
A N N A L E S
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA

VOL. XLIX, 2

SECTIO H

2015

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej

TOMASZ BIAŁOWĄS

e-mail: bialowas@hektor.umcs.lublin.pl

Perspektywy wzrostu handlu międzynarodowego

Perspectives of international trade growth

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, prognozy makroekonomiczne, zmiany strukturalne

Keywords: international trade, macroeconomic projections, structural changes

Wstęp

Prognozy handlu międzynarodowego opierają się na klasycznych założeniach i są z reguły zachowawcze w doborze czynników wzrostu. W długoterminowych prognozach wzrostu gospodarczego i rozwoju handlu międzynarodowego standardowo stosuje się dwa główne narzędzia badawcze. Pierwszym z nich jest model MIRAGE (*Modeling International Relationships in Applied General Equilibrium*), przeznaczony między innymi do prognozowania efektów zmian w polityce handlowej. Drugim jest model długookresowego wzrostu gospodarczego MaGE (*Macroeconometrics of the Global Economy*), w którym uwzględniono zapotrzebowanie na energię i jej produktywność, postęp technologiczny, zmiany demograficzne oraz akumulację kapitału [Fontagné, Fouré, Ramos, 2013, s. 3–4].

Celem opracowania jest ocena perspektyw rozwoju handlu międzynarodowego na podstawie dostępnych opracowań ekonometrycznych. Przedmiotem szczegółowej analizy są:

- 1) wartość i dynamika handlu międzynarodowego,
- 2) zmiany geograficznej struktury wymiany międzynarodowej,
- 3) zmiany struktury przedmiotowej.

Zakres czasowy został zdeterminowany dostępnością danych statystycznych. Analiza wartości i dynamiki obejmuje lata 2010–2050, zmiany w strukturze geograficznej 2010–2060, a przedmiotowej 2010–2020.

1. Klasyfikacja czynników rozwoju handlu międzynarodowego

Możemy wyróżnić trzy fundamentalne czynniki rozwoju handlu międzynarodowego, które z powodzeniem poddają się modelowaniu ekonometrycznemu i mogą być wykorzystane w prognozach handlu międzynarodowego. Pierwszy i najważniejszy zarazem jest postęp technologiczny, drugim – wzrost gospodarczy, a trzecim polityka handlowa [Krugman, 1995; Feenstra, 1998; Helpman, 1987; Hummels, Levinsohn, 1995]. Postęp technologiczny wywołuje szereg zmian o charakterze jakościowym, spośród których należy wymienić:

- 1) zastosowanie nowych technologii produkcji,
- 2) rozwój i wprowadzanie nowych produktów,
- 3) nowe metody i środki transportu,
- 4) redukcję kosztów transportu,
- 5) nowe kanały przekazywania informacji i komunikowania się,
- 6) nowe kanały dystrybucji.

Standardową metodą szacowania postępu technologicznego jest określenie wartości rezydualnej TFP (*Total Factor Productivity*). Jakże jednak muszą być założenia modelu, aby możliwe było prognozowanie zmian TFP? Jako pierwsi użyteczne narzędzie badawcze zaproponowali R. Nelson i E. Phelps w opublikowanym w 1966 r. artykule [Nelson, Phelps, 1966]. Ich model, znany obecnie pod nazwą hipotezy Nelsona–Phelpsa, opiera się na dwóch założeniach. W pierwszym przyjęto, że przesunięcie granicy możliwości technologicznych odzwierciedla tempo, w jakim powstają nowe wynalazki, natomiast TFP zależy od implementacji tych odkryć i jest pozytywnie skorelowane z odległością od granicy możliwości technologicznych. Granicę tę wyznacza kraj wiodący pod względem TFP. Drugie założenie sugeruje, że tempo, w jakim następuje zamknięcie luki pomiędzy granicą możliwości technologicznych a obecnym poziomem rozwoju, ściśle zależy od poziomu kapitału ludzkiego. Potwierdzają to przeprowadzone przez J. Benhabiba i M. Spiegla badania [Benhabib, Spiegel, 2005, s. 935–966]. Zatem głównym czynnikiem determinującym postęp technologiczny jest poprawa jakości kapitału ludzkiego, szacowana na podstawie takich zmiennych, jak poziom wykształcenia i długość okresu edukacji.

