.

Produkty przetworzone: SITC 5 + 6 – (667 + 68) + 7 + 8.

Źródło: jak pod rys. 1.



Rysunek 2. Krzywa Lorenza dla eksportu krajów rozwijających się w 2014 roku

Źródło: jak pod rys. 1.

Wartości wskaźnika dla okresu 1995–2014 przedstawiono w tabeli 2. Ich analiza pozwala stwierdzić wysoki i rosnący poziom koncentracji eksportu państw rozwijających się, zwłaszcza w zakresie handlu produktami przetworzonymi. Jedynie w odniesieniu do surowców mineralnych nie odnotowano wzrostu poziomu koncentracji eksportu.

Tabela 2

Wskaźnik koncentracji Lorenza dla eksportu państw rozwijających się w latach 1995–2014

Wyszczególnienie	1995	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Eksport ogółem	0,864	0,863	0,866	0,869	0,867	0,864	0,869	0,870	0,877
Produkty rolne	0,811	0,809	0,811	0,807	0,825	0,836	0,834	0,837	0,834
Surowce mineralne	0,840	0,844	0,835	0,839	0,838	0,840	0,830	0,841	0,843
Produkty przetworzone	0,908	0,922	0,923	0,927	0,930	0,931	0,934	0,934	0,937

Źródło: jak pod rys. 1.

W całkowitym eksporcie krajów rozwijających się dominującą pozycję w ostatnich latach utrzymują Chiny. W 2014 roku ich wkład w eksport tej grupy krajów osiągnął poziom 27,7% (tab. 3), a zatem najwięcej w historii. Do 1997 roku udział Chin w eksporcie krajów rozwijających się nie przekraczał 11%, a pozycję lidera eksportu zajmował Hongkong. Chiny swoje miejsce zawdzięczały głównie dostawom produktów przetworzonych. W 2014 roku przypadało na nie 40,8% eksportu tej kategorii produktów zrealizowanego przez kraje rozwijające się. Mocną pozycję posiadały również w eksporcie rolnym tej grupy krajów, ustępując jedynie Brazylii. Natomiast w dostawach na rynki światowe surowców mineralnych wiodącą rolę odgrywały kraje Bliskiego Wschodu.

W tabeli 3 zacienowano pola z tymi krajami, dla których w poszczególnych grupach towarowych średnioroczne tempo wzrostu eksportu było wyższe niż dla ogółu państw rozwijających się. Pozwoliło to na zidentyfikowanie państw, które wyróżniały się nie tylko wysoką wartością dostaw na światowe rynki, ale również, z uwagi na ponadprzeciętne tempo wzrostu eksportu, w największym stopniu decydowały o wzroście znaczenia państw rozwijających się w handlu światowym. Poza Chinami, obecnymi na rynku produktów rolnych i przetworzonych, warto tu wspomnieć przede wszystkim o Indiach, które znalazły się w grupie głównych eksporterów we wszystkich kategoriach towarowych, z dynamiką wzrostu sprzedaży wyższą od krajów rozwijających się w ich handlu tymi grupami wyrobów. W pierwszej dziesiątce najważniejszych rozwijających się eksporterów Indie znalazły się jednak dopiero po raz pierwszy w 2009 roku, z uwagi na stosunkowo niskie wartości obrotów w początkowym okresie analizy. Ich rosnąca pozycja zaowocowała zatem w 2014 roku udziałem na poziomie tylko 3,8% w eksporcie państw rozwijających się. Pozostałe wyróżnione w tabeli 3 kraje ponadprzeciętną dynamikę wzrostu wartości dostaw na rynki światowe notowały w jednej tylko grupie towarowej, a ich miejsce na liście głównych eksporterów nie ulegało istotnym zmianom. Wyjątek stanowią Zjednoczone Emiraty Arabskie, które na liście tej figurowały od 2005 roku.

