

# Jerzy Dudziński

---

## Cenowe i dochodowe "terms of trade" jako mierniki korzyści z handlu zagranicznego we współczesnym handlu międzynarodowym : (na przykładzie wybranych krajów Ameryki Łacińskiej)

---

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 49/2, 49-59

---

2017

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.



---

STUDIA I MATERIAŁY

---

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-04

**Jerzy Dudziński\***

Uniwersytet Szczeciński

**CENOWE I DOCHODOWE *TERMS OF TRADE*  
JAKO MIERNIKI KORZYŚCI Z HANDLU ZAGRANICZNEGO  
WE WSPÓŁCZESNYM HANDLU MIĘDZYNARODOWYM  
(NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH KRAJÓW  
AMERYKI ŁACIŃSKIEJ)**

**Streszczenie**

Przedstawione w opracowaniu wyniki badań dotyczących *terms of trade* na przykładzie wybranych krajów Ameryki Łacińskiej wskazują, że w warunkach współczesnego handlu międzynarodowego cenowe *terms of trade* nie odzwierciedlają w sposób właściwy korzyści i konkurencyjności handlu zagranicznego krajów i regionów. Znacznie lepszym miernikiem korzyści osiąganym z handlu zagranicznego i kryterium jego opłacalności są dochodowe *terms of trade*, czyli siła nabywcza eksportu. Wskaźnik ten ujmuje bowiem także – w odróżnieniu od cenowych *terms of trade* – wpływ istotnego czynnika, jakim jest w obecnych warunkach wolumen eksportu.

Cenowe *terms of trade* odzwierciedlają w miarę poprawnie korzyści i konkurencyjność handlu zagranicznego w przypadku dóbr podstawowych (surowce i żywność). Rola tych ostatnich we współczesnym handlu międzynarodowym jest jednak znacznie mniejsza niż dawniej, przy czym udział wyrobów przemysłu przetwórczego rośnie w ostatnich

---

\* Adres e-mail: [jdudzi@wneiz.pl](mailto:jdudzi@wneiz.pl).

dekadach znacząco także w wywozie krajów rozwijających się (zwłaszcza Chiny i tzw. kraje nowo uprzemysłowione, a w badanej obecnie grupie krajów – Nikaragua).

**Słowa kluczowe:** *terms of trade*, handel międzynarodowy, ceny światowe, kraje rozwijające się

## Wprowadzenie

Tradycyjnie *terms of trade* traktowane są jako bardzo ważny, syntetyczny wskaźnik (miernik) odzwierciedlający kierunki i skalę wpływu cen na handel zagraniczny oraz wzrost gospodarczy krajów i regionów. W większości publikacji (zarówno o charakterze naukowym, jak i użytkowym) pojęcie *terms of trade* utożsamiane jest z kategorią cenowych *terms of trade (commodity lub net barter terms of trade – CTOT)*.

W obecnych warunkach funkcjonowania handlu międzynarodowego, gdy znacznie ponad połowa obrotów przypada na dobra przetworzone, a w wywozie największego światowego eksportera – Chin – odsetek ten przekracza wyraźnie nawet 90%, pojawiają się jednak wątpliwości, czy CTOT stanowią właściwy miernik korzyści i efektywności handlu zagranicznego oraz jego wpływu na wzrost gospodarczy. Wyrażane są one zwłaszcza w publikacjach poświęconych Chinom i tzw. krajom nowo uprzemysłowionym (Francis, 2007).

Analizę zmian *terms of trade* jako mierników korzyści i efektywności handlu zagranicznego w odniesieniu do krajów Azji (w tym Chin), przedstawiono we wcześniejszych opracowaniach (Dudziński, 2015a, 2015b). Wyniki przeprowadzonych w nich badań w pełni potwierdzają wskazane wyżej zastrzeżenia odnośnie do funkcji pełnionych przez CTOT.

Celem niniejszego opracowania jest zatem próba znalezienia odpowiedzi na pytanie: czy wspomniane wcześniej zastrzeżenia co do CTOT (jako adekwatnego miernika korzyści i konkurencyjności handlu zagranicznego) znajdują również potwierdzenie w krajach Ameryki Łacińskiej.