Wzrost gospodarczy nierozłącznie związany jest z postępowaniem technologicznym, jako jego podstawową siłą napędową. H.G. Johnson (1959) wyróżnił dwa podstawowe efekty wzrostu PKB – produkcyjny i konsumpcyjny. Pierwszy efekt, związany ze zwiększeniem rozmiarów produkcji, jest rezultatem działania różnych czynników. W ujęciu tradycyjnym uwzględnia się jedynie fizyczny, ilościowy aspekt czynników wzrostu. W ujęciu współczesnym, opartym na nowej teorii wzrostu gospodarczego

(modele endogeniczne), uwzględnia się aspekt jakościowy czynników i bierze pod uwagę nie tylko rozmiary kapitału i pracy, ale co istotniejsze – ich produktywność. Efekt konsumpcyjny związany jest ze wzrostem popytu na importowane dobra wskutek zwiększenia dochodów konsumentów oraz zachodzących w długim okresie zasadniczych zmian w strukturze popytu. Wzrost importu następuje również w rezultacie zwiększonego zapotrzebowania przedsiębiorstw na dobra inwestycyjne (podzespoły, maszyny) i surowce. W długookresowych prognozach wzrostu PKB przyjmuje się, że głównymi czynnikami rozwoju są:

1) wzrost liczby pracowników szacowany na podstawie prognoz liczby mieszkańców,

2) rozmiary inwestycji,

3) wzrost wydajności pracy.

Możliwości rozwoju handlu międzynarodowego zależą od charakteru polityki handlowej. Liberalna polityka handlowa tworzy sprzyjające warunki, a protekcjonizm jest jednym z najważniejszych czynników ograniczających rozwój handlu międzynarodowego. W sytuacji wysokiej dynamiki PKB i szybkich zmian technologicznych liberalna polityka handlowa pozwala na maksymalizację korzyści z wymiany i warunkuje rozwój handlu [Mucha-Leszko, Kąkol, 2012; Mucha-Leszko, 2012]. Polityka handlowa może być prowadzona na trzech poziomach:

1) krajowym,

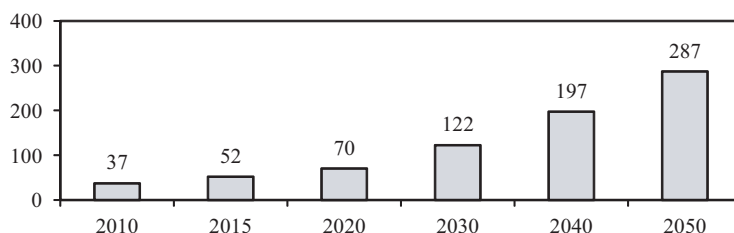
2) regionalnym,

3) międzynarodowym.

Standardowo w prognozach handlu międzynarodowego przyjmowane są dwa skrajne scenariusze zmian w polityce handlowej. Pierwszy, zakładający postęp w liberalizacji na poziomie międzynarodowym i regionalnym, w którym następuje redukcja ceł i ograniczeń ilościowych oraz wzrost liczby preferencyjnych porozumień handlowych. W drugim natomiast przyjmuje się wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia wojny celnej, zahamowanie procesu liberalizacji i osłabienie znaczenia polityki multilateralnej na korzyść porozumień o zasięgu regionalnym.