Tabela 3

Liderzy eksportu w grupie państw rozwijających się w 2014 roku (%)

Produkty ogółem			Produkty rolne			Surowce mineralne			Produkty przetworzone		
Kraj	udział	dynamika 1995–2014	Kraj	udział	dynamika 1995–2014	Kraj	udział	dynamika 1995–2014	Kraj	udział	dynamika 1995–2014
Chiny	27,7	15,6	Brazylia	12,8	9,5	Arabia Saud.	12,9	11,0	Chiny	40,8	16,3
Korea Pd.	6,8	8,3	Chiny	10,8	8,8	ZEA*	11,3	14,0	Korea Pd.	9,2	8,0
Hongkong	6,2	6,0	Indonezja	6,4	9,3	Katar	4,9	21,3	Hongkong	8,1	5,4
Singapur	4,8	6,8	Indie	6,2	10,6	Indie	4,3	15,5	Meksyk	5,7	8,9
Meksyk	4,7	8,8	Tajlandia	5,8	5,7	Nigeria	4,0	11,6	Singapur	5,4	5,8
ZEA*	4,3	14,4	Argentyna	5,5	6,6	Kuwejt	3,8	11,2	Tajwan	5,3	5,4
Arabia Saud.	4,2	11,0	Malezja	4,4	5,2	Irak	3,6	31,5	Indie	3,2	12,5
Indie	3,8	8,6	Wietnam	4,1	15,5	Hongkong	3,4	14,3	Tajlandia	3,1	7,8
Tajwan	3,7	5,6	Meksyk	3,8	7,1	Singapur	3,3	10,9	Malezja	2,7	5,2
Malezja	2,8	6,3	Chile	3,2	7,2	Wenezuela	3,1	8,4	Turcja	2,3	11,2
Razem 1–10	68,8	10,1	Razem 1–10	62,9	8,2	Razem 1–10	54,5	12,8	Razem 1–10	85,7	9,7
Rozwijające się	100,0	9,8	Rozwijające się	100,0	7,3	Rozwijające się	100,0	11,5	Rozwijające się	100,0	9,6

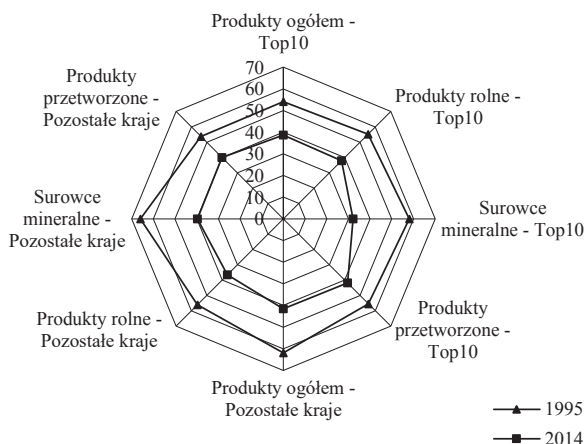
* ZEA – Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Źródło: jak pod rys. 1.

Powyższe spostrzeżenia skłaniają ku ostrożności w zakresie stawiania uogólnionych wniosków dotyczących determinant rozwoju eksportu wszystkich państw rozwijających się na podstawie tendencji rysujących się dla całej ich grupy, w której dominującą rolę odgrywają tylko wybrani jej przedstawiciele. Niemniej jednak fakt spadku udziału krajów rozwiniętych w strukturze eksportu państw rozwijających się miał miejsce nie tylko za sprawą wiodących dziesięciu eksporterów, na których w 2014 roku przypadało 62,9% dostaw na rynki światowe produktów rolnych, 54,5% surowców mineralnych i 85,7% produktów przetworzonych (tab. 3).

Jak wskazuje analiza rysunku 3, podobną tendencję w tym zakresie odnotowano w strukturze eksportu pozostałych państw rozwijających się, których wkład w realizację dostaw na rynki światowe był wyraźnie niższy, jednak stanowiły znacznie licniejszą grupę podmiotów. W 2014 roku dla obu grup krajów rynki państw rozwiniętych były odbiorcą około 40% eksportu w odniesieniu do każdej z kategorii produktów. W przypadku surowców mineralnych udział krajów rozwiniętych w strukturze eksportu głównych dziesięciu eksporterów był jeszcze niższy i wynosił tylko 32%. Natomiast jeszcze w 1995 roku na rynki państw rozwiniętych trafiała ponad połowa wartości dostaw każdej grupy towarowej.