W pierwszej części opracowania przedstawiono syntetyczne ujęcie kategorii *terms of trade* przedstawiane w literaturze, a nawiązujące do teorii Prebisch-Singera. W drugiej dokonano analizy kształtowania się CTOT wybranych krajów Ameryki Łacińskiej, odznaczających się zróżnicowaną strukturą eksportu i różną

dynamiką wolumenu wywozu (Nikaragua, Argentyna, Peru, Wenezuela). Uzyskane wyniki porównano następnie z dynamiką wartości eksportu. W kolejnej części analizą objęto zmiany tzw. dochodowych *terms of trade* (*income terms of trade* – DTOT) na tle dynamiki wolumenu wywozu. W ostatniej przedstawiono syntetyczne podsumowanie przeprowadzonych badań. W pracy wykorzystano metodę statystyczno-opisową.

Zakres czasowy badań obejmuje lata 2001–2015. W pracy oparto się przede wszystkim na źródłach statystycznych pochodzących z UNCTAD oraz IMF.

## 1. *Terms of trade* jako kryterium korzyści z handlu zagranicznego

*Terms of trade* są jednym ważniejszych pojęć występujących w teorii i praktyce międzynarodowych stosunków ekonomicznych. W literaturze o charakterze podręcznikowym akcentuje się, iż są one miernikiem ukazującym w sposób syntetyczny korzyści (lub konkurencyjność) wymiany z zagranicą danego kraju. W teorii międzynarodowych stosunków ekonomicznych termin *terms of trade* stosuje się do poszczególnych grup towarowych eksportowanych i importowanych przez poszczególne kraje lub grupy krajów (Dudziński, 2007). Prekursorami badań na temat długookresowych relacji cen w handlu międzynarodowym byli R. Prebisch i H. Singer, analizujący w połowie ubiegłego wieku relacje cen w handlu między krajami rozwijającymi się i uprzemysłowionymi. Sformułowali oni nadal żywo dyskutowaną tezę o trwałej tendencji pogarszania się *terms of trade* na niekorzyść surowców i żywności, a tym samym krajów rozwijających się (tzw. teoria P-S) (Bleaney, Greenaway, 1993; Block, Sapsford, 1999; Sarkar, Singer, 1992).

W ostatnim okresie punkt ciężkości prowadzonych analiz przenosi się z towarów na kraje (Ziesemer, 2010). Wiąże się to z interesującą i coraz szerzej dyskutowaną kwestią tzw. *manufacture to manufacture terms of trade*, czyli pogarszania się relacji cen dóbr przetworzonych w obrotach krajów rozwijających się z krajami rozwiniętymi gospodarczo (Chakraborty, 2013; Maizels, 2000).

W literaturze przedstawia się różne rodzaje *terms of trade* (towarowe, dochodowe, czynnikowe itp.), jednak najczęściej analizowana jest kategoria cenowych (towarowych) *terms of trade* (*commodity* lub *net barter terms of trade*). W ujęciu statystycznym przedstawia się ją jako relację dynamiki cen eksportowych do importowych w badanym okresie. Tego rodzaju podejście – sprowadzające pojęcie *terms*

*of trade* wyłącznie do relacji cenowych – występuje w większości opracowań naukowych z dziedziny handlu międzynarodowego, a także w rocznikach statystycznych (np. *Handbook of Statistics* wydawany przez UNCTAD czy Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego publikowany w naszym kraju przez GUS).

Na podkreślenie zasługuje – sygnalizowany już fakt – że *terms of trade* traktowane są jako swoiste kryterium opłacalności lub korzyści osiąganych z handlu zagranicznego. Spotyka się więc sformułowania, że mierzą one i „skalę korzyści i strat” (Guzek, 2006), a poprawiające się *terms of trade* „zwiększają dochód realny” (Świerkocki, 2011), i stanowią zarazem „wskazówkę co do zmian korzyści krajów prowadzących wymianę” (Bożyk, Misala, Puławski, 1998).

K. Marczewski wskazuje, że ceny w handlu zagranicznym w postaci różnego rodzaju wskaźników relatywnych są „miarami konkurencyjności wymiany z zagranicą oraz korzyści z tej wymiany dla dobrobytu społecznego” (Marczewski, 2014).

W dalszej części niniejszego opracowania przeprowadzono zatem analizę kształtowania się CTOT w XXI wieku, na przykładzie wybranych krajów Ameryki Łacińskiej. Państwa te odznaczają się ogólnie niższym udziałem dóbr przetworzonych w wywozie niż kraje Azji, analizowane we wspomnianych wcześniej opracowaniach dotyczących *terms of trade* (Dudziński, 2015a, 2015b). Udział dóbr przetworzonych w eksporcie (2015 r.) wynosi w przypadku Wenezueli 8%, Peru 12%, Argentyny 29%, a w Nikaragui jest wyraźnie wyższy (47%). Ustępuje on jednak znacznie odsetkowi notowanemu średnio w krajach Azji (67%) i łącznie światowemu eksportowi (70%) (UNCTAD, 2017). Wybór tych krajów podyktowany jest faktem, iż we wspomnianej wcześniej literaturze prezentuje się pogląd, że CTOT – w przypadku krajów o surowcowo-rolnej strukturze eksportu – lepiej odzwierciedlają pozytywne efekty wpływu korzystnych relacji cenowych na handel zagraniczny i gospodarkę.

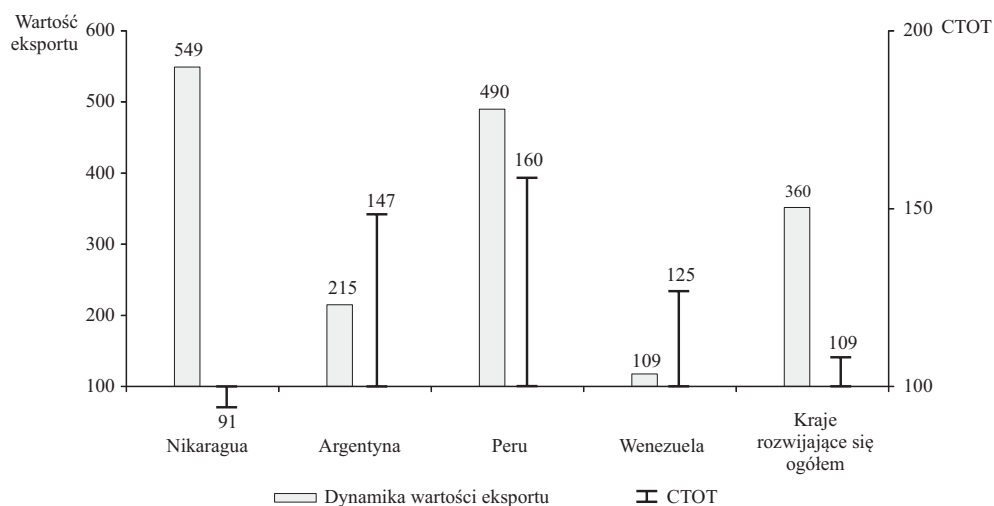
## **2. Zmiany CTOT a dynamika eksportu w wybranych krajach Ameryki Łacińskiej w XXI wieku**

W XIX wieku obserwujemy bardzo wyraźne przekształcenia w kształtowaniu się relacji cenowych dwóch głównych grup towarowych. Ceny surowców i żywności wzrosły w latach 2000–2015 blisko dwukrotnie (bez paliw o 70%), podczas gdy ceny dóbr przetworzonych zaledwie o nieco ponad 30% (IMF, 2017; UNCTAD,

2017). Te nowe relacje cen znalazły oczywiście wyraźne odzwierciedlenie w kształtowaniu się CTOT w przekroju krajów (por. rys. 1).

Szczególnie wysoką dynamiką charakteryzowały się CTOT krajów o surowcowo-rolnej strukturze wywozu. W latach 2001–2015 wzrosły one w Peru o 60% (średnio w krajach rozwijających się zaledwie o 9%) – rysunek 1. CTOT Wenezueli poprawiły się też znacząco, bowiem o 25%. Należy jednak zaznaczyć, że jeszcze rok wcześniej wskaźnik ten wynosił aż 216 (2000 = 100). Jego drastyczny spadek w 2015 roku należy łączyć z bardzo silną niżką cen ropy naftowej, dominującej w eksporcie tego kraju. Względnie korzystnie kształtowały się też CTOT Argentyny (zwyżka o 47%).

Rysunek 1. Dynamika wartości eksportu oraz CTOT wybranych krajów Ameryki Łacińskiej w latach 2001–2015 (2000 = 100)



Źródło: UNCTAD (2016, 2017).

Bardzo niekorzystnie zmieniały się natomiast CTOT Nikaragui. W kraju tym zanotowano bowiem bezwzględną obniżkę CTOT, aż o blisko 10%, co należy wiązać ze wspomnianym, relatywnie wyższym udziałem dóbr przetworzonych w wywozie tego państwa.

Porównanie zmian CTOT z dynamiką wartości eksportu analizowanych państw (por. rys. 1) okazuje się wysoce interesujące. Ogólnie można stwierdzić, że

występuje brak wyraźnej zależności między skalą zmian CTOT i wartości eksportu. Jedynym wyjątkiem jest Peru, w przypadku którego można zaobserwować wysoką korelację między zmianami CTOT i wartościami eksportu.

Jaskrawym przykładem braku zależności między analizowanymi obecnie zmiennymi jest Nikaragua. Bezwzględnej obniżce CTOT o 9% towarzyszył bowiem aż ponad pięciokrotny wzrost wartości wywozu (wartość eksportu krajów rozwijających się ogółem wzrosła w tym czasie blisko czterokrotnie). Również w przypadku Wenezueli korzystnym CTOT towarzyszyła wręcz stagnacja wywozu (w całym piętnastoletnim okresie zanotowano bowiem zwyżkę wartości eksportu o zaledwie 9%).

W odniesieniu do Argentyny omawiana zależność nie uwidoczniła się również zbyt wyraźnie. Korzystnym zmianom CTOT (wzrost o 40%) towarzyszył zaledwie dwukrotny wzrost wartości eksportu (wsk. 215). Przypomnieć należy, że w tym czasie wartość eksportu w krajach rozwijających się wzrosła blisko czterokrotnie.

Podsumowując powyższe rozważania można więc stwierdzić, że w warunkach współczesnej gospodarki światowej CTOT w ograniczonym stopniu wpływają na dynamikę wartości eksportu. Oznacza to, że tradycyjnie przypisywana im rola wskaźnika korzyści z handlu zagranicznego i miernika jego efektywności realizowana jest obecnie w niewielkim zakresie. Teza ta –zweryfikowana, jak wspomniano wcześniej, na przykładzie krajów Azji – znajduje więc potwierdzenie również w przypadku analizowanych obecnie krajów Ameryki Łacińskiej.

### **3. Cenowe a dochodowe *terms of trade* – rola wolumenu eksportu**

Jak wskazuje się we współczesnej literaturze, cena jest tylko jednym z czynników determinujących opłacalność obrotów z zagranicą. Równie istotne są krajowe koszty produkcji, będące pochodną wydajności pracy i efektywności wykorzystania czynników produkcji (Evolution..., 2005). Przykładowo spadek cen w eksporcie, spowodowany wyższą wydajnością pracy, może zwiększyć dobrobyt kraju, pomimo pogorszenia się *terms of trade* (Świerkocki, 2011).

W przypadku dóbr przetworzonych – ze względu na ich znacznie większą elastyczność podaży – rośnie zarazem znacząco rola wolumenu wywozu jako determinanty opłacalności łącznego eksportu, przy czym wolumen eksportu odgrywa w przypadku wspomnianych dóbr zdecydowanie większą rolę niż w odniesieniu

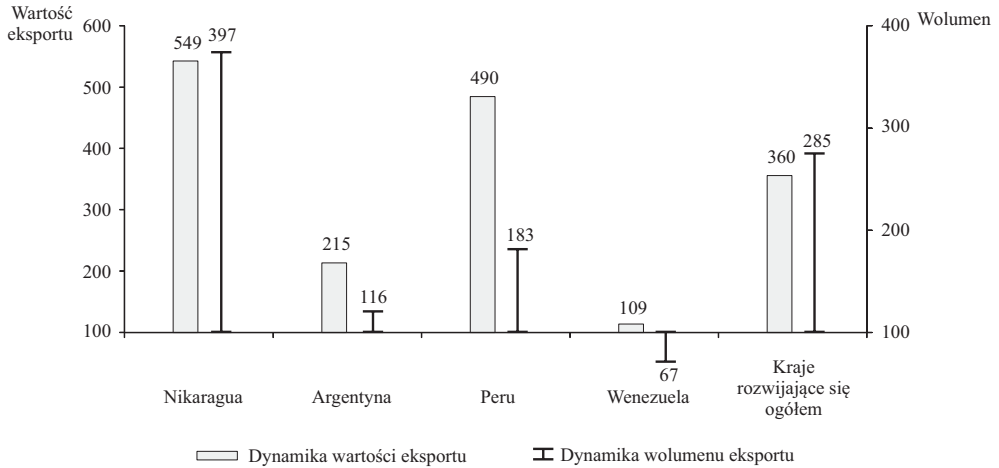
do surowców i żywności, z uwagi na niską elastyczność podaży (jak i popytu) tych ostatnich (Evolution..., 2005). W tym kontekście odpowiedniego wyeksponowania wymaga fakt, że udział dóbr przetworzonych w łącznym eksporcie krajów rozwijających się wzrósł z około 10% w latach 50. ubiegłego wieku, do 70% obecnie (Chakraborty, 2013; UNCTAD, 2017).

W literaturze zwraca się ponadto uwagę, że w efekcie szybko rosnącej wydajności pracy w przemyśle przetwórczym dany kraj (eksporter) może uzyskiwać większy wolumen importu (z tej samej ilości czynników wytwórczych zaangażowanych w działalność eksportową) nawet wówczas, gdy CTOT pogarszają się (Evolution..., 2005). Jak wskazałem we wcześniejszym opracowaniu, typowym przykładem są tu Chiny, dysponujące możliwością zwiększenia konkurencyjności swojego eksportu poprzez politykę niskich cen eksportowych. W przypadku surowców i żywności podstawową determinantą eksportu pozostaje natomiast cena, kształtująca się pod wpływem globalnych relacji popytowo-podażowych (tzw. cena światowa, występująca na giełdach i aukcjach).

W obecnych warunkach, gdy zdecydowana większość handlu międzynarodowego przypada na wyroby przemysłu przetwórczego, a te ostatnie mają także wyraźnie większy – niż surowce i żywność – udział w obrotach zagranicznych krajów rozwijających się, lepszym miernikiem korzyści osiąganym z handlu zagranicznego jest wskaźnik dochodowych *terms of trade* (DTOT), określane często jako siła nabywcza eksportu (*purchasing power of exports*). Uwzględnia on bowiem – w odróżnieniu od CTOT – także wpływ zmian wolumenu wywozu. Pogorszenie samych tylko relacji cenowych w handlu zagranicznym nie musi więc wpływać negatywnie na wielkość wpływów z eksportu, jeśli zostanie zrekompensowane rosnącym silnie wolumenem wywozu. Jednocześnie, jak wskazuje się w literaturze, DTOT lepiej mierzą korzyści z handlu zagranicznego, gdy „zmieniają się one pod wpływem wzrostu gospodarczego” (Świerkocki, 2011).

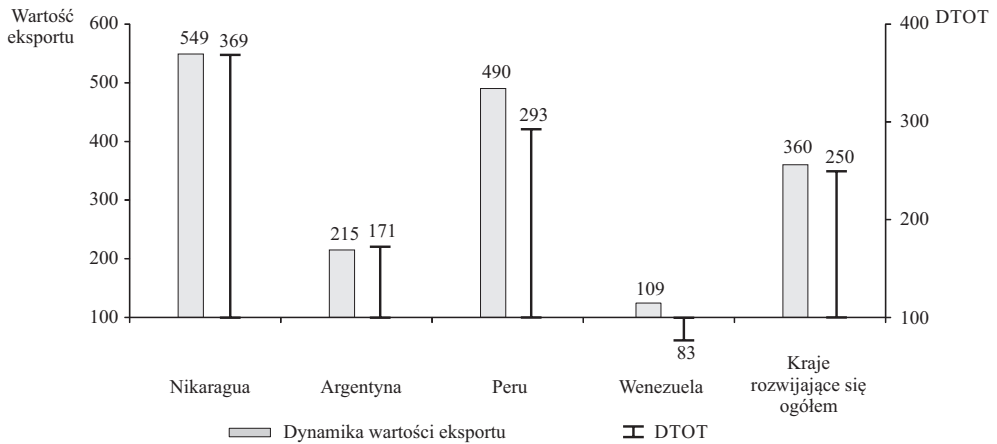
Bardzo interesująco przedstawiają się omawiane obecnie zależności zaprezentowane na rysunku 2. Ukazano na nim zmiany wartości eksportu oraz wolumenu wywozu. Można stwierdzić, iż dynamika wolumenu w znacznie większym stopniu tłumaczy zmiany wartości eksportu niż relacje cenowe. Najlepiej widać to na przykładzie krajów i regionów o względnie większym udziale dóbr przetworzonych w łącznym wywozie (Nikaragua i kraje rozwijające się ogółem). Bardzo niska dynamika wolumenu (wzrost zaledwie o 16%) tłumaczy także względnie słaby wzrost

Rysunek 2. Dynamika wartości i wolumenu eksportu  
wybranych krajów Ameryki Łacińskiej w latach 2001–2015 (2000 = 100)



Źródło: UNCTAD (2016); UNCTAD (2017).

Rysunek 3. Dynamika wartości eksportu oraz DTOT  
wybranych krajów Ameryki Łacińskiej w latach 2001–2015 (2000 = 100)



Źródło: UNCTAD (2016); UNCTAD (2017).

wartości eksportu Argentyny, mimo korzystnych CTOT. Bezwzględny spadek wolumenu wywozu wyjaśnia również bardzo złe wyniki dotyczące wartości eksportu Wenezueli (przy korzystnych CTOT).

Podobne uwagi można poczynić do rysunku 3, na którym ukazano zależność między dynamiką wartości eksportu oraz zmiany DTOT. Ten ostatni wskaźnik (zwany niekiedy siłą nabywczą eksportu) uwzględnia bowiem jednocześnie oddziaływanie wolumenu i relacji cenowych. Jak wyraźnie wynika z rysunku 3, nie ulega wątpliwości fakt, że między omawianymi obecnie zmiennymi występuje znacznie silniejsza korelacja niż obserwowana w przypadku wartości eksportu i CTOT. Można zatem stwierdzić, że wyniki badań dotyczących wybranych krajów Ameryki Łacińskiej również potwierdzają wniosek, iż we współczesnych warunkach funkcjonowania gospodarki światowej DTOT są lepszym miernikiem konkurencyjności i korzyści z handlu zagranicznego niż CTOT. Potwierdza się również teza, że wspomniane zależności uwidaczniają się szczególnie wyraźnie w przypadku krajów o dużym udziale dóbr przetworzonych w łącznym wywozie.

## Podsumowanie

Rozważania przeprowadzone w niniejszym opracowaniu dotyczące wybranych krajów Ameryki Łacińskiej potwierdzają wnioski sformułowane na podstawie wcześniejszych badań odnoszących się do innych grup krajów (Azja).

Po pierwsze, w warunkach współczesnego handlu międzynarodowego CTOT nie odzwierciedlają w sposób właściwy korzyści i konkurencyjności handlu zagranicznego krajów i regionów.

Po drugie, znacznie lepszym miernikiem korzyści osiągniętych z handlu zagranicznego i kryterium jego opłacalności są DTOT, czyli siła nabywcza eksportu. Wskaźnik ten ujmuje bowiem wpływ – w odróżnieniu od CTOT – także wpływ istotnego czynnika, jakim jest w obecnych warunkach wolumen eksportu.

Po trzecie, CTOT odzwierciedlają w miarę poprawnie korzyści i konkurencyjność handlu zagranicznego w przypadku dóbr podstawowych (surowce i żywność). Rola tych ostatnich we współczesnym handlu międzynarodowym jest jednak znacznie mniejsza niż dawniej, przy czym udział wyrobów przemysłu przetwórczego rośnie w ostatnich dekadach znacząco także w wywozie krajów rozwijających się (zwłaszcza Chiny i tzw. kraje nowo uprzemysłowione). W ten sposób warunki

współczesnego handlu międzynarodowego znacznie odbiegają od panujących w połowie ubiegłego wieku, kiedy to powstawała teoria Prebisch-Singera.

## Literatura

- Bleaney, M., Greenaway, D. (1993). Long-Run Trends in the Relative Price of Primary Commodities and in the Terms of Trade of Developing Countries. *Oxford Economic Papers*, 45.
- Block, H., Sapsford, D. (2000). Whither the Terms of Trade? An Elaboration of the Prebisch-Singer Hypothesis. *Cambridge Journal of Economics*, 24.
- Bożyk, P., Misala, J., Puławski, M. (1998). *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa: PWE.
- Budnikowski, A., Kawecka-Wyrzykowska, E. (red.) (1996). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Warszawa: PWE.
- Chakraborty, S. (2013). *Manufacture Exports of the Developing Countries and Their Terms of Trade vis-a-vis the Developed Countries: Is Industrialization of Developing Countries an "Escape route" from Prebisch-Singer Hypothesis?* Pobrano z: [http://courses.umass.edu/econ797arpollin/Manf\\_Manf\\_Tot.pdf](http://courses.umass.edu/econ797arpollin/Manf_Manf_Tot.pdf) (27.04.2013).
- Dudziński, J. (2007). Ceny w handlu międzynarodowym. W: J. Dudziński, H. Nakonieczna-Kisiel (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Szczecin: Wydawnictwo ZSB.
- Dudziński, J. (2015a). Uwagi o *terms of trade* we współczesnym handlu międzynarodowym. *Studia i Prace WNEiZ US*, 44 (1), 83–93.
- Dudziński, J. (2015b). Commodity and Income Terms of Trade as a Measure of Benefits in Contemporary International Trade (Based on the Example of Selected Asian Countries). *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 413, 11–20.
- Evolution in the Terms of Trade and Its Impact on Developing Countries (2005). W: *Trade and Development Report 2005*. UNCTAD.
- Francis, M. (2007). The Effect of China on Global Prices. *Bank of Canada Review*, Autumn.
- Guzek, M. (2006). *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa: PWE.
- IMF (2017). Pobrano z: [www.imf/external//np/res/commod/table1.pdf](http://www.imf/external//np/res/commod/table1.pdf) (5.03.2015).
- Maizels, A. (2000). The Manufactures Terms of Trade of Developing Countries with the United States, 1981–97. *QEH Working Paper Series*, January.
- Marczewski, K. (red.) (2014). *Ceny w handlu zagranicznym Polski, aspekty makro- i mikroekonomiczne*. Warszawa: Elipsa.
- Sarkar, P., Singer, H.W. (1992). The Prebisch-Singer Terms of Trade Controversy Revisited. *Journal of International Development*, 4 (3).

- Świerkocki, J. (2011). *Zarys ekonomii międzynarodowej*. Warszawa: PWE.
- UNCTAD (2016). *Handbook of Statistics*. New York.
- UNCTAD (2017). *Statistical Database*. Pobrano z: <http://unctadstat.unctad.org> (5.03.2017).
- Ziesemer, T.H.W. (2010). From Trends in Commodities and Manufactures to Country Terms of Trade. *UNU-MERIT Working Paper Series*, 22.

## COMMODITY AND INCOME TERMS OF TRADE AS A MEASURE OF BENEFITS IN CONTEMPORARY INTERNATIONAL TRADE (BASED ON THE EXAMPLE OF LATIN AMERICAN COUNTRIES)

### Abstract

The results of the study investigating terms of trade based on the example of selected Latin American countries presented in this paper indicate that in contemporary international trade, commodity terms of trade do not provide an appropriate reflection of the benefits and competitiveness of foreign trade of individual countries and world regions. It is income terms of trade, i.e. the export purchasing power, which offer a much more accurate measurement of benefits yielded by foreign trade and criterion of its profitability. The latter indicator – unlike commodity terms of trade – takes into account also the impact of another important factor, i.e. export volume. Commodity terms of trade provide a considerably accurate reflection of the benefits and competitiveness of foreign trade for primary commodities. The role of these commodities in contemporary international trade, however, has considerably decreased over the years. At the same time, the share of manufactured goods has been rising in the last decades also in the exports of developing countries (particularly China and the so-called new industrialised economies – and in the group of countries under study – Nicaragua).

*Translated by Joanna Bajera*

**Keywords:** terms of trade, international trade, world prices, developing countries

**JEL codes:** E64, F10, F40