2. Prognozy wartości i dynamiki handlu międzynarodowego

Zgodnie z prognozami opracowanymi przez ekspertów Citigroup – W. Buitera i E. Rahbariego wartość światowego handlu (eksport i import) towarami i usługami w cenach stałych roku 2010 wzrośnie z 37 bilionów dolarów w roku 2010 do 122 bilionów dolarów w roku 2030 i 287 bilionów w roku 2050. Oznacza to średnie roczne tempo wzrostu wynoszące 6,1% w latach 2010–2030 i 5,2% w latach 2010–2050 [Buitera, Rahbari, 2011, s. 17]. Ponieważ prognozowana dynamika wzrostu handlu międzynarodowego w latach 2010–2030 ma być wyższa niż globalnego PKB, udział handlu w PKB ma wzrosnąć z 61% do 76%. Po roku 2030 tempo wzrostu obrotów handlowych ma być równe wzrostowi światowego PKB.



Rysunek 1. Prognozowana wartość światowego handlu w latach 2010–2050 w bilionach dolarów

Źródło: Buitter, Rahbari [2011, s. 17].

Wykorzystując proste metody ekonometryczne, eksperci Światowej Organizacji Handlu opracowali w roku 2013 prognozę rozwoju handlu międzynarodowego do roku 2030. Zgodnie z uzyskanymi przez nich wynikami wartość światowego eksportu w roku 2030 powinna osiągnąć 28 bilionów dolarów w cenach stałych roku 2005. Większość eksportu (57%) ma pochodzić z krajów rozwijających się, a dominującą pozycję w światowym eksporcie będą posiadały Chiny z udziałem 15% [WTO, 2013, s. 91–92].

Bardziej kompleksowych danych na temat dynamiki handlu międzynarodowego dostarczają analizy oparte na modelach równowagi ogólnej, a zwłaszcza modelu MIRAGE i MaGE. L. Fontagné, J. Fouré i A. Keck przygotowali prognozę handlu międzynarodowego do roku 2035. Przyjęli oni dwa alternatywne scenariusze. W pesymistycznym planie założyli wzrost kosztów transakcyjnych w wymianie towarowej o 50% w krajach rozwijających się i o 20% w krajach rozwiniętych gospodarczo. Przyjęli wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia wojny handlowej (powrotu do poziomu cel z okresu Rundy Tokijskiej GATT) oraz brak postępów w liberalizacji wymiany usług. W optymistycznym zaś przyjęto, że koszty wymiany spadną o 50% w krajach rozwijających się i o 20% w rozwiniętych, cła ulegną redukcji o 50% w porównaniu z rokiem 2004, a poziom ograniczeń w świadczeniu usług spadnie o 50% [Fontagné, Fouré, Keck, 2014, s. 7; Fontagné, Fouré, 2013, s. 28]. Zgodnie ze scenariuszem optymistycznym wartość światowego eksportu w roku 2035 w cenach stałych roku 2004 powinna wzrosnąć do 52 714 mld dolarów, a w pesymistycznym do 17 588 mld dolarów (z 12 945 mld dolarów w roku 2012), [Fontagné, Fouré, Keck, 2014, s. 15]. Gdy pominięta zostanie wymiana *intra*-UE, w wariantcie optymistycznym wartość światowego eksportu ma wynieść 41 963 mld dolarów, a w pesymistycznym 12 294 mld. Szczegółowe dane zawiera tabela 1.

Tabela 1. Prognozowana wartość światowego eksportu bez wymiany *intra*-UE w roku 2035 w miliardach dolarów w cenach stałych roku 2004

	Towary	Usługi	Łącznie
Scenariusz optymistyczny	33 285	8 678	41 963
Scenariusz pesymistyczny	9 078	3 216	12 294

Źródło: Fontagné, Fouré, Keck [2014, s. 14].

L. Fontagné i J. Fouré, bazując na tym samym modelu i założeniach jak: L. Fontagné, J. Fouré i A. Keck, oszacowali dynamikę wzrostu handlu międzynarodowego w latach 2012–2035. W scenariuszu optymistycznym eksport towarów krajów rozwijających powinien rosnać w tempie 8,4%, rozwiniętych gospodarczo 3,6%, a średnio dla całego świata 6,2%. Wysoka wrażliwość modelu na zmiany parametrów spowodowała, że przyjęcie pesymistycznego scenariusza w sposób zasadniczy wpłynęło na spadek dynamiki eksportu, zwłaszcza w przypadku krajów rozwijających się, dla których potencjalne korzyści z liberalizacji wymiany mogą być najwyższe [Wojtas, 2008]. Przy założeniu braku liberalizacji i rosnących kosztach transportu tempo wzrostu eksportu krajów rozwijających się oszacowano na zaledwie 0,4%, rozwiniętych gospodarczo na 1,5%, a średnią dla świata na 1,1% (por. tab. 2).

Tabela 2. Prognozowane tempo wzrostu wolumenu światowego eksportu towarów i usług w latach 2012–2035 w % średniorocznie

	Towary		Usługi	
	Scenariusz pesymistyczny	Scenariusz optymistyczny	Scenariusz pesymistyczny	Scenariusz optymistyczny
Świat	1,1	6,2	2,5	6,7
Kraje rozwinięte gospodarczo	1,5	3,6	1,6	4,9
Kraje rozwijające się	0,4	8,4	3,8	9,1

Źródło: Fontagné, Fouré [2013, s. 45].

Lepsze perspektywy L. Fontagné i J. Fouré przewidują dla wymiany usług. Spowodowane jest to przede wszystkim niższym poziomem dotychczasowej liberalizacji tego sektora. Ich zdaniem w wariantcie optymistycznym wolumen światowego eksportu usług komercyjnych będzie rósł w latach 2012–2035 o 6,7% rocznie. W krajach rozwijających się wzrost osiągnie 9,1%, a wysoko rozwiniętych 4,9%. W wariantcie pesymistycznym światowy eksport usług będzie rozwijał się w tempie 2,5% rocznie, w krajach rozwiniętych gospodarczo 1,6%, a w rozwijających się 3,8% (por. tab. 2).

3. Zmiany w strukturze geograficznej wymiany

Zachodzące od połowy 90. lat XX wieku zmiany w geograficznej strukturze handlu międzynarodowego polegały przede wszystkim na systematycznym spadku udziału krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo [WTO, 2007, s. 199]. Tendencja ta spowodowana była kilkoma czynnikami, wśród których największe znaczenie miały:

1) postępująca międzynarodowa fragmentaryzacja procesów produkcji i rozwój *outsourcingu* i *offshoringu* do krajów rozwijających się, zwłaszcza gospodarek Azji Południowo-Wschodniej;

2) wzrost PKB *per capita* w krajach rozwijających się i postępująca konwergencja dochodów w stosunku do krajów OECD;

3) postindustrializacja i rozwój sektora usług w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo oraz związana z nią realokacja produkcji przemysłowej do krajów słabiej rozwiniętych;

4) zmniejszenie barier handlowych obejmujących cła, koszty transportu i komunikacji;

5) transformacja gospodarcza i liberalizacja oraz integracja gospodarcza krajów rozwijających się.

Przyjmując, że dotychczasowe tendencje okażą się prawdziwe również w kolejnych dziesięcioleciach, możemy przypuszczać, że nastąpi dalszy wzrost znaczenia krajów rozwijających się w handlu międzynarodowym. Potwierdzają to liczne przeprowadzone analizy. A. Johansson i E. Olaberria przygotowali prognozę roku 2060. Opierając się na modelu MIRAGE, oszacowali oni zmiany udziału krajów OECD i pozostałych gospodarek w handlu międzynarodowym. W roku 2012 47% wymiany odbywało się pomiędzy krajami OECD, 38% pomiędzy krajami OECD a nienależącymi do tej organizacji i 15% w grupie krajów spoza OECD. W roku 2060 już tylko 25% handlu międzynarodowego będzie odbywać się pomiędzy krajami OECD, 42% pomiędzy krajami OECD a resztą świata i 33% w grupie krajów spoza OECD [Johansson, Olaberria, 2014, s. 32].

Wyniki te możemy uszczegółwić, przedstawiając udziały poszczególnych krajów i regionów w światowym eksporcie (por. tab. 3). Na ich podstawie możemy sformułować kilka wniosków. Przede wszystkim spadnie udział Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, strefy euro, Wielkiej Brytanii i Japonii, ale utrata pozycji nie będzie jednakowa. Największe straty mają dotyczyć krajów Europy Zachodniej, zwłaszcza w nadchodzących dwóch dekadach. W latach 2012–2030 udział strefy euro ma zmniejszyć się z 18,5% do 13,9%, a Wielkiej Brytanii z 5,0% do 3,9%. Po roku 2030 spadek udziału będzie znacznie wolniejszy. W roku 2060 udział Stanów Zjednoczonych w światowym eksporcie ma wynosić 11,1%, strefy euro 11,4%, Japonii 4,4% i Wielkiej Brytanii 3,3% (por. tab. 3).

Prognozowana wysoka dynamika wzrostu gospodarczego krajów rozwijających się związana z występowaniem efektu doganiania, późną industrializacją lub rozwojem przemysłu wydobywczego może skutkować wzrostem dynamiki ich eksportu, a tym samym umocnieniem pozycji w światowym handlu. Zgodnie z danymi A. Johanssona i E. Olaberrii w latach 2010–2060 udział Afryki w światowym eksporcie wzrośnie o 7 pkt, Indii o 5,6 pkt, Chin o 2,8 pkt, a pozostałych krajów Azji o 3,6 pkt. Warto jednak podkreślić, że w przypadku Chin wzrost ich udziału w eksporcie prognozowany jest jedynie do roku 2030, w którym osiągną 19,2%. Zbliżony udział Chin (21,3%) w roku 2030 przewidują również K. Anderson i A. Strutt, którzy jednak zastosowali inne narzędzie analityczne – model GTAP, znacznie różniący się założeniami od modelu MIRAGE [Anderson, Strutt, 2014, s. 8]. W kolejnych latach udział Chin ma spadać, aż do poziomu 15,1% w roku 2060.

Interesująco przedstawiają się prognozy udziału poszczególnych krajów w eksporcie z podziałem na główne grupy produktów w latach 2010–2060. Wśród najważniej-

Tabela 3. Udziały wybranych krajów i regionów w światowym eksporcie w latach 2012–2060 w %

	2012	2030	2060
Stany Zjednoczone	13,9	12,2	11,1
Strefa euro	18,5	13,9	11,4
Japonia	7,5	4,3	4,4
Chiny	12,3	19,2	15,1
Indie	1,7	3,4	7,3
Indonezja	1,1	1,5	1,9
Afryka	2,9	4,1	9,9
Ameryka Łacińska	5,1	4,7	4,6
Inne kraje Azji	12,8	15,2	16,4
Reszta świata	16,1	15,0	12,4
Wielka Brytania	5,0	3,9	3,3
Kanada	3,1	2,6	2,2

Źródło: Johansson, Olaberria [2014, s. 31].

szych zmian należy podkreślić wyraźny wzrost znaczenia rozwijających się krajów Azji w światowym eksporcie produktów przemysłu przetwórczego o 14,5 pkt procentowych oraz usług o 14,7 pkt (por. tab. 4). Umocnienie ich pozycji w światowym eksporcie przemysłowym jest kontynuacją trendów, które zachodzą w gospodarce światowej od 80. lat XX wieku. Natomiast wzrost udziału w eksporcie usług spowodowany może być kombinacją dwóch czynników. Pierwszym z nich są zmiany strukturalne w gospodarkach azjatyckich wywołane wzrostem PKB *per capita* i zmianami popytu, który w coraz większym stopniu skoncentrowany będzie w sektorze usług. Drugim zaś sama specyfika sektora usługowego, który w niewielkim stopniu poddaje się wzrostowi wydajności pracy. Zatem podstawą osiągnięcia przewagi konkurencyjnej są koszty pracy. Pomimo niewątpliwego wzrostu wynagrodzeń w krajach Azji jest mało prawdopodobne, aby ich poziom zbliżył się do Stanów Zjednoczonych i strefy euro. Tym samym powstaną sprzyjające warunki do realokacji działalności usługowej z krajów OECD do rozwijających się gospodarek Azji. W latach 2010–2060 udział Stanów Zjednoczonych i Kanady w światowym eksporcie usług ma spaść o 9 pkt procentowych, a strefy euro i Wielkiej Brytanii o 13,5 pkt (por. tab. 4).

Tabela 4. Udziały wybranych krajów i regionów w światowym eksporcie w poszczególnych grupach towarowych i usługach w latach 2010–2060 w %

	Przemysł przetwórczy		Usługi		Rolnictwo		Energia	
	2010	2060	2010	2060	2010	2060	2010	2060
Stany Zjednoczone i Kanada	16,5	12,3	20,8	11,8	22,9	29,7	8,8	19,0
Strefa euro i Wielka Brytania	23,6	14,3	32,0	18,5	13,8	13,9	5,7	10,1
Reszta krajów OECD	23,2	15,3	15,3	8,9	17,2	13,6	8,8	9,9
Rozwijające się kraje Azji	28,8	43,3	21,1	35,8	18,4	22,5	37,0	29,2
Afryka	1,5	8,6	3,3	17,7	9,5	3,2	13,2	12,9
Reszta świata	6,5	6,2	7,4	7,3	18,2	17,2	26,5	18,9

Źródło: Johansson, Olaberria [2014, s. 33].

Prognozowane zmiany w światowym eksporcie artykułów pochodzenia rolniczego do roku 2060 mają polegać przede wszystkim na wzroście udziału Stanów Zjednoczonych i Kanady oraz rozwijających się krajów Azji, utrzymaniu pozycji przez kraje strefy euro i Wielką Brytanię, a także osłabieniu pozycji pozostałych krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo i najsłabiej rozwiniętych gospodarek Afryki.

Postęp technologiczny jest zasadniczym czynnikiem wpływającym na produkcję i popyt na surowce energetyczne oraz inne źródła energii. Przede wszystkim powoduje spadek zapotrzebowania na tradycyjne surowce energetyczne, jak np. ropa naftowa, jednocześnie wpływając na wzrost znaczenia odnawialnych źródeł energii (biomasa). Prawdopodobne są zatem zmiany w geograficznej strukturze światowego eksportu energii (paliw i innych źródeł). Zdaniem A. Johanssona i E. Olaberrii do roku 2060 udział krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo w światowym eksporcie energii wzrośnie z 23,3% do 39,0%, a rozwijających się spadnie z 76,7% do 61%. Szczególnie wysoki wzrost udziału ma nastąpić w przypadku Stanów Zjednoczonych i strefy euro (por. tab. 4). Głównymi czynnikami tak wysokiego wzrostu udziału jest wysoka aktywność badawcza w Stanach i w Europie nad nowymi źródłami energii i wyczerpywanie się zasobów ropy naftowej oraz gazu ziemnego w krajach arabskich i w Rosji.

4. Zmiany w strukturze przedmiotowej

Prognozy dotyczące zmian w przedmiotowej strukturze handlu międzynarodowego są znacznie mniej rozwinięte od analiz wyjaśniających zmiany wartości, dynamiki i struktury geograficznej. Jednak na podstawie dostępnych opracowań możemy określić ogólne kierunki zmian. Ekspersi Ernst&Young we współpracy z Oxford Economics przygotowali prognozę rozwoju handlu międzynarodowego do roku 2020. Wskazali w niej najważniejsze kierunki zmian strukturalnych. Przede wszystkim przewidują oni wzrost udziału maszyn i środków transportu z 29% w roku 2010 do 33% w roku 2020 oraz innych dóbr przemysłowych z 19% do 21% [Ernst&Young, 2011, s. 24]. Największy spadek ma nastąpić w eksporcie ropy i gazu ziemnego z 13,5% do 10,0% (por. tab. 5). W pozostałych grupach towarowych zmiany nie przekroczą 1 pkt procentowego.

Tabela 5. Przedmiotowa struktura światowego eksportu w latach 2010–2020 w %

	2010	2020
Maszyny i środki transportu	29	33
Inne dobra przemysłowe	19	21
Chemikalia	11,5	11
Metale	10	10,5
Ropa i gaz	13,5	10
Żywność i napoje	7	6
Samochody osobowe	6	5
Surowce bez paliw	4	3,5

Możemy wskazać na trzy główne czynniki zachodzących zmian w strukturze przedmiotowej światowego eksportu w nadchodzących latach. Pierwszym z nich jest wzrost popytu finalnego na dobra konsumpcyjne zgłaszanego przez dynamicznie rozwijającą się klasę średnią w krajach rozwijających się. Tezę tę potwierdzają liczne prognozy wzrostu gospodarczego, z których wynika, że w perspektywie najbliższych 30–50 lat powinna nastąpić istotna konwergencja pod względem PKB *per capita* pomiędzy krajami OECD a krajami rozwijającymi się, w szczególności krajami BRIC i gospodarkami Europy Środkowej i Wschodniej [Poncet, 2006; Fouré, Bénassy-Quéré, Fontagné, 2013; Fouré, Bénassy-Quéré, Fontagné, 2012; Ward, 2012]. Drugim czynnikiem jest postępująca międzynarodowa fragmentaryzacja procesów produkcji, która przyczynia się do wzrostu wymiany częściami i podzespołami. Trzeci czynnik zaś stanowią zmiany zachodzące na rynku paliw, polegające na spadku ich relatywnych cen w wyniku wzrostu produktywności sektora energetycznego.

Zakończenie

Przeprowadzona analiza stanowi podstawę do sformułowania kilku wniosków. Po pierwsze, prognozowane tempo wzrostu obrotów handlowych w latach 2010–2050 jest wysokie (5%–6% średniorocznie), ale nie odbiega od dynamiki osiągniętej w latach 1995–2010. Ponadto, od roku 2030 przewidywane jest niewielkie spowolnienie obrotów związane z wyczerpywaniem się możliwości wzrostu gospodarczego w krajach rozwijających się, a zwłaszcza w Chinach. Uzyskanie wysokiego tempa wzrostu wymiany handlowej uzależnione będzie również od postępów w liberalizacji handlu. Jest to kluczowy czynnik, zwłaszcza w przypadku krajów rozwijających się.

Po drugie, zmiany w geograficznej strukturze handlu międzynarodowego w nadchodzących 50 latach polegać mają na utracie pozycji krajów wysoko rozwiniętych i dalszym umacnianiu się gospodarek rozwijających się, zwłaszcza Indii, państw afrykańskich, a do roku 2030 również Chin. Udział krajów Azji ma wzrosnąć zwłaszcza w eksporcie produktów przemysłowych i usług. Natomiast w eksporcie artykułów pochodzenia rolniczego i energii wzrosnąć ma głównie udział krajów OECD.

Po trzecie, wśród najważniejszych zmian zachodzących w przedmiotowej strukturze handlu międzynarodowego w perspektywie najbliższych 10 lat możemy wymienić wzrost udziału maszyn i środków transportu, a także innych dóbr przemysłowych oraz spadek udziału surowców energetycznych (ropy i gazu ziemnego).

Bibliografia

1. Anderson K., Strutt A. (2014), *Emerging economies, productivity growth and trade with resource-rich economies by 2030*, „Australian Journal of Agricultural and Resource Economics”, Vol. 58, s. 1–18.
2. Benhabib J., Spiegel M.M. (2005), *Human Capital and Technology Diffusion*, [in:] P. Aghion, S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1, s. 935–966.

3. Buiter W., Rahbari E. (2011), *Trade Transformed. The Emerging New Corridors of Trade Power*, „Citi GPS: Global Perspectives & Solutions”, 18 October 2011.
4. Ernst&Young (2011), *Trading Places. The emergence of new patterns of international trade*.
5. Feenstra R.C. (1988), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*, „The Journal of Economic Perspectives”, Vol. 12, No. 4, Autumn 1998, s. 21–50.
6. Fontagné L., Fouré J., Keck A. (2014), *Simulating World Trade in the Decades Ahead: Driving Forces and Policy Implications*, „WTO Working Paper”, No. 5, April 2014.
7. Fontagné L., Fouré J. (2013), *Opening a Pandora's Box: Modelling World Trade Patterns at the 2035 Horizon*, „CEPII Working Paper”, No. 22, July 2013.
8. Fontagné L., Fouré J., Ramos M.P. (2013), *MIRAG-e: A General Equilibrium Long-term Path of the World Economy*, „CEPII Working Paper”, No. 39, December 2013.
9. Fouré J., Bénassy-Quéré A., Fontagné L. (2013), *Modelling the world economy at the 2050 horizon*, „Economics of Transition”, Vol. 21, No. 4, s. 617–654.
10. Fouré J., Bénassy-Quéré A., Fontagné L. (2012), *The Great Shift: Macroeconomic projections for the world economy at the 2050 horizon*, „CEPII Working Paper”, No. 3, February 2012.
11. Helpman E. (1987), *Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries*, „Journal of the Japanese and International Economics”, Vol. 1, No. 1, March 1987, s. 62–81.
12. Hummels D., Levinsohn J.A. (1995), *Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 110, No. 3, August 1995, s. 799–836.
13. Johansson A., Olaberria E. (2014), *Long-term Patterns of Trade and Specialisation*, „OECD Economics Department Working Papers”, No. 1136.
14. Johnson H.G. (1959), *Economic development and international trade*, „Nationaløkonomisk Tidsskrift”, Vol. 97, s. 253–272.
15. Krugman P.R. (1995), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, „Brookings Papers on Economic Activity”, No. 1, s. 327–377.
16. Mucha-Leszko B., Kąkol M. (2012), *Polityka handlowa w warunkach Pax Americana i Pax Britannica*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia”, vol. XLVI, nr 2, s. 153–163.
17. Mucha-Leszko B. (2012), *Policentryzacja układu sił gospodarczych a multilateralna polityka handlowa*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia”, vol. XLVI, nr 2, s. 165–174.
18. Nelson R.E., Phelps E.S. (1996), *Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth*, „American Economic Review”, Vol. 86, No. 1–2, March 1996, s. 69–75.
19. Poncet S. (2006), *The Long Term Growth Prospects of the World Economy: Horizon 2050*, „CEPII Working Paper”, No. 16, October 2006.
20. Ward K. (2012), *The World in 2050. From the Top 30 to the Top 100*, „HSBC Global Research”, January 2012.
21. Wojtas M. (2008), *Potencjalne korzyści z Rundy Doha dla krajów rozwiniętych i rozwijających się*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, Sectio H Oeconomia”, vol. XLII, s. 219–234.
22. WTO, *World Trade Report 2007. Six decades of multilateral trade cooperation. What have we learnt?*
23. WTO, *World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade*.

Perspectives of international trade growth

This paper investigates the perspectives of international trade growth. The main findings are: 1) over the coming half century, world trade is expected to outpace GDP growth; 2) the geographical center of trade will continue to shift towards emerging economies; 3) with certain exceptions, export structure does not change importantly.