Dla krajów spoza listy wiodących dziesięciu eksporterów kraje rozwinięte stanowiły rynek zbytu nawet dla ponad 60% eksportu surowców mineralnych i ogółu produktów.



Rysunek 3. Udział państw rozwiniętych w strukturze dostaw głównych dziesięciu eksporterów i pozostałych krajów rozwijających się w latach 1995 i 2014 (%)

Źródło: jak pod rys. 1.

Szczegółową analizę kierunku eksportu dla poszczególnych kategorii produktów przeprowadzono dla każdego z państw rozwijających się¹. Podzielono je na cztery grupy, wyznaczając kwartył pierwszy, drugi i trzeci w oparciu o ich udział w eksporcie krajów rozwijających się w latach 1995–2014. Dla każdej z grup państw wyliczono średni udział krajów rozwiniętych w ich eksporcie, co pozwoliło na dokonanie próby ustalenia zależności pomiędzy pozycją państw na liście eksporterów i udziałem krajów rozwiniętych w strukturze geograficznej ich dostaw na rynki światowe. Wyniki obliczeń zawarto w tabeli 4.

Wyniki potwierdzają wcześniejsze spostrzeżenia o zmniejszającym się znaczeniu krajów rozwiniętych w strukturze eksportu wszystkich grup państw rozwijających się, w handlu każdą z kategorii produktów. Analiza danych, zwłaszcza dla eksportu ogółem, pozwala również stwierdzić, iż państwa rozwinięte najwyższy udział utrzymywały w strukturze dostaw tych krajów, których pozycja w eksporcie państw rozwijających się była najslabsza (państwa z grupy poniżej pierwszego kwartyła). Średnio każde z tych państw w 1995 roku 66,1%, a w 2014 roku 49% eksportowanych produktów kierowało na rynki państw rozwiniętych. Tłumaczyć to można ukształtowaną przez system kolonialny strukturą handlu światowego, w którym ubogie regiony stanowiły źródło zaopatrzenia metropolii i ten kierunek handlu utrwalił się przez lata. Dla krajów, których udział w strukturze eksportu

¹ Wykorzystano klasyfikację UNCTAD, badaniem objęto 158 krajów: Afryki (54), Ameryki (43), Azji (40) i Oceanii (21).

Tabela 4

Średni udział państw rozwiniętych w strukturze eksportu krajów rozwijających się pogrupowanych według ich pozycji na liście eksporterów w latach 1995–2014

Grupa państw	1995	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Produkty ogółem										
$x \leq Q1$	66,1	66,0	63,3	62,0	60,8	56,6	52,3	51,1	47,5	49,0
$Q1 \leq x \leq Q2$	63,4	62,4	61,3	59,2	54,8	49,5	44,1	43,8	44,2	38,8
$Q2 \leq x \leq Q3$	61,2	60,9	60,5	57,6	58,0	55,5	51,0	44,8	43,4	40,6
$Q3 \leq x$	62,5	63,2	62,3	60,4	56,7	56,0	51,2	46,3	44,3	42,8
Produkty rolne										
$x \leq Q1$	63,8	55,6	56,2	61,9	63,6	59,8	53,2	48,4	49,7	50,6
$Q1 \leq x \leq Q2$	54,6	60,2	51,9	48,7	41,2	39,8	34,9	39,5	35,6	33,8
$Q2 \leq x \leq Q3$	57,8	53,3	56,9	51,5	48,5	51,0	44,7	36,7	33,8	31,7
$Q3 \leq x$	57,8	57,9	53,9	49,4	50,8	48,3	44,8	40,7	40,1	39,8
Surowce mineralne										
$x \leq Q1$	64,6	54,6	49,2	54,2	37,2	46,1	32,8	36,6	40,8	42,6
$Q1 \leq x \leq Q2$	57,4	57,7	45,6	40,4	45,0	41,8	34,2	39,5	41,7	32,7
$Q2 \leq x \leq Q3$	62,4	62,6	57,4	60,9	51,7	47,7	46,1	41,7	41,1	39,5
$Q3 \leq x$	61,5	60,8	56,3	55,8	53,5	51,6	49,0	43,5	43,1	38,8
Produkty przetworzone										
$x \leq Q1$	58,4	61,2	58,8	55,6	56,0	50,8	48,3	47,7	41,9	43,6
$Q1 \leq x \leq Q2$	51,9	51,8	53,1	51,1	54,3	54,2	48,8	39,6	41,1	35,9
$Q2 \leq x \leq Q3$	48,5	51,8	55,5	51,4	52,5	47,1	39,4	34,0	33,4	36,2
$Q3 \leq x$	55,4	59,2	61,2	59,3	57,2	51,5	45,4	42,5	39,9	41,0

Źródło: jak pod rys. 1.

państw rozwijających się był wyższy (między pierwszym i drugim oraz drugim i trzecim kwartylem), kraje rozwinięte jako rynek zbytu miały mniejsze znaczenie, na poziomie odpowiednio 38,8% i 40,6% w 2014 roku. Szybciej postępował też w tym przypadku proces przenoszenia zainteresowania na rynki krajów rozwijających się, zwłaszcza po 2000 roku. Oznacza to, że warunkiem poprawy pozycji w handlu światowym jest rozszerzenie rynków zbytu poza kraje rozwinięte. Nie można z nich jednak rezygnować, aby pozycję tę utrzymać na najwyższym poziomie. Dowodzi tego udział krajów rozwiniętych w strukturze dostaw przodujących eksporterów (powyżej trzeciego kwartyła). Nie był on tak wysoki, jak w przypadku krajów o najmniejszym udziale w eksporcie ($x \leq Q1$), ale nie ustępował mu tak znacznie, jak miało to miejsce w przypadku pozostałych krajów ($Q1 \leq x \leq Q2$ i $Q2 \leq x \leq Q3$).

Analiza na poziomie poszczególnych grup towarowych potwierdza powyższe stwierdzenia przede wszystkim w odniesieniu do handlu produktami rolnymi. Podobnie było w odniesieniu do wyrobów przetworzonych. W strukturze ich eksportu realizowanego przez kraje $x \leq Q1$ i $Q3 \leq x$ państwa rozwinięte najwyższy udział miały w latach 1995–2004 i 2013–2014 oraz w wybranych latach okresu 2005–2012. Natomiast w eksporcie surowców mineralnych nie dostrzeżono żadnych trwałych tendencji, poza spadkiem znaczenia państw

rozwiniętych w dostawach wszystkich analizowanych grup krajów. Żadna jednak z nich nie wyróżniała się na dłużej szczególnie wysokim lub niskim udziałem państw rozwiniętych w strukturze eksportu tych produktów.

2. Konkurencyjność eksportu krajów rozwijających się na rynku Unii Europejskiej

Spadek znaczenia państw rozwiniętych w strukturze eksportu krajów rozwijających się jest faktem. Brał się on jednak wyłącznie z wyższej dynamiki sprzedaży na rynki krajów rozwijających się, nie zaś z ograniczenia dostaw na rynki krajów rozwiniętych. Przyrost wartości eksportu krajów $x \leq Q1$ na rynki światowe, który dokonał się między rokiem 1995 i 2014, w 41,8% przypadł na państwa rozwinięte. W nieco mniejszym stopniu (35,9%) generowały one wzrost eksportu krajów $Q2 \leq x \leq Q3$ i $Q3 \leq x$, natomiast za wzrost wartości dostaw na rynki światowe krajów $Q1 \leq x \leq Q2$ w 28,2% odpowiadała sprzedaż do państw rozwiniętych. Absorbują one zatem istotną część eksportu krajów rozwijających się i określają możliwości dalszej poprawy ich pozycji w handlu światowym, o czym świadczy wykazana wcześniej ich stosunkowo mocniej zaznaczona obecność w strukturze dostaw krajów z grupy $Q3 \leq x$.

W myśl założeń tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego czynnikiem określającym wzrost powiązań handlowych między krajami o różnym poziomie rozwoju gospodarczego jest odmienność partnerów w zakresie wyposażenia w czynniki produkcji. Analizy struktury towarowej eksportu krajów rozwijających się, która uwzględnia ten aspekt², dokonano w oparciu o ich wymianę handlową z Unią Europejską. Na jej rynek w latach 1995–2014 trafiało ponad 30% kierowanego do państw rozwiniętych całkowitego eksportu krajów rozwijających się. W odniesieniu do produktów rolnych udział UE w eksporcie do państw rozwiniętych był jeszcze wyższy i zbliżał się lub przekraczał granicę 50% (tab. 5).

Tabela 5

Udział Unii Europejskiej w eksporcie krajów rozwijających się na rynki państw rozwiniętych w latach 1995–2014 (%)

Wyszczególnienie	1995	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Produkty ogółem	33,9	33,9	30,8	31,7	34,2	35,3	37,9	37,3	35,4	35,8
Produkty rolne	46,9	49,2	43,9	45,6	47,2	47,5	52,0	49,2	46,0	46,1
Surowce mineralne	34,7	34,7	32,0	33,0	31,1	31,7	32,3	32,6	33,6	33,6
Produkty przetworzone	31,2	31,3	28,8	29,6	33,8	35,7	39,3	37,9	35,1	35,4

Źródło: jak pod rys. 1.

² W strukturze eksportu państw rozwijających się wyróżniono towary surowco-, praco-, kapitałochłonne, intensywne technologicznie łatwe i trudne do imitacji (Wysokińska, Witkowska, 1999, s. 307; Wysokińska, 2001, s. 131).

Z uwagi na istotny stopień zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego analizowanych państw, w badaniu uwzględniono ich podział na kraje wysokiego, średniego i niskiego dochodu. Nie bez znaczenia jest również kryterium geograficznej lokalizacji państw. Jak bowiem wynika z tabeli 6, unijny rynek zdominowany był przez azjatyckie kraje wysokiego dochodu, a w okresie 1995–2014 udział w dostawach na rynek UE zwiększyły wyłącznie państwa azjatyckie, z każdej grupy dochodowej.

Tabela 6

Udział grup państw rozwijających się w eksporcie do Unii Europejskiej w latach 1995–2014 (%)

Grupa państw		1995	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Afryka	wysoki dochód	10,0	8,0	10,4	9,4	9,7	10,2	10,8	9,0	9,4	6,8
	średni dochód	7,5	6,6	5,9	6,5	5,9	5,6	6,0	6,0	7,6	7,2
	niski dochód	2,9	2,5	2,1	2,5	1,8	1,8	2,5	1,9	2,4	2,5
Ameryka	wysoki dochód	13,3	12,9	11,2	11,3	10,7	11,3	11,4	10,3	10,8	9,5
	średni dochód	0,7	0,7	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5
	niski dochód	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Azja	wysoki dochód	55,3	58,1	58,7	58,1	61,7	61,4	59,9	62,4	59,1	62,0
	średni dochód	9,1	9,8	9,9	10,4	8,5	8,1	8,0	8,7	8,8	9,6
	niski dochód	0,7	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,0	1,2	1,4	1,8
Oceania	wysoki dochód	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
	średni dochód	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	niski dochód	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Źródło: jak pod rys. 1.

Wyniki obliczeń mówiących o strukturze eksportu państw rozwijających się na unijny rynek zawarto w tabeli 7. Ich analiza wskazuje na to, że w strukturze eksportu afrykańskich i amerykańskich krajów rozwijających się, niezależnie od poziomu ich dochodu, dominowały w okresie 1995–2014 wyroby surowcochłonne. Jeszcze wyraźniejsza przewaga tej kategorii dóbr zaznaczyła się w strukturze eksportu krajów średniego i niskiego dochodu Oceanii, dla których produkty surowcochłonne stanowiły ponad 90% wartości dostaw na rynek europejski. Podkreślić należy przy tym istotny wzrost znaczenia surowców w eksporcie każdej z grup państw afrykańskich.

W strukturze eksportu państw azjatyckich, w każdej grupie dochodowej, dominowały natomiast wyroby pracochołonne. Ich najwyższe i rosnące znaczenie odnotowano w odniesieniu do krajów niskiego dochodu. Do 2005 roku produkty pracochołonne stanowiły także drugi najważniejszy element struktury eksportu państw afrykańskich. Nie uległo to zmianie jedynie w odniesieniu do afrykańskich krajów średniego dochodu. W pozostałych grupach państw czynnik pracy stał się mniej istotny od kapitału. Produkty kapitałochłonne odgrywały też istotną rolę w strukturze eksportu krajów wysokiego dochodu Ameryki i Oceanii.

Tabela 7

Struktura eksportu krajów rozwijających się do Unii Europejskiej w latach 1995–2014 (%)

Grupa towarowa	Kraje wysokiego dochodu			Kraje średniego dochodu			Kraje niskiego dochodu		
	1995	2005	2014	1995	2005	2014	1995	2005	2014
Afryka									
Surowcowchłonne	66,3	76,5	79,3	62,7	60,8	70,1	54,2	68,0	76,3
Pracochłonne	17,1	10,4	5,7	28,6	25,0	13,8	31,1	15,6	8,0
Kapitałochłonne	9,6	7,4	9,4	2,9	3,6	3,4	11,2	12,8	11,4
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	2,4	2,0	2,2	1,9	1,5	2,7	1,6	1,8	2,5
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji	4,6	3,8	3,3	3,9	9,1	9,9	1,8	1,9	1,9
Ameryka									
Surowcowchłonne	62,2	58,2	67,2	89,4	84,8	85,8	66,2	56,5	59,6
Pracochłonne	10,3	6,3	5,4	6,5	7,8	6,7	11,4	27,2	24,9
Kapitałochłonne	17,5	19,3	12,9	2,9	3,4	3,7	11,6	11,4	12,0
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	4,0	6,6	7,0	0,8	1,4	2,9	9,4	0,8	1,2
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji	6,0	9,5	7,4	0,4	2,6	0,9	1,4	4,0	2,4
Azja									
Surowcowchłonne	17,6	17,1	13,1	27,8	24,9	21,2	11,4	7,3	4,8
Pracochłonne	33,2	25,5	30,5	58,4	46,6	42,4	85,2	89,9	92,4
Kapitałochłonne	6,0	8,7	9,7	4,2	6,8	7,8	1,0	0,9	2,4
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	23,0	29,6	22,9	5,1	8,7	17,2	0,8	0,9	0,2
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji	20,2	19,1	23,7	4,5	13,0	11,4	1,6	1,1	0,3
Oceania									
Surowcowchłonne	27,0	29,2	41,1	97,0	94,7	91,5	97,9	72,9	95,2
Pracochłonne	12,6	27,8	3,4	0,9	0,6	0,7	0,6	1,2	0,2
Kapitałochłonne	46,8	31,8	49,0	0,0	0,4	1,2	0,2	3,6	0,1
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	4,1	2,2	1,2	0,2	0,2	0,5	1,0	0,7	0,1
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji	9,6	9,1	5,3	1,8	4,1	6,1	0,3	21,6	4,4

Źródło: jak pod rys. 1.

Z powyższego wynika, iż surowce i praca były głównymi czynnikami wytwórczymi obecnymi w strukturze eksportu krajów rozwijających się na rynek Unii Europejskiej. Ma to ścisły związek z rodzajem zasobów, którymi te państwa dysponują i przewagami, jakie w związku z tym realizują. Natomiast wyroby intensywne technologicznie mocną pozycję posiadały wyłącznie w strukturze dostaw azjatyckich krajów wysokiego dochodu. Zyskiwały też na znaczeniu w eksporcie państw średniego dochodu tego kontynentu.

W celu określenia przewag krajów rozwijających się na rynku Unii Europejskiej w dostawach poszczególnych kategorii dóbr, dokonano obliczenia wybranych miar konkurencyjności eksportu. Wykorzystano wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych RCA (Kraciuk, 2014, s. 134), wskaźnik relacji eksportowo-importowych Lafaya LFI (Ambroziak, 2014, s. 27) oraz wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego IIT (Misala, 2001, s. 88–89; Pluciński, 2005, s. 28). Wyniki obliczeń dla 2014 roku przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8

Wskaźniki konkurencyjności eksportu krajów rozwijających się na rynek Unii Europejskiej w 2014 roku

Grupa towarowa	Kraje wysokiego dochodu			Kraje średniego dochodu			Kraje niskiego dochodu		
	IIT	RCA	LFI	IIT	RCA	LFI	IIT	RCA	LFI
Afryka									
Surowcophilonne	16,2	3,1	28,5	16,5	2,8	21,2	8,1	3,0	26,9
Pracophilonne	21,0	0,3	-3,3	30,2	0,7	-1,3	9,9	0,4	-4,1
Kapitałophilonne	35,8	0,5	-7,4	28,3	0,2	-7,5	7,9	0,6	-3,2
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	18,3	0,1	-5,1	21,6	0,2	-4,7	4,2	0,1	-5,3
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji	21,4	0,2	-12,7	38,1	0,5	-7,7	9,8	0,1	-14,3
Ameryka									
Surowcophilonne	14,7	2,7	27,4	6,6	3,4	36,8	1,8	2,4	1,4
Pracophilonne	36,9	0,3	-3,3	15,5	0,4	-3,2	7,7	1,3	1,3
Kapitałophilonne	35,9	0,7	-2,3	15,2	0,2	-7,0	8,6	0,7	-1,2
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	38,1	0,4	-6,1	5,3	0,2	-6,8	2,5	0,1	-0,9
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji	25,3	0,4	-15,7	4,4	0,0	-19,7	4,8	0,1	-0,6
Azja									
Surowcophilonne	42,0	0,5	0,6	21,3	0,8	4,5	10,0	0,2	-6,1
Pracophilonne	52,0	1,6	8,4	28,1	2,2	10,1	1,7	4,9	25,7
Kapitałophilonne	48,7	0,6	-6,1	55,7	0,4	-2,3	5,7	0,1	-3,1
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	38,7	1,3	5,1	53,4	1,0	1,7	10,6	0,0	-4,8
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji	56,8	1,1	-8,0	51,9	0,5	-14,1	5,4	0,0	-11,7
Oceania									
Surowcophilonne	2,8	1,6	5,4	2,9	3,6	41,5	0,7	3,8	38,2
Pracophilonne	3,2	0,2	-4,2	11,5	0,0	-3,6	4,2	0,0	-4,3
Kapitałophilonne	2,9	2,8	6,5	7,0	0,1	-4,2	4,6	0,0	-2,5
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji	3,0	0,1	-3,0	20,5	0,0	-2,0	3,7	0,0	-3,4
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji	4,7	0,2	-4,8	16,1	0,3	-31,7	18,8	0,2	-28,1

Źródło: jak pod rys. 1.

Zacieniono w niej te pola, gdzie zarówno wartość wskaźnika RCA, jak i LFI wskazywała na posiadanie przewag konkurencyjnych na rynku UE. Sytuacja ta oznacza bowiem konkurencyjność nie tylko wewnętrzną, związaną z nadwyżką w handlu, ale także zewnętrzną, w stosunku do innych państw na rynku unijnym.

Otrzymane wyniki wskazują na to, że, niezależnie od poziomu dochodu, państwa rozwijające się Afryki, Ameryki i Oceanii były konkurencyjne na rynku unijnym w zakresie dostaw wyrobów surowcochłonnych, a państwa azjatyckie – produktów pracochłonnych. Ponadto amerykańskie kraje niskiego dochodu (Haiti) posiadały przewagę w eksporcie wyrobów pracochłonnych, azjatyckie kraje wysokiego dochodu – produktów intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji, natomiast państwa Oceanii wysokiego dochodu – wyrobów kapitałochłonnych. Rezultaty te w szerokim zakresie pokrywają się ze strukturą towarową dostaw na rynek unijny, a to oznacza, że kraje rozwijające się specjalizują się w eksporcie tych produktów, dla których posiadają przewagi konkurencyjne. Jak wspomniano wcześniej, udział w eksporcie do UE zdobywały jednak tylko państwa azjatyckie, co wskazywałoby na wagę czynnika pracy w dostawach. Dotyczyło to jednak głównie krajów wysokiego dochodu, a te wyróżniały się również konkurencyjnością produktów intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji. Podkreślenia wymagają również w przypadku tej grupy państw najwyższe wartości wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego, również w odniesieniu do produktów pracochłonnych, co pozwala na poszukiwanie prób wyjaśnienia wzrostu udziału państw rozwijających się w handlu światowym zarówno w tradycyjnej, jak i nowej teorii handlu międzynarodowego.

Uwagi końcowe

Rosnący udział krajów rozwijających się w handlu światowym to w dużej mierze zasługa nielicznej grupy państw na czele z Chinami. W strukturze ich eksportu systematycznie spada udział państw rozwiniętych, a zatem jednym z czynników determinujących wzrost obrotów jest dynamizacja współpracy gospodarczej w obrębie krajów rozwijających się. Państwa rozwinięte pozostają jednak wciąż istotnym rynkiem zbytu, do którego dostęp określają możliwości aktywnego budowania pozycji w handlu międzynarodowym. W strukturze eksportu krajów rozwijających się do Unii Europejskiej przeważały dobra surowco- i pracochłonne. W zakresie dostaw tych produktów posiadały one przewagi komparatywne na rynku unijnym. Najsilniejszą i umacniającą się pozycję miały na nim jednak państwa azjatyckie, które wyróżniały się dodatkowo nie tylko konkurencyjnością w dostawach wyrobów intensywnych technologicznie, ale także najwyższym poziomem handlu wewnątrzgałęziowego w pozostałych kategoriach produktowych, co pozwala na łączenie elementów klasycznej i nowej teorii handlu międzynarodowego w analizie przyczyn wzrostu znaczenia krajów rozwijających się na rynkach światowych.

Literatura

- Ambroziak, Ł. (2014). Ocena pozycji konkurencyjnej nowych państw członkowskich UE w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. W: J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk (red.), *Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach*. Wrocław: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 369.
- Cieślak, A. (2000). *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kraciuk, J. (2014). *Znaczenie produktów rolno-spożywczych w polsko-niemieckiej wymianie handlowej*, W: A. Ol-szańska, J. Szymańska (red.), *Agrobiznes 2014. Rozwój agrobiznesu w ciągu 10 lat przynależności Polski do Unii Europejskiej*. Wrocław: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 361.
- Krugman, P. (2010). Rewolucja rosnących przychodów w handlu i geografia. *Gospodarka Narodowa*, 11–12.
- Mińska-Struzik, E. (2006). *Produkcja międzynarodowa w świetle współczesnej teorii handlu międzynarodowego*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Mińska-Struzik, E. (2014). Rozważania nad aktualnością tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego. *Gospodarka Narodowa*, 1.
- Misala, J. (2001). *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Pawlak, K., Poczta, W. (2011). *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. Warszawa: PWE.
- Pluciński, E.M. (2005). *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku Unii Europejskiej*. Warszawa: Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Fundacja Studiów Międzynarodowych.
- Starzyńska, W. (2000). *Statystyka praktyczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- UNCTAD. Pobrano z: <http://unctadstat.unctad.org> (marzec 2016).
- Wysokińska, Z. (2001). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*. Warszawa–Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wysokińska, Z., Witkowska, Z. (1999). *Integracja europejska. Rozwój rynków*. Warszawa–Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.

DEVELOPING COUNTRIES IN WORLD TRADE TURNOVERS

Abstract: *Purpose* – The article attempts to identify the causes of the growing importance of developing countries in world trade.

Design/methodology/approach – The study included directions and structure of developing countries' exports. The countries were grouped for reasons of geography and income, and in relation to products attention has been focused on the use of production factors in exports. Selected measures of competitiveness of exports have been used to indicate the advantage of developing countries.

Findings – Developing countries to the markets of developed countries have the advantage mainly in the export of labor- and raw material-intensive goods. Factor in the increase in their presence in world trade is to modernize the structure of supply, the development of intra-industry trade and the export to the markets of developing countries.

Originality/value – The article deals with the concentration of exports of developing countries in the context of trade relations with developed countries. Measures of export competitiveness have been connected with the level of economic development of the country.

Keywords: developing countries, export, competitiveness

Cytowanie

- Maciejewski, M. (2016). Kraje rozwijające się w światowych obrotach handlowych. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3 (81), 143–155. DOI: 10.18276/frfu.2016.81-13.

