

Agnieszka PIEKUTOWSKA<sup>1</sup>**ZMIANY *TERMS OF TRADE* W KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ****Streszczenie**

Do badania zmian relacji cen w handlu międzynarodowym stosuje się narzędzie zwane *terms of trade*. Intratna relacja cen towarów eksportowanych i importowanych sprawia, że handel zwiększa efektywność gospodarowania. Niestety, nie wszystkie kraje w jednakowym stopniu mogą z niej korzystać. Te, których główną ofertą są surowce lub żywność, a do takich zalicza się większość państw rozwijających się, odnoszą znacznie mniejsze korzyści z wymiany handlowej niż eksporterzy towarów przemysłowych. Ceny bowiem tych pierwszych kształtują się zdecydowanie mniej rentownie, wykazując się przy tym dużą niestabilnością. W rezultacie, *terms of trade* krajów rozwijających się najczęściej przejawia tendencję spadkową. Tymczasem, istnieje zależność między poziomem *terms of trade* a dochodem narodowym i rozwojem gospodarczym. Poprawa *terms of trade* wpływa na zwiększenie dochodu narodowego, a jego pogorszenie pociąga za sobą przeciwne skutki. Stąd tak istotne znaczenie ma odwrócenie tej niekorzystnej dla krajów rozwijających się tendencji, ponieważ wzrost cen surowców oznacza, że pojawia się źródło sfinansowania luki rozwojowej w tych krajach. Przy istniejącej elastyczności popytu i podaży powstają także warunki sprzyjające dalszej liberalizacji handlu.

**Słowa kluczowe:** ceny światowe, *terms of trade*, elastyczność popytu i podaży, towary masowe, towary zindywidualizowane

**CHANGES IN TERMS OF TRADE IN DEVELOPING COUNTRIES****Summary**

The tool called the 'terms of trade' is used to study the changes in relative prices in international trade. A favourable ratio of export prices to import prices increases the economic efficiency of trade. Unfortunately, not all countries are equally capable of achieving such a ratio. Those whose main range of exports include raw materials or food, i.e. developing countries, receive much lower benefits from trade than the exporters of industrial goods since the prices for the former are far less profitable and, what is more, highly unstable. As a result, the terms of trade of developing countries generally tend to decline. Meanwhile, there is a correlation among the levels of terms of trade, national income and economic development. Improved terms of trade increase national income, while their deterioration has an opposite effect. Therefore, it is important to reverse the unfavorable trends in developing countries. The increase in commodity prices means that there is a source of financing the development gap in these countries. With the existing flexibility of supply and demand, favourable conditions are also created for further trade liberalisation.

**Key words:** world prices, terms of trade, elasticity of demand and supply, bulk, personalised goods

---

<sup>1</sup> dr Agnieszka Piekutowska – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka; e-mail: a.piekutowska@interia.pl.

## 1. Wstęp

Podstawowym czynnikiem, który decyduje o dynamice handlu międzynarodowego, jego strukturze i opłacalności, są ceny światowe. Można powiedzieć, że zmiany cen światowych wpływają na rezultaty osiągane przez dany kraj w handlu międzynarodowym. Poziom tych cen zależy od wielu czynników o charakterze: strukturalnym, instytucjonalnym i koniunkturalnym, działających zarówno po stronie podaży, jak i popytu. Działanie tych czynników jest inne w odniesieniu do różnych grup towarów, co powoduje odmienne kształtowanie się ich cen.

Do badania zmian relacji cen w handlu międzynarodowym wykorzystuje się narzędzie zwane *terms of trade*. Wskaźnik ten określa warunki wymiany między krajami, relacje cenowe oraz relacje wymiany jednej grupy towarów na inną. Korzystna relacja cen towarów eksportowanych i importowanych sprawia, że handel zwiększa efektywność gospodarowania. Dzięki temu jest także możliwa poprawa bilansu handlowego.

Niestety, nie wszystkie kraje w jednakowym stopniu mogą czerpać te korzyści. Te, których główną ofertą są surowce lub żywność, a do takich zalicza się większość państw rozwijających się, odnoszą znacznie mniejsze korzyści z wymiany handlowej niż eksporterzy towarów przemysłowych, gdyż ceny tych pierwszych kształtują się zdecydowanie mniej intratnie. W rezultacie, *terms of trade* krajów rozwijających się najczęściej wykazuje tendencję spadkową.

Biorąc pod uwagę trudną sytuację gospodarczą w krajach rozwijających się, uzasadnione wydaje się określenie przyczyn niestabilności cen towarów oferowanych przez te kraje oraz kierunków i skutków zmian ich *terms of trade*. Różnice w kształtowaniu się *terms of trade* między dwiema grupami krajów pozwalają bowiem wyjaśnić przyczyny szybszego tempa rozwoju gospodarczego, a tym samym istniejącego w gospodarce światowej zróżnicowania rozwojowego.

## 2. Rodzaje *terms of trade*

Do badania zmian relacji cen w handlu międzynarodowym wykorzystuje się narzędzia znane w literaturze pod nazwą *terms of trade*. Stosunek ten, charakteryzując warunki wymiany, jest jednym z ważniejszych wyznaczników skuteczności wymiany z zagranicą [Międzynarodowe stosunki gospodarcze, 2004, s. 228]. Rozróżnia się *terms of trade* w handlu zagranicznym oraz w handlu międzynarodowym [Błaszczuk, 1999, s. 27]. Można mówić o cenowych (nominalnych), czynnikowych i ilościowych (realnych) *terms of trade* w handlu zagranicznym, które określają warunki wymiany. Cenowe (nominalne) *terms of trade* odzwierciedla wpływ zmian cen na dochód narodowy. Definicja tego wskaźnika, najczęściej wykorzystywana w literaturze, dotyczy relacji zmian cen towarów eksportowanych do zmian cen towarów importowanych:

$$T_c = \left( \frac{P_{Ex(t)}}{P_{Ex(0)}} : \frac{P_{Im(t)}}{P_{Im(0)}} \right) \cdot 100,$$

gdzie:

$P_{Ex}$  – przeciętne ceny towarów eksportowanych przez dany kraj,

$P_{\text{Im}}$  – przeciętne ceny towarów importowanych przez dany kraj,

$t$  – okres badany,

$0$  – okres początkowy.

Jeżeli dany kraj eksportuje towary, których ceny rosną, a importuje te, których światowe ceny spadają, to osiąga korzyści z handlu. Korzyści te mogą pojawić się również wtedy, gdy ceny towarów importowanych rosną, ale ceny towarów eksportowanych rosną szybciej. Z kolei, straty pojawiają się wówczas, gdy kraj będzie eksportował towary po cenach malejących, a importował po cenach rosnących [Guzek, 2006, s. 107].

Tak obliczony wskaźnik *terms of trade* informuje, o ile procent dynamika cen eksportowych była wyższa (niższa) od dynamiki cen importowych. Jeżeli przyjmuje on wartości większe od 100, to znaczy, że *terms of trade* poprawiło się i korzyści z handlu zagranicznego rosną. Jeśli jest mniejszy od 100 to znaczy, że *terms of trade* pogorszyło się w wyniku tego, że ceny importowe rosły szybciej niż eksportowe. Wskaźnik równy 100 oznacza, że dany kraj nie osiąga korzyści, ale również nie ponosi strat z handlu zagranicznego. Można powiedzieć, że analiza *terms of trade* ma na celu określenie zmian siły nabywczej jednej grupy towarowej w stosunku do innej. Inaczej mówiąc, towarów eksportowanych w stosunku do importowanych przez poszczególne kraje, pod warunkiem że w ich strukturze nie zachodzą zbyt wielkie zmiany [Międzynarodowe stosunki gospodarcze, 1997, s. 44].

Szczególną odmianą cenowych *terms of trade* jest towarowe *terms of trade*, czyli relacja cen jednej lub kilku grup towarowych do pozostałych grup [Współczesna gospodarka światowa, 2003, s. 95]. Jednak bardziej zaawansowanym wskaźnikiem jest dochodowe *terms of trade*. Jest to wskaźnik zmian cen w obrotach handlowych danego kraju, otrzymany w wyniku pomnożenia wskaźnika cenowych *terms of trade* przez indeks wolumenu eksportu:

$$T_{0tD} = \left( \frac{P_{\text{Ex}(t)}}{P_{\text{Ex}(0)}} \div \frac{P_{\text{Im}(t)}}{P_{\text{Im}(0)}} \right) \cdot Q_{\text{Ex}},$$

gdzie:

$T_{0tD}$  – dochodowe *terms of trade*,

$Q_{\text{Ex}}$  – wskaźnik dynamiki eksportu w cenach stałych (%),

pozostałe symbole – jak wyżej.

Dochodowe *terms of trade* dają odpowiedź na pytanie, czy w porównaniu z okresem wyjściowym dany kraj może sprowadzić z zagranicy więcej czy mniej dóbr. Jeżeli wskaźnik ten przyjmuje wartości większe od 100, świadczy to o zwiększonych możliwościach importowych danego kraju, także w sytuacji, gdy cenowe *terms of trade* spadają (pod warunkiem że spadek ten będzie rekompensowany odpowiednio szybkim wzrostem eksportu). Wskaźnik równy 100 oznacza, że nie nastąpił przyrost korzyści, ale również nie powstały straty. Dochodowe *terms of trade* wykorzystuje się zwłaszcza do analizy sytuacji gospodarczej krajów rozwijających się, w których wielkość importu jest ograniczona wpływami z eksportu. Dochodowe *terms of trade* informuje o warunkach rozwoju w tych krajach [Budnikowski, 2006, s. 78].

Do analizy zmian cen można także wykorzystać czynnikowe *terms of trade*. Wówczas wahania cen w eksporcie i imporcie są odnoszone do zmian gospodarczych, zachodzą-

cych wewnątrz danego kraju. Można mówić o jednoczynnikowych i dwuczynnikowych *terms of trade*. Wskaźnik jednoczynnikowych *terms of trade* ma postać:

$$T_L = T_C \cdot W_{Ex},$$

gdzie:

$T_C$  – cenowe *terms of trade*,

$W_{Ex}$  – indeks wydajności pracy w sektorze eksportowym danego kraju.

Ze wskaźnika jednoczynnikowych *terms of trade* wynika, że wzrost wydajności pracy poprawia *terms of trade* i powiększa korzyści ze zmian cen eksportowych i importowych, natomiast jej spadek – obniża je. Oznacza to, że z tytułu zaangażowania jednostki zasobu pracy w dziedzinach eksportowych można w badanym okresie uzyskać większy import niż w okresie wyjściowym. Formuła wskaźnika dwuczynnikowego *terms of trade* jest zbliżona do jednoczynnikowego, ale w praktyce bardzo rzadko stosowana. Podstawowa różnica między tymi wskaźnikami polega na tym, że jednoczynnikowe *terms of trade*, w przeciwieństwie do dwuczynnikowego, nie uwzględnia zmian kosztów produkcji towarów i usług eksportowanych i zastępujących import [*Współczesna gospodarka światowa*, 2003, s. 96].

Jednak należy pamiętać, że o korzyściach z wymiany decydują nie tylko relacje cen, lecz i kosztów, będące pochodną efektywności wykorzystania czynników produkcji. Miarą korzyści jest przecież różnica między cenami a kosztami, czyli zysk. Dlatego rzeczywiste zmiany korzyści lepiej odzwierciedla realne *terms of trade*. Dotyczy ono zmian ilości towarów eksportowanych do importowanych i informuje o tym, ile dany kraj powinien wyeksportować, aby móc importować określone ilości towarów, a obliczane jest według formuły:

$$T_i = \frac{Q_t^{Ex}}{Q_t^{Im}} \div \frac{Q_0^{Ex}}{Q_0^{Im}},$$

gdzie:

$Q_{Ex}$  – ilość towarów eksportowanych przez dany kraj,

$Q_{Im}$  – ilość towarów importowanych przez dany kraj,

$t$  – okres badany,

$0$  – okres początkowy.

Poziom *terms of trade* zależy nie tylko od krótkookresowych wahań cen związanych ze zmianą cenowych elastyczności, ale także od długookresowych tendencji [*Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 1997, s. 46]. Do ich badania wykorzystuje się cenowe *terms of trade* w handlu międzynarodowym obliczane:

$$T_{CM} = P_S : P_P,$$

gdzie:

$T_{CM}$  – cenowe *terms of trade* w handlu międzynarodowym,

$P_S$  – agregatowy indeks cen surowców rolnych, mineralnych oraz paliw na rynku międzynarodowym w danym roku w stosunku do ich cen na tym rynku w roku poprzednim,

$P_P$  – agregatowy indeks cen towarów przemysłowych na rynku międzynarodowym w danym roku w stosunku do ich cen w roku poprzednim (indeksy te są liczone przy wykorzystaniu formuły: Laspeyresa, Paaschego i Fishera).

Cenowe *terms of trade* w handlu międzynarodowym informuje o relacji zmian cen surowców rolnych, mineralnych oraz paliw na rynku światowym w danym roku w stosunku do ich cen w roku poprzednim, jak również o relacji do zmian cen towarów przemysłowych na rynku światowym w danym roku w stosunku do ich cen w roku poprzednim. W badaniach jest wykorzystywane także bardziej szczegółowe *terms of trade* w handlu międzynarodowym, które opisuje relacje:

- zmian cen paliw do zmian cen towarów przemysłowych;
- zmian cen pozostałych surowców do zmian cen towarów przemysłowych;
- zmian cen surowców rolnych do zmian cen towarów przemysłowych;
- zmian cen żywności do zmian cen towarów przemysłowych [Błaszczuk, 1999, s. 28].

Ze względu na trudności związane z obliczaniem wymienionych wskaźników, w praktyce najczęściej są obliczane cenowe *terms of trade*, o poziomie którego, a tym samym o opłacalności wymiany, decydują zmiany cen. Wyniki badań empirycznych potwierdzają, że wskaźnik *terms of trade* kształtuje się korzystniej i w związku z tym zapewnia większe korzyści z handlu dla krajów rozwiniętych niż rozwijających się.

### 3. Elastyczność popytu i podaży a poziom cen

Na poziom cen światowych wpływa szereg czynników: strukturalnych, instytucjonalnych oraz koniunkturalnych. Ich działanie jest inne wobec artykułów surowcowo-rolnych i artykułów przemysłowych [*Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 2013, s. 100]. Specyfika kształtowania się tych cen decyduje o podziale towarów na masowe (standaryzowane) i zindywidualizowane. Do pierwszej grupy zalicza się przede wszystkim surowce i artykuły rolne, czyli towary o identycznych walorach użytkowych, które w ten sposób łatwo zastąpić, gdy ich producent zechce podnieść cenę. Druga grupa to towary różniące się walorami użytkowymi, produkowane w krótkich seriach i w znacznym stopniu uzależniające odbiorcę od dostawcy, czyli głównie wyroby przemysłowe, chociaż w grupie tej znajdują się także niektóre artykuły żywnościowe i usługi (określone gatunki tytoniu i alkoholi czy też tzw. usługi specyficzne, a wśród nich te związane z turystyką), [*Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 1997, s. 46].

Zasadniczą przyczyną tego, że ceny towarów standaryzowanych kształtują się inaczej niż towarów zindywidualizowanych jest odmienne kształtowanie się popytu i podaży. W przypadku towarów masowych, cenowa elastyczność popytu jest zazwyczaj wyższa niż cenowa elastyczność podaży i oddziałuje między innymi na wynik polityki sprzedaży prowadzonej przez niektórych eksporterów. W krajach, w których dochody z eksportu stanowią główną część wpływów, spadek popytu na rynku światowym nie powoduje ograniczenia podaży celem stabilizacji cen. Natomiast często wywołuje efekt odwrotny. Aby utrzymać wpływy dewizowe na poziomie niezmiennym, kraje rozwijające się zwiększają podaż swoich towarów. Zdeformowana reakcja podaży na zmianę cen, zwłaszcza artykułów rolnych, pojawia się również w krajach wysoko rozwiniętych. W celu stabilizacji dochodów ludności rolniczej, kraje te wykorzystują bariery handlowe,

chroniące krajowych producentów. Następstwem tego są nadwyżki tych produktów, które są upłynniane za granicą [*Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 1997, s. 48].

Elastyczność podaży surowców jest z reguły wyższa niż artykułów rolnych. Wynika to głównie z mniejszego rozproszenia ich producentów i wiążących się z tym większych możliwości ich składowania. Z kolei, niska cenowa elastyczność popytu, przede wszystkim na surowce, jest wynikiem dużej zależności procesów technologicznych od dostaw tych surowców, szczególnie ropy naftowej. Aktywność gospodarcza największych importerów, czyli krajów rozwiniętych gospodarczo, kształtuje światowy popyt na surowce. Poprawa koniunktury zwiększa popyt i może przyczynić się do wzrostu ich ceny i odwrotnie. Zmiany popytu na surowce w większym stopniu decydują o ich cenach niż czynniki warunkujące elastyczność podaży tych dóbr, dlatego ceny surowców są określone przez popyt, a nie podaż. Popyt na artykuły żywnościowe w krajach wysoko rozwiniętych jest także mało elastyczny (tabela 1.).

**TABELA 1.**

**Główne przyczyny niestabilności cen artykułów rolno-spożywczych i surowców w krótkim okresie**

Niska cenowa elastyczność podaży – główne przyczyny	Niska cenowa elastyczność popytu – główne przyczyny
<b>Artykuły rolno-spożywcze</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– relatywnie długi cykl produkcyjny</li> <li>– wysokie koszty produkcji</li> <li>– ograniczone możliwości zmiany struktury produkcji</li> <li>– nietrwałość artykułów żywnościowych</li> <li>– wysokie koszty ich magazynowania</li> <li>– znaczne rozdrobnienie producentów</li> <li>– powolne docieranie sygnałów rynkowych</li> <li>– specyficzna organizacja sieci zbytu – rozdrobnienie produkcji i działalności pośredników</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zaspokajanie podstawowych funkcji organizmu ludzkiego i powoli zmieniająca się struktura konsumpcji</li> <li>– trudności magazynowania</li> <li>– rozdrobnienie konsumentów</li> </ul>
<b>Surowce naturalne</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– relatywnie długi okres nowych inwestycji i wysokie ich koszty, co utrudnia szybkie zwiększenie wydobycia</li> <li>– wysokość poniesionych nakładów inwestycyjnych</li> <li>– wysokie bieżące koszty eksploatacji, utrudniające zmniejszenie wydobycia w okresie spadku cen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– przemysły podstawowe i przetwórcze jako główni odbiorcy chętni do maksymalizacji zysku i utrzymania produkcji na niezmiennym poziomie</li> </ul>

Źródło: [Bożyk, Misala, Puławski, 2002, s. 237].

Stabilność cen towarów zindywidualizowanych w krótkim okresie wiąże się z wysoką cenową elastycznością ich podaży, znacznie wyższą od cenowej elastyczności popytu. Stawia to w uprzywilejowanej sytuacji dostawcę takiego towaru, który w pewnych sytuacjach może uzależnić odbiorcę od swoich dostaw. Dlatego kraje, w których

strukturze dominują takie właśnie towary, osiągają większe korzyści z wymiany handlowej. O większej elastyczności podaży dóbr przemysłowych decydują przede wszystkim: względnie krótki cykl produkcyjny, niskie koszty stałe, mniejsza zależność produkcji od warunków naturalnych, zróżnicowany asortyment, niskie koszty składowania towarów (tabela 2.).

**TABELA 2.**

**Główne przyczyny stabilności cen towarów zindywidualizowanych  
w krótkim okresie**

Wysoka cenowa elastyczność podaży	Wysoka cenowa elastyczność popytu	Inne
<ul style="list-style-type: none"> <li>– względnie krótki cykl produkcyjny</li> <li>– możliwość szybkiego dostosowania się do zmian w popycie</li> <li>– niski udział kosztów stałych w kosztach produkcji ogółem</li> <li>– możliwość „usztynienia” popytu względem cen</li> <li>– możliwość dywersyfikowania towarów</li> <li>– możliwość uruchomienia rezerw produkcyjnych</li> <li>– możliwość składowania towarów i relatywnie niskie tego koszty</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– brak bliskich substytutów usztyniających popyt względem cen</li> <li>– nawyki i przyzwyczajenia</li> <li>– wrażliwość na elastyczne zmiany poziomu cen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– polityka cenowa inwestorów producentów</li> <li>– polityka zagraniczna poszczególnych krajów</li> </ul>

Źródło: [Bożyk, Misala, Puławski, 2002, s. 241].

Ze względu na specyficzne cechy towarów standaryzowanych ich producenci, a przeważają wśród nich kraje rozwijające się, mają niewielkie możliwości w zakresie regulowania cen swoich towarów. Wydaje się, że jedynym czynnikiem różnicującym te ceny są koszty transportu związane z odległością od rynku zbytu. Międzynarodowe ceny towarów zmieniają się jednocześnie w długim okresie, wówczas mają miejsce przemiany strukturalne, techniczne, jak również zmiany w dochodach. Stąd do analizy długookresowych zmian cen w handlu międzynarodowym wykorzystuje się wskaźnik dochodowej elastyczności popytu i podaży [Bożyk, Misala, Puławski, 2002, s. 241], (tabela 3.).

Producenci towarów masowych osiągają mniejsze korzyści z wymiany handlowej także ze względu na kształtowanie się dochodowych elastyczności popytu i podaży na ich towary. Elastyczność ta, dla artykułów żywnościowych i surowców, kształtuje się na znacznie niższym poziomie niż w przypadku artykułów zindywidualizowanych. Wśród przyczyn tego stanu rzeczy wymienia się ograniczanie importu. Chodzi przede wszystkim o bariery stosowane przez kraje wysoko rozwinięte, utrudniające dostęp do ich rynków towarom wytwarzanym przez kraje rozwijające się, mimo posiadania przez nie przewagi komparatywnej w produkcji tychże towarów. Czynniki decydujące o wysokiej dochodowej elastyczności popytu i podaży na towary zindywidualizowane to przede wszystkim: zmiany w strukturze konsumpcji sprowadzające się do wzrostu za-

potrzebowania na towary przemysłowe, internacjonalizacja i liberalizacja życia gospodarczego przyczyniające się do poprawy warunków życia ludności, możliwość dostosowania się producentów i eksporterów do zmian po stronie popytu, jak również możliwość stymulowania popytu poprzez dywersyfikację towarów.

**TABELA 3.**

**Kształtowanie się dochodowych elastyczności popytu i podaży na towary standardowe**

Niska dochodowa elastyczność popytu – przyczyny	Niska dochodowa elastyczność podaży – przyczyny
<b>Artykuły żywnościowe</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– działanie prawa Engla</li> <li>– zmiany w strukturze spożycia (zmniejszenie popytu na artykuły prostsze i tańsze)</li> <li>– hamowanie przez wiele krajów świata rozwoju importu wskutek prowadzenia polityki samowystarczalności żywnościowej i bezpieczeństwa żywnościowego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowanie się producentów i eksporterów do zmian po stronie popytu</li> <li>– ograniczone możliwości stymulowania rozwoju popytu zagranicznego</li> </ul>
<b>Surowce naturalne</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– wysoka dynamika postępu technicznego</li> <li>– postępująca substytucja surowców naturalnych przez syntetyki</li> <li>– prowadzenie przez wiele krajów świata tzw. polityki bezpieczeństwa narodowego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– dostosowywanie się producentów i eksporterów do zmian po stronie popytu</li> <li>– ograniczone możliwości stymulowania popytu zagranicznego</li> </ul>

Źródło: [Bożyk, Misala, Puławski, 2002, s. 245].

#### **4. Zmiany *terms of trade***

W ekonomii istnieje szereg poglądów na temat kierunków zmian *terms of trade*, zwłaszcza krajów rozwijających się, często uzależnionych od surowców naturalnych. Począwszy od lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX wieku, za sprawą H. Singera [Singer, 1950, s. 473-485] i R. Prebischa [Prebisch, 1950], wśród wielu zwolenników na znaczeniu zyskał pogląd, że w długim okresie ceny zmieniają się na niekorzyść producentów surowców mineralnych i rolnych [Świerkocki, 2011, s. 80]. W efekcie, *terms of trade* krajów rozwijających się pogarsza się. Zwracano przy tym uwagę, że to pogorszenie *terms of trade* wynika z różnych przyczyn. Istotną rolę odgrywa spadek popytu importowego na artykuły rolne, będący wynikiem protekcjonizmu rolnego w krajach rozwiniętych. Z drugiej strony, głoszono pogląd, że rozwój przemysłu w krajach rozwijających się wymaga wprowadzenia ochrony w postaci barier celnych [Zukrowska, 2010, s. 11].

Mimo że wyniki badań H. Singera i R. Prebischa często są kwestionowane, wysunięta przez tych autorów hipoteza cieszy się dużą popularnością, a istnienie tego trendu spadkowego potwierdziły badania empiryczne. Jednak należy podczas ich analizy zwrócić uwagę na fakt, że te niekorzystne tendencje nie dotyczyły wszystkich su-



rowców, a okresy pogarszania się *terms of trade* przeplatały się z okresami ich poprawy [Czernichowski, Kopiński, Polus, 2012, s. 32].

Długookresowa analiza zmian *terms of trade* pozwala stwierdzić, że wskaźnik ten w okresie powojennym stale się pogarszał. Przy czym, ceny artykułów surowcowo-rolnych rosły zazwyczaj wolniej niż przemysłowych. Oznaczało to spadek siły nabywczej tych towarów wyrażanej w towarach przemysłowych oraz mniejsze korzyści z wymiany dla eksporterów tych towarów, czyli głównie krajów rozwijających się. Te szczególnie niekorzystne relacje dotyczyły lat 1960-1970, kiedy to ceny towarów surowcowo-rolnych kształtowały się średnio o 6% poniżej cen towarów przemysłowych (tabela 4.).

TABELA 4.

*Terms of trade* w latach 1950-1969

Lata	Wskaźnik zmian cen (1958=100)		<i>Terms of trade</i> towarów surowcowo-rolnych do towarów przemysłowych
	Towary surowcowo-rolne	Towary przemysłowe	
1950	101	81	125
1952	110	98	112
1955	104	94	112
1957	106	101	105
1958	100	100	100
1960	97	101	96
1962	94	102	92
1964	99	104	95
1966	100	108	93
1969	104	112	98

Źródło: [Współczesna gospodarka światowa, 2003, s. 97].

Pomyślny okres dla cen surowców i artykułów rolnych przypadł na lata powojenne i był związany z sezonowym brakiem tych towarów (tabela 4.). Podobna sytuacja wystąpiła na początku lat siedemdziesiątych i wiązała się z załamaniem produkcji rolnej na świecie. Susza i wzrost cen ropy naftowej spowodowały, że ceny towarów surowcowo-rolnych były średnio wyższe od cen towarów przemysłowych o prawie 50%. Jednak te pozytywne efekty, zwłaszcza z punktu widzenia krajów rozwijających się, trwały zaledwie kilka lat, ponownie przejawiając wolniejsze tempo wzrostu w stosunku do towarów przemysłowych. Lata dziewięćdziesiąte łączyły się z poprawą sytuacji na rynkach surowcowo-rolnych, chociaż ceny w tym czasie wykazywały znaczne wahania (tabela 5.).

W roku 1993 ceny wielu surowców spadły do nie notowanego wcześniej poziomu. W tym czasie wielu producentów ograniczyło podaż swoich towarów. Był to jednak krótkookresowy spadek cen, gdyż w roku 1994 ceny te zaczęły wykazywać silny wzrost. W trzecim kwartale 1994 roku przeciętny poziom tych cen był wyższy o 23% od notowanego pod koniec roku 1993 (tabela 5.). Przewidywano, że te pomyślne tendencje cenowe utrzymają się w kolejnych latach. Mimo to, już w 1995 roku ceny surowców i artykułów rolnych zaczęły ponownie spadać.

**TABELA 5.**

**Ceny surowców i artykułów rolnych w latach 1993-1995 (zmiana % w stosunku do roku poprzedniego)**

Towary	1993	1994	1995
<b>Ogółem:</b>	-10	4	14
– bez ropy naftowej	-8	17	14
<b>Żywność i napoje:</b>	3	27	11
– zboża	-3	7	-2
– napoje, tytoń, cukier	6	47	10
– rośliny oleiste i olej	5	6	-2
<b>Surowce przemysłowe:</b>	-14	26	17
– surowce pochodzenia rolnego	-16	21	20
– metale nieżelazne	-16	15	17
– ruda żelaza i złom	-5	5	11
<b>Surowce energetyczne:</b>	-10	-3	13
– ropa naftowa	-11	-4	14
– węgiel	-3	4	7

Źródło: [*Współczesna gospodarka światowa*, 2003, s. 99].

Na początku XXI wieku znowu nastąpiło odwrócenie tej tendencji. Ceny surowców zaczęły wzrastać, a produktów przemysłowych spadać. Wśród przyczyn zmiany tej sytuacji wymienia się przyspieszenie dynamiki wzrostu popytu światowego na te produkty. Nie bez znaczenia pozostała również silna ekspansja gospodarcza takich krajów, jak Chiny czy Indie [Dudziński, 2007, s. 22-23].

**TABELA 6.**

**Ceny surowców i dóbr konsumpcyjnych w gospodarce światowej**

Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2006
Ceny surowców	86,1	100,0	168,4	205,3
Ceny dóbr konsumpcyjnych	74,5	100,0	119,6	123,8

Źródło: [*International Financial Statistics Yearbook*, 2007, s. 79].

Rok 2008 był jednym z najbardziej dramatycznych epizodów w historii cen surowców. Po znaczącym wzroście nominalnych i realnych *terms of trade* w połowie 2008 roku, ceny surowców i artykułów rolnych zaczęły spadać. Był to efekt światowego kryzysu gospodarczego [*Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 2013, s. 111].

Na koniec 2008 roku ceny wielu artykułów wystandaryzowanych były znacznie niższe niż na początku roku. Ten silny spadek był widoczny aż do pierwszego kwartału 2009 roku. Następnie ceny towarów standaryzowanych zaczęły wzrastać. Według MFW, do końca 2009 roku ceny te wzrosły o ponad 40% od najniższej wartości w 2008 roku. W roku 2010 liczba towarów, których ceny wzrosły, była istotnie wyższa niż w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku. Prognozy przewidują dalszy wzrost cen surowców i artykułów rolnych w latach 2011-2013 [*Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, 2013, s. 111-112].

TABELA 7.

## Ceny surowców w latach 2008-2010

Indeksy cen surowców w USD			
Poziom indeksów (2000 rok =100), zmiana w %			
Wyszczególnienie	2008	2009	2010
Surowce ogółem	316	180	209
	33	-43	16
Żywność	233	185	189
	34	-20	2
Surowce dla przemysłu	237	142	154
	6	-40	8
Surowce rolne	151	107	110
	-3	-29	3
Surowce energetyczne	354	192	230
	42	-46	19
Ropa naftowa	344	189	229
	37	-45	21

Źródło: [Matthies, 2009, s. 12].

Rosnące ceny surowców oddziałują na *terms of trade*. Taka zmiana oznacza również, że wzrosną dochody inwestorów i dystrybutorów tychże surowców. W większości przypadków zmiany te nie pozostaną bez wpływu na wzrost gospodarczy danego kraju. Ta nowa sytuacja będzie wiązała się z pewnymi zjawiskami, które powinny sprzyjać dalszej integracji gospodarczej i liberalizacji handlu. Pozytywne efekty wynikają ze sposobu kształtowania się cenowej elastyczności popytu na surowce i żywność. Sztuczna cenowa elastyczność popytu sprawia bowiem, że rosnące ceny tych produktów mogą stanowić źródło finansowania luki rozwojowej w krajach rozwijających się. Z kolei, spadek cen produktów przemysłowych w warunkach wysokiej cenowej elastyczności popytu na te dobra może sprzyjać liberalizacji handlu [Żukrowska, 2010, s. 24-26].

## 5. Podsumowanie

Decydujący wpływ na kształtowanie się *terms of trade* mają ceny na rynkach światowych. Zasadniczą przyczyną, która sprawia, że ceny światowe surowców i żywności ulegają gwałtownym zmianom, a wyrobów przemysłowych są względnie stabilne, jest odmienne kształtowanie się ich popytu i podaży. Podstawowe znaczenie ma poziom cenowej elastyczności popytu i cenowej elastyczności podaży tych towarów.

Stabilność cen towarów zindywidualizowanych w krótkim okresie wiąże się z wysoką cenową elastycznością ich podaży, znacznie wyższą od cenowej elastyczności popytu. Stawia to w uprzywilejowanej sytuacji dostawcę takiego towaru. Dlatego kraje, w których strukturze dominują takie właśnie towary, osiągają większe korzyści z wymiany handlowej.

W przypadku towarów masowych, cenowa elastyczność popytu jest zazwyczaj wyższa niż cenowa elastyczność podaży. Jest to między innymi wynik polityki sprzedaży prowadzonej przez niektórych eksporterów. W krajach, w których dochody z eksportu

stanowią główną część wpływów, spadek popytu na rynku światowym nie powoduje ograniczenia podaży związanej ze stabilizacją cen. Natomiast często wywołuje efekt odwrotny. W celu utrzymania wpływów dewizowych na niezmiennym poziomie, kraje rozwijające się zwiększają podaż swoich towarów.

Ze względu na specyficzne cechy towarów standaryzowanych ich producenci, a przeważają wśród nich kraje rozwijające się, mają niewielkie możliwości w zakresie regulowania cen swoich towarów. Producenci towarów masowych osiągają mniejsze korzyści z wymiany handlowej także ze względu na kształtowanie się dochodowych elastyczności popytu i podaży na ich towary. Elastyczność ta dla artykułów żywnościowych i surowców kształtuje się na znacznie niższym poziomie niż w przypadku artykułów zindywidualizowanych. Wśród przyczyn tego stanu rzeczy wymienia się chociażby bariery stosowane przez kraje wysoko rozwinięte, utrudniające dostęp do ich rynków towarom wytwarzanym przez kraje rozwijające się.

Efektom tych niekorzystnych tendencji jest najczęściej pogarszające się *terms of trade* krajów rozwijających się, czyli eksporterów surowców i żywności. Tymczasem ma to istotne znaczenie z punktu widzenia korzyści, jakie dany kraj może osiągać z wymiany międzynarodowej. Istnieje bowiem zależność między poziomem *terms of trade* a dochodem narodowym i rozwojem gospodarczym. Poprawa *terms of trade* wpływa na zwiększenie dochodu narodowego, a ich pogorszenie przynosi przeciwnie rezultaty.

Analiza zmian *terms of trade* krajów rozwijających się pozwala stwierdzić, że okresy pogarszania się przeplatały się z okresami poprawy tego wskaźnika. Przy czym, ceny artykułów surowcowo-rolnych rosły zazwyczaj wolniej niż przemysłowych. Oznaczało to spadek siły nabywczej tