

# Piotr Gabrielczak, Tomasz Serwach

---

## Załamanie światowych obrotów handlowych na przełomie 2008 i 2009 roku – przegląd potencjalnych przyczyn

---

Ekonomia Międzynarodowa nr 1, 50-66

---

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

# Załamanie światowych obrotów handlowych na przełomie 2008 i 2009 roku – przegląd potencjalnych przyczyn

---

Piotr Gabrielczak\*  
Tomasz Serwach\*\*

## Wstęp

Światowe obroty handlowe zmniejszyły się drastycznie na przełomie 2008 i 2009 roku, co zostało określone w literaturze ekonomicznej jako wielkie załamanie handlu (ang. *Great Trade Collapse*). Jakkolwiek, zważywszy na okoliczności (globalny kryzys finansowy), samo zmniejszenie się międzynarodowych obrotów towarowych było dla większości ekonomistów czymś oczywistym, to skala tego zjawiska zaskoczyła obserwatorów. W rezultacie sformułowano wiele potencjalnych odpowiedzi na pytanie o przyczyny nadmiernego – w stosunku do zmiany światowej produkcji – spadku wolumenu handlu międzynarodowego. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie tych propozycji oraz wskazanie, które z nich najlepiej wyjaśniają załamanie handlu.

W pierwszej części artykułu zaprezentowano zmiany zachodzące w obszarze wymiany międzynarodowej pod koniec 2008 i na początku 2009 roku. W kolejnej części przedstawiono najczęściej wymieniane przyczyny załamania handlu w omawianym okresie.

---

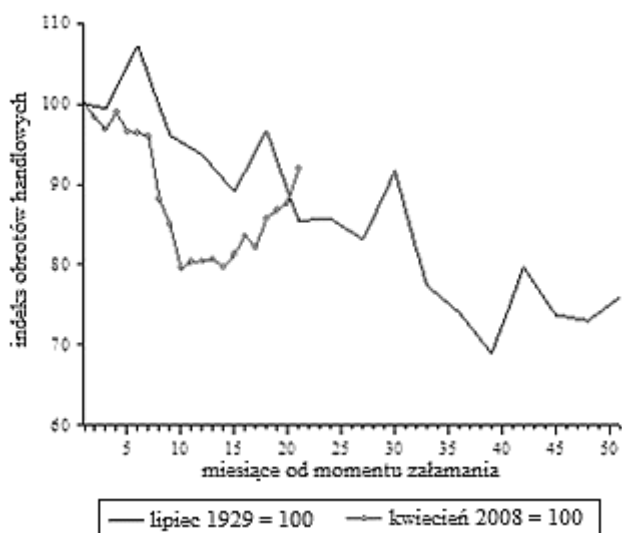
\* Piotr Gabrielczak – doktorant w Katedrze Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej, absolwent kierunku Stosunki Międzynarodowe na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym UŁ.

\*\* Tomasz Serwach – doktorant w Katedrze Wymiany Międzynarodowej, absolwent kierunku Stosunki Międzynarodowe na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym UŁ.

## Handel międzynarodowy w czasie kryzysu finansowego 2008–2009

Kryzys finansowy w USA w dość krótkim czasie przekształcił się w kryzys realnej sfery gospodarki i rozprzestrzenił się w skali globalnej, a jedną z jego cech charakterystycznych było gwałtowne załamanie światowych obrotów handlowych. O ile realny PKB całego świata spadł w 2009 o 2,2% r/r, o tyle wolumen światowych obrotów handlowych skurczył się aż o 12,2% (WTO 2010). Warto odnotować, że to załamanie handlu było bardziej gwałtowne niż w trakcie Wielkiego Kryzysu w latach 1929–1933. Spadek wolumenu obrotów handlowych odnotowany w trakcie 9 miesięcy, począwszy od listopada 2008 roku, był tak duży, że może być porównany jedynie z załamaniem, które w przypadku Wielkiego Kryzysu zajęło 24 miesiące (Baldwin 2009). Zmiany obrotów handlowych w czasie kryzysu z lat 2008–2009 i Wielkiego Kryzysu zostały zaprezentowane na wykresie 1.

**Wykres 1.** Wolumen światowego handlu



Źródło: Eichengreen, O'Rourke (2009), *A Tale of Two Depressions*, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>, cytowane za: O'Rourke (2009), s. 32.

Z powyższych rozważań wynika, że reakcja handlu międzynarodowego była nadmierna w stosunku do zmiany produkcji oraz okazała się bardziej gwałtowna (w krótkim okresie) niż w trakcie Wielkiego Kryzysu. Interesujące wydaje się określenie przyczyn takiej nadwrażliwości obrotów handlowych w stosunku do zmian PKB na przełomie 2008 i 2009 roku/ Wcześniej należy jednak wskazać różnice między zmniejszającym się handlem artykułami nieprzetworzonymi i przetworzonymi. W przypadku tych pierwszych spadek obrotów wynikał przede wszystkim z obniżających się cen<sup>7</sup>. W rezultacie eksport krajów o monokulturze surowcowej spadł drastycznie – przykładowo – eksport Angoli zmniejszył się w pierwszym kwartale 2009 roku o 51,4% w ujęciu r/r, a w drugim kwartale 2009 roku – o 59,4% r/r, a w przypadku Sierra Leone było to odpowiednio 26,8% i 17,6% (Kandiero, Ndikunama 2009, s. 191). Z kolei skurczenie się handlu dobrami przetworzonymi było rezultatem głównie zmiany wolumenu. Uważa się, że dostosowania wolumenu spowodowały gwałtowny spadek eksportu przede wszystkim krajów azjatyckich – np. w lutym 2009 roku Japonia odnotowała 50% (w ujęciu r/r) spadek eksportu (Tanaka 2009, s. 200).

## Przyczyny załamania handlu

Zmniejszenie się wolumenu obrotów towarowych było spowodowane wieloma czynnikami, przy czym najczęściej odpowiedzialność za drastyczne załamanie handlu przypisuje się odmiennym strukturom wymiany międzynarodowej i światowej produkcji. Wskazuje się także, że znaczenie czynnika

---

<sup>7</sup> Odnotować trzeba, że spadek cen surowców, zwłaszcza mineralnych, miał miejsce od połowy 2008 r., tj. poprzedził załamanie na rynkach finansowych spowodowane upadkiem banku inwestycyjnego Lehman Brothers (Baldwin 2009, s. 4–5). Świadczyć to może o pęknięciu bańki nie tylko na rynku nieruchomości, ale także na rynku surowcowym. O występowaniu takiej bańki może świadczyć chociażby gwałtowny wzrost cen surowców mineralnych (zwłaszcza ropy naftowej) oraz surowców (artykułów) rolnych (czego skutkiem był tzw. kryzys żywnościowy) w latach poprzedzających kryzys finansowy 2008–2009.

strukturalnego było intensyfikowane przez zachodzące w obrębie międzynarodowych łańcuchów dostaw dostosowania do kurczącego się popytu. Mniejsze znaczenie przypisuje się innym czynnikom, choć część ekonomistów zaznacza, że wzrost kosztów związanych z organizacją transakcji handlowych mógł negatywnie wpłynąć na wolumen światowej wymiany.

## Integracja wertykalna

Próbując określić przyczyny załamania obrotów handlowych pod koniec 2008 roku, eksperci z dziedziny handlu zagranicznego często wskazują na istotną rolę integracji wertykalnej<sup>8</sup>. Na początku XXI wieku charakterystyczne było bowiem wielokrotne przekraczanie granic państwowych przez komponenty, zanim dobro finalne zostało wyprodukowane. Spadek popytu na dobro finalne wywołuje dostosowania w obrębie całego łańcucha dostaw. Baldwin i Evenett (2009) podają przykład laptopów produkowanych w Chinach i eksportowanych przez nie głównie do Stanów Zjednoczonych. Spadek amerykańskiego popytu na laptopy pociąga za sobą nie tylko zmniejszenie handlu tymi dobrami, ale także spadek handlu komponentami niezbędnymi do produkcji laptopów. Należy zauważyć, że część tych komponentów pochodzi ze Stanów Zjednoczonych. Oznacza to, że międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji powoduje, iż eksport i import danego kraju zmieniają się w tym samym kierunku w reakcji na szok popytowy<sup>9</sup>. Bems, Johnson i Yi

---

<sup>8</sup> Integracja wertykalna w skali międzynarodowej zwana jest także międzynarodową fragmentaryzacją produkcji, ponieważ oznacza ona podział procesu produkcyjnego na określone etapy odbywające się w co najmniej dwóch krajach.

<sup>9</sup> Z drugiej strony dany kraj może jedynie importować dobro wytwarzane przez powiązane wertykalnie podmioty z innego kraju. Niemniej jednak, zwłaszcza w przypadku dóbr zaawansowanych technologicznie, integracja wertykalna skutkuje zarówno importem dobra finalnego, jak i eksportem komponentów. Komponenty o wysokiej technologii wytwarzane są w kraju rozwiniętym, a następnie eksportowane do kraju o niskich kosztach pracy, gdzie następuje montaż. Kolejnym etapem jest import dobra finalnego dokonywany przez kraj

(2009) przytaczają podobny przykład dotyczący handlu samochodami i częściami samochodowymi pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Kanadą.

Dostosowania odbywające się w ramach międzynarodowego łańcucha dostaw mają często na celu ograniczenie zapasów<sup>10</sup>. W rezultacie światowe obroty handlowe zmniejszają się, gdyż maleje handel dobrami służącymi nie tylko do natychmiastowej sprzedaży, ale również do zasilenia zapasów. Nowoczesne techniki zarządzania zapasami typu *just-in-time* intensyfikują zatem reakcję światowego handlu na zmiany globalnej aktywności gospodarczej (Henn, McDonald 2009, s. 21). Przykładowo – pomiędzy sierpniem 2008 roku a sierpniem 2009 roku zapasy przedsiębiorstw zmniejszyły się w Stanach Zjednoczonych o ok. 100 miliardów USD – częściowo za ten stan rzeczy odpowiada spadek importu komponentów (Alessandria, Kaboski, Midrigan 2010, s. 10).

Istnieją głosy wskazujące, że w czasie kryzysu często dochodzi do renacjonalizacji łańcucha dostaw<sup>11</sup> (Bems, Johnson, Yi 2009, s. 80). Zatem w czasie załamania gospodarczego producenci dóbr finalnych w mniejszym stopniu korzystają z zagranicznych półproduktów, co ujemnie wpływa na obroty handlowe. Altomonte i Ottaviano (2009) wskazują jednak, że, chociażby z uwagi na zobowiązania kontraktowe, trudno jest w krótkim okresie zrezygnować ze współpracy z dotychczasowymi dostawcami. W tym ujęciu dostosowania zachodzące w ramach łańcucha dostaw nie polegają na roze-

---

rozwinęty, gdyż to głównie kraje zaawansowane gospodarczo kreują popyt na produkty charakteryzujące się wysoką technologią.

<sup>10</sup> Pod pojęciem zapasów rozumie się nie tylko zmagazynowane produkty finalne na sprzedaż, ale również materiały promocyjne, opakowania oraz półfabrykaty i części zamienne (np. związane z eksploatacją i serwisem gwarancyjnym dobra finalnego), które stają się przedmiotami równoległej wymiany między eksporterami i importerami.

<sup>11</sup> Renacjonalizacja łańcucha dostaw polega na wykorzystywaniu w większym stopniu krajowych komponentów. Taka sytuacja może wynikać m.in. ze wzrostu ryzyka (łatwiej jest zagwarantować terminowość dostaw i odpowiednią jakość produkcji, gdy proces wytwórczy odbywa się w mniejszej liczbie krajów) oraz presji politycznej (w szczególności programy typu „made in USA” wspierające nabywanie krajowych produktów mogą zmniejszać atrakcyjność zaopatrywania się w półprodukty w innych państwach).

rwaniu tego łańcucha i zaprzestaniu zaopatrywania się w komponenty zagraniczne. Dochodzi natomiast do zmiany wolumenu obrotów pomiędzy dotychczasowymi uczestnikami procesu produkcji dobra finalnego.

Trzeba dodać, że owym dostosowaniom realnym towarzyszą dostosowania nominalne. W szczególności należy zwrócić uwagę na odmienny sposób obliczania PKB i wartości obrotów handlowych – PKB liczone jest w oparciu o wartość dodaną, podczas gdy statystyki handlowe oparte są głównie o nominalną wartość dóbr handlowych. Załamanie obrotów handlowych jest zatem po części fenomenem statystycznym – wartość obrotów handlowych zmniejsza się o wartość dodaną kreowaną na ostatnim etapie produkcji, ale także o wielokrotnie liczoną wartość dodaną generowaną na wcześniejszych etapach (Freund 2009, s. 62).

## Struktura handlu międzynarodowego

Strukturalne przyczyny załamania handlu międzynarodowego mogą przyjmować dwojaki charakter. Po pierwsze należy odwołać się do koncepcji związanej z poziomem zapasów utrzymywanych w handlu międzynarodowym, jednak w tym przypadku trzeba podkreślić inny aspekt tego zagadnienia. Importerzy, z uwagi na wynikającą z dystansu i barier administracyjnych mniejszą elastyczność łańcucha dystrybucji, zmuszeni są do gromadzenia znacznie większych zapasów towarów, materiałów lub półproduktów niż producenci czy dystrybutorzy dóbr produkowanych w kraju. Dane z rynku amerykańskiego pokazują, że firmy dystrybucyjne utrzymują czterokrotnie większe zapasy niż firmy produkcyjne (Alessandria, Kaboski, Midrigan 2010, s. 5). Oznacza to, iż handel zapasami stanowi istotny element wymiany międzynarodowej, przy czym spadek popytu na dobro finalne zawsze pociąga za sobą także spadek obrotu zapasami. Co więcej, spadek popytu na dobro finalne skłania dystrybutorów do pozbywania się nadwyżek magazynowych.

Zatem przepływy zapasów reagują na kryzys jeszcze elastyczniej niż sprzedaż samego dobra finalnego.

Zjawisko, które w literaturze nazywa się efektem strukturalnym (*compositional effect*), dotyczy głównie handlu dobrami finalnymi. Podkreśla się przy tym, że faktycznie handel międzynarodowy najpoważniej ucierpiał w tych sektorach, w których również produkcja spadła najsilniej (Levchenko, Lewis, Tesar 2010, s. 20). Jednak takie rozumienie nie wyjaśnia nieproporcjonalnie dużego i wyjątkowo szybkiego spadku wartości handlu. Często podkreśla się (np. Baldwin i Taglioni 2009, Levchenko, Lewis, Tesar 2010), iż sedno problemu tkwi w strukturze handlu. Zdecydowaną większość wymiany międzynarodowej stanowią trwałe dobra konsumpcyjne takie jak samochody, ubrania czy sprzęt RTV i AGD. Nie są to zatem ani dobra niezbędne do realizacji podstawowych potrzeb ludzkich (być może z wyjątkiem odzieży), ani dobra wymagające regularnego i częstego odtwarzania w celu utrzymania przydatności do użycia. Dlatego też często bywają one określane dobrami „odkładalnymi” (*postponeable goods*), ponieważ ich nabywcy są w stanie odłożyć zakup.

Jeden z proponowanych mechanizmów działania efektu strukturalnego (Baldwin, Taglioni 2009, s. 47–48) wygląda następująco: kryzys stał się czynnikiem destabilizującym rynek, co wywołało panikę nie tylko wśród inwestorów, ale również wśród prywatnych konsumentów, którzy stracili orientację i nie potrafili przewidzieć rozwoju wypadków. Wywołało to strach, związany np. z możliwością utraty pracy, czego wynikiem było zawieszenie wszelkich wydatków, które można było odłożyć w czasie. Jak było można przewidzieć, w największym stopniu szok popytowy dotknął właśnie dóbr „odkładalnych”, a ich udział w wymianie międzynarodowej był znacznie większy niż w produkcji ogółem, co przyczyniło się do załamania się handlu światowego.



Inne proponowane wyjaśnienie związane jest z zależnością między spadkiem procentowym i nominalnym. Zakłada się, że procentowy spadek wartości sprzedaży ogółem może być równy dla wszystkich dóbr, ale największa różnica wartości wyrażonej w pieniądzu wystąpi w przypadku dóbr drogich, zwykle wysokiej jakości (Berthou, Emlinger 2010, s. 21). Ponieważ zaś charakterystyce tej odpowiadają trwałe dobra konsumpcyjne, stanowiące większość struktury handlu międzynarodowego, to właśnie handel międzynarodowy jest szczególnie podatny na szoki związane z dekonjunkcją<sup>12</sup>. Potwierdzeniem tej hipotezy może być fakt, że spadek wolumenu handlu międzynarodowego wynika przede wszystkim ze zmian na intensywnym krańcu handlu międzynarodowego, nie zaś z dostosowań na krańcu ekstensywnym<sup>13</sup>. Oznacza to, iż spadek wartości jest głównie generowany przez zmniejszenie obrotów i spadek cen, a nie przez zmiany strukturalne takie jak podwyższony poziom ogłaszanych upadłości firm w określonych sektorach czy zmianę asortymentu handlowego (Behrens, Corcos, Mion 2010). Gdyby sektory o znacznym udziale handlu międzynarodowego ucierpiały silniej niż inne, można by spodziewać się np. ucieczki kapitału z tych gałęzi gospodarki, co

---

<sup>12</sup> Powyższe wyjaśnienie jest w istocie inaczej sformułowanym opisem zjawiska efektu strukturalnego. Można zauważyć, że w rzeczywistości warunkiem dla wystąpienia dysproporcji między spadkiem handlu międzynarodowego i np. PKB również w tym przypadku jest większa procentowa zmiana wartości sprzedaży dóbr drogich, choć w myśl poglądów Antoine'a Berthou i Charlotte Emlinger – różnica tych zmian nie musi być duża. Co ważne, takie ujęcie podkreśla fakt, iż tzw. wielkie załamanie się handlu jest w dużym stopniu kwestią raczej jego percepcji niż faktycznej asymetrii oddziaływania bodźców kryzysowych na handel międzynarodowy i inne agregaty makroekonomiczne.

<sup>13</sup> Tzw. zmiany na krańcu intensywnym handlu międzynarodowego (*intensive margin*) oznaczają zmiany jego wartości wynikające wyłącznie z fluktuacji cen i ilości sprzedawanych towarów. Zakłada się jednak, że dochodzi do wymiany między niezmiennym zestawem partnerów handlowych przy stałym asortymencie produktów przeznaczonych na eksport czy import. Pozostałe dostosowania rynkowe, ingerujące w strukturę strumieni handlowych, określa się zmianami na krańcu ekstensywnym (*extensive margin*). W szczególności obejmują one zmiany w obrębie liczby partnerów handlowych (tzw. liczby kontraktów) oraz w zakresie liczby wariantów dóbr eksportowo-importowych. Oba pojęcia, czyli zmiany na krańcu intensywnym i zmiany na krańcu ekstensywnym, są szeroko stosowane w literaturze anglosaskiej. Określenia te jednak znacznie rzadziej można spotkać w polskich opracowaniach ekonomicznych.

wiązałyby się z kolei z wyższą liczbą upadłości firm w sektorach czy spadkiem liczby produktów wytwarzanych na eksport.

## Aspekt finansowy transakcji handlowych

Za jedno z możliwych źródeł załamania handlu w wyniku kryzysu 2008 roku uznaje się również wzrost problemów związanych z finansowaniem wymiany handlowej. Zauważa się zwłaszcza, że poziom handlu międzynarodowego spadł najsilniej w tych branżach, które są najbardziej zależne od finansowania zewnętrznego poprzez kredyt (Bricongne i inni 2010, s. 9–10). O ile dostęp do zewnętrznego finansowania jest atutem firm w okresie prosperity, o tyle w czasie kryzysu bazowanie na kredycie może stanowić istotny problem dla firm stających w obliczu utrudnionego pozyskiwania środków. Jest to niekorzystne zwłaszcza dla tych przedsiębiorstw, które muszą spłacać pożyczki z okresu poprzedzającego kryzys, nie mając możliwości rolowania<sup>14</sup>.

Firmy te zmuszone są zatem do podniesienia cen w celu utrzymania płynności i operatywności. Nie zawsze jest to jednak możliwe, szczególnie w przypadku firm produkujących dobra standardowe – ze względu na zbyt dużą utratę konkurencyjności w wyniku drastycznego podniesienia cen. Tak nakreślona sytuacja może zatem rozwinąć się w dwóch kierunkach. W sektorach, w których niemożliwe jest podniesienie cen, rośnie liczba wycofujących się z rynku międzynarodowego firm bazujących na zewnętrznym finansowaniu. Z kolei w sektorach wytwarzających zindywidualizowane dobra, gdzie podwyżki są możliwe, dochodzi do wzrostu cen producentów, co stanowi szok podażowy dla firm handlowych (Haddad, Harrison, Hausman 2010, s. 5). Jednocześnie konsumenci, będący odbiorcami bezpośrednimi tychże

---

<sup>14</sup> Rolowanie kredytu polega na zaciągnięciu zobowiązania o późniejszym terminie zapadalności w celu spłaty pierwotnego kredytu. Ideą tego postępowania jest odroczenie momentu ostatecznej spłaty zobowiązania.

firm, naciskają na obniżki cen poprzez ograniczanie własnej konsumpcji (szok popytowy). Oznacza to, że firmy handlowe muszą absorbować silniejsze wstrząsy niż firmy produkcyjne lub konsumenci, co także może przekładać się na spadek ich zysków, a zatem i rentowności działalności handlowej. Nie mogą jednak wspierać się kredytem, ponieważ jego dostępność jest również dla nich ograniczona.

Należy także zwrócić uwagę na fakt, że czynniki finansowe są szczególnie ważne w krajach wysoko rozwiniętych. Zwykle funkcjonuje tam rozbudowany system bankowy, a banki ściśle współpracują z przedsiębiorstwami. Załamanie systemu bankowego przenosi się zatem na powiązane firmy, które np. tracą środki ulokowane w bankach albo wiarygodność płatniczą z powodu kłopotów instytucji finansowych obsługujących ich rachunki (por. Iacovone, Zavacka 2009). W krajach rozwiniętych powszechną praktyką jest również korzystanie z zaawansowanych instrumentów finansowych – z natury najbardziej wrażliwych na rozprzestrzeniające się w gospodarce impulsy kryzysu finansowego. Ponieważ zaś handel międzynarodowy, w przeciwieństwie do procesu produkcyjnego, realizowany jest głównie przez kraje rozwinięte, jego podatność na perturbacje finansowo-kredytowe jest większa niż w przypadku produkcji czy PKB (Haddad, Harrison, Hausman 2010, s. 15–16).

Wiąże się z tym jeszcze inny aspekt wpływu kryzysu finansowego na spadek światowych obrotów handlowych – dostępność konkretnych instrumentów kredytowania i zabezpieczania transakcji. Banki redukujące poziom ryzyka w trudnym okresie ograniczają usługi gwarancyjne, w tym także gwarancje płatności. Takie instrumenty płatnicze jak akredytywy czy inkasa nadal stosowane są w handlu międzynarodowym, zwłaszcza między partnerami z rozwiniętego i rozwijającego się kraju (Berthou, Emlinger 2010, s. 8). Brak dostępu do instrumentów przenoszących część ryzyka na bank pomniejsza możliwości podejmowania przez eksporterów i importerów bardziej nie-

pewnych transakcji. Tymczasem w obliczu kryzysu rośnie liczba transakcji, które zarówno partnerzy handlowi, jak i banki byliby skłonni uznać za ryzykowne. Tym samym efekt się nasila.

Trzeba jednak zaznaczyć, że czynnik finansowy budzi wiele kontrowersji. Z uwagi na fakt, że najwyższe spadki obrotów dotknęły sektory, w których powszechnie zewnętrznje finansuje się inwestycje potrzebne do rozwoju produkcji eksportowej (Bricongne i in. 2010, s. 33), właściwszym jest uznanie wpływu czynnika finansowego za jedną z odmian efektu strukturalnego, wiążącą się z wykorzystaniem konkretnych technologii (Freund 2009, s. 64). Inni badacze (np. Levchenko, Lewis, Tesar 2010) są zdania, że w ogóle nie można w ten sposób tłumaczyć nieproporcjonalnego załamania się handlu, ponieważ dostępność kredytu spadła w równym stopniu dla wszystkich podmiotów rynkowych, nie tylko tych eksportujących i importujących.

## Działania protekcyjnistyczne

Niemal zawsze podczas trudności gospodarczych pojawia się skłonność do stymulowania gospodarki poprzez środki hamujące import i/ lub wspierające eksport. Z tego powodu jedną z naturalnych odpowiedzi na pytanie o przyczynę gwałtownego spadku światowych obrotów handlowych na przełomie 2008 i 2009 roku jest nasilenie się protekcyjnizmu. Niemniej jednak wydaje się, że taka odpowiedź byłaby nieuprawniona. Panuje raczej pogląd, że w czasie przedstawianego załamania obrotów handlowych protekcyjnizm odegrał niewielką rolę (Gamberoni, Newfarmer 2009, s. 49). Istnieje kilka powodów, dla których poszczególne władze opierały się tendencjom protekcyjnistycznym. Henn i McDonald (2010) wymieniają:

- Stosunkowo wczesne uznanie przez decydentów, że protekcyjnizm może przyczynić się do przedłużenia kryzysu. Przykładowo – już podczas szczytu G-20 w listopadzie 2008 roku władze najbardziej rozwiniętych

gospodarek świata uzgodniły powstrzymanie się od protekcjonizmu. Choć deklaracje polityczne nie zawsze mają odzwierciedlenie w praktyce, uzgodnienia G-20 stanowiły podstawę wywierania presji antyprotekcjonistycznej;

- Wywierana przez międzynarodowe organizacje rządowe (zwłaszcza MFW i WTO) na poszczególne kraje presja antyprotekcjonistyczna;
- Szybkie zastosowanie ekspansywnej polityki fiskalnej i monetarnej przez państwa dotknięte kryzysem – tego rodzaju reakcja władz zmniejszyła trudności gospodarcze i jednocześnie osłabiła popyt na środki protekcjonistyczne;
- Powszechność cel *ad valorem*, a nie specyficznych – przy spadających cenach importowanych dóbr cła specyficzne mogłyby skutkować wzrostem płatności celnych w stosunku do wartości dobra (cła *ad valorem* nie wywołują takiego efektu);
- Znaczenie globalnych sieci dostaw – produkcja dóbr finalnych w coraz większym stopniu wymaga importowanych półproduktów, a zatem producenci tychże dóbr finalnych stanowili przeciwwagę dla podmiotów domagających się zastosowania środków protekcjonistycznych<sup>15</sup>.

Jakkolwiek teza o istotnym wpływie protekcjonizmu na załamanie handlu po upadku Lehman Brothers<sup>16</sup> nie wydaje się prawdziwa, analiza wzorców protekcji pozwala na sformułowanie kilku istotnych wniosków. Po pierwsze okazuje się, że między listopadem 2008 roku a październikiem 2009 roku mnogość środków o charakterze protekcjonistycznym dotyczyła

---

<sup>15</sup> Jakkolwiek w czasie kryzysu pojawiała się skłonność do intensywniejszego wykorzystywania krajowych komponentów (renacjonalizacja łańcucha dostaw), z uwagi na bieżące zobowiązania kontraktowe firmy w dalszym ciągu były zmuszone do współpracy z partnerami zagranicznymi. W takiej sytuacji wszelkie działania protekcjonistyczne wpływały na mniejszą zyskowność przedsięwzięć, w których uczestniczyły jednocześnie firmy krajowe i podmioty zagraniczne.

<sup>16</sup> Lehman Brothers to amerykański bank inwestycyjny. Jego upadłość we wrześniu 2008 roku rozpoczęła załamanie na światowych rynkach finansowych.

niewielkiej liczby sektorów gospodarki. Z danych Global Trade Alert wynika, iż w tym czasie 60% środków protekcyjnych było skoncentrowanych w obrębie zaledwie 20 sektorów gospodarki<sup>17</sup> (Aggarwal, Evenett 2009, s. 2). Po drugie, mimo częstych zapewnień o wspieraniu za pomocą różnych środków polityki gospodarczej sektorów nowoczesnych, stymulujących wzrost lub przyjaznych środowisku przyrodniczemu, władze poszczególnych krajów prowadziły defensywną politykę handlową. Ściślej rzecz ujmując, wspierano sektory już przed kryzysem korzystające z protekcji. Wśród sektorów, w których wprowadzano w krajach rozwiniętych nowe środki protekcjonistyczne, znalazły się m.in. różne branże związane z rolnictwem, sektor tekstylny-odzieżowy oraz sektor metalowy. Tymczasem uważa się, że we wszystkich tych sektorach przewagę komparatywną posiadają kraje słabiej rozwinięte (Aggarwal, Evenett 2009, s. 11). Po trzecie kraje wprowadzające restrykcje handlowe często uciekały się do środków pozataryfowych. Przykładowo – UE wprowadziła nowe subsydia eksportowe dla masła, sera i mleka w proszku, a Indonezja zezwoliła na handel kilkoma grupami produktów (np. zabawkami, elektroniką użytkową) jedynie za pośrednictwem pięciu portów i lotnisk (Gamberoni, Newfarmer 2009, s. 50). Szczególnie często wykorzystywane były instrumenty antydumpingowe. W 2008 roku liczba postępowań antydumpingowych w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła o 31%, a liczba zastosowanych środków antydumpingowych – o 19% (Bown 2009, s. 55).

---

<sup>17</sup> Global Trade Alert wyodrębnia środki, które nie zmieniają lub poprawiają sytuację zagranicznych podmiotów, środki mogące niekorzystnie wpływać na położenie zagranicznych podmiotów, jak również środki, które dyskryminują zagraniczne podmioty. Teza o koncentracji protekcjonizmu w obrębie niewielkiej liczby sektorów jest prawdziwa bez względu na to, czy analizuje się jedynie środki dyskryminujące firmy zagraniczne, czy też wszystkie zastosowane środki.

## Podsumowanie

Intensywność reakcji światowych obrotów handlowych na osłabienie aktywności gospodarczej na przełomie 2008 i 2009 roku skłoniła wielu badaczy do refleksji na temat przyczyn zaistniałej sytuacji. W rezultacie przeprowadzono wieloaspektową analizę ukierunkowaną na wskazanie powodów załamania handlu. Najważniejszą rolę odegrały czynniki strukturalne intensyfikowane przez międzynarodową fragmentaryzację produkcji. Wzrost trudności związanych z finansowaniem transakcji międzynarodowych jest natomiast wyjaśnieniem, które empirycznie nie zostało ostatecznie potwierdzone. Z kolei brak istotnego nasilenia się działań protekcyjnych wyklucza upatrywanie w protekcyjnym czynnikiem sprawczym zmniejszenia się wolumenu obrotów towarowych.

Większość badaczy jest jednak zgodna co do natury fenomenu obserwowanego od 2008 roku, podkreślając, że znaczny spadek wartości i wolumenu handlu w wyniku kryzysu nie wynika z powstania nowego mechanizmu gospodarczego, ale raczej z rozmiaru szoku, jakim stał się dla gospodarki światowej tzw. kryzys hipoteczny (Alessandria, Kaboski, Midri-gan 2010, s. 2). Oznacza to, że po ustaniu szoku handel powinien równie szybko odbudować swoją wartość. Zatem wielkie załamanie handlu (*Great Trade Collapse*) powinno się przekształcić w wielkie ożywienie handlu (*Great Trade Revival*) (Baldwin, Taglioni 2009, s. 53). Efekt ten znajduje odzwierciedlenie w statystykach handlowych. Pomiedzy majem a listopadem 2009 roku wolumen światowego eksportu zwiększył się o 10% (Henn, McDonald 2010, s. 21). Szacuje się, że w 2010 roku wolumen światowego handlu zwiększy się o 13,5% r/r (WTO 2010).

## Bibliografia

- Aggarwal V., Evenett S. (2009), *Protectionism in the 2008–2009 Financial Crisis*, “BASC News”, Vol. 12 (Fall 2009), The Berkeley APEC Study Center.
- Alessandria G., Kaboski J., Midrigan V. (2010), *The Great Trade Collapse of 2008–09: An Inventory Adjustment?*, NBER Working Paper Nr 16059, Cambridge.
- Altomonte C., Ottaviano G. (2009), *Resilient to the crisis? Global supply chains and trade flows* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Baldwin R. (2009), *The great trade collapse: What caused it and what does it mean?* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Baldwin R., Evenett S. (2009), *Introduction and recommendations for the G20* [w:] Baldwin R., Evenett S. (red.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Baldwin R., Taglioni D. (2009), *The great trade collapse and trade imbalances* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Behrens K., Corcos G., Mion G. (2010), *Trade collapse or trade crisis?*, Vox Weekly Digest, 21 marca 2010 r.,  
<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4781> [data dostępu: 10.10.2010].
- Bems R., Johnson R.C., Yi K.M. (2009), *The collapse of global trade: update on the role of vertical linkages* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade*



*Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.

Berthou A., Emlinger C. (2010), *Crises and the Collapse of World Trade: the Shift to Lower Quality*, CEPII Working Paper Nr 2010-07, Paryż.

Bown C. (2009), *Protectionism is on the rise: antidumping investigations* [w:] Baldwin R., Evenett S. (red.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, A VoxEU.org Publication, 2009.

Bricongne J-C., Fontagné L., Gaulier G., Taglioni D., Vicard V. (2010), *Firms and the global crisis: French exports in the turmoil*, European Central Bank Working Paper Nr 1245, Frankfurt nad Menem.

Burstein A., Kurz C.J., Tesar L. (2008), *Trade, Production Sharing and the International Transmission of Business Cycles*, NBER Working Paper Nr 13731, Cambridge.

Freund C. (2009), *The trade response to global downturns* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.

Gamberoni E., Newfarmer R. (2009), *Trade protection: incipient but worrisome trends* [w:] Baldwin R., Evenett S. (red.), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, A VoxEU.org Publication, 2009.

Haddad M., Harrison A., Hausman C. (2010), *Decomposing the Great Trade Collapse: Products, Prices, and Quantities in the 2008–2009 Crisis*, NBER Working Paper Nr 16253, Cambridge.

Henn C., McDonald B. (2010), *Avoiding Protectionism*, „Finance and Development”, marzec 2010.

- Iacovone L., Zavacka V. (2009), *Banking crises and exports: Lessons from the past*, World Bank Policy Research Working Paper Nr 5016, Waszyngton.
- Kandiero T., Ndikumana L. (2009), *Africa, the trade crisis and WTO negotiations* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Levchenko A., Lewis L., Tesar L. (2010), *The Collapse of International Trade during the 2008–2009 Crisis: In Search of the Smoking Gun*, NBER Working Paper Nr 16006, Cambridge.
- O'Rourke K. (2009), *Government policies and the collapse in trade during the Great Depression* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- Tanaka K. (2009), *Trade collapse and international supply chains: Japanese evidence* [w:] Baldwin R. (red.), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences, and Prospects*, A VoxEU.org Publication, 2009.
- WTO (2010), *Trade likely to grow by 13.5% in 2010, WTO says*, [http://www.wto.org/english/news\\_e/pres10\\_e/pr616\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres10_e/pr616_e.htm) [data dostępu: 21.09.2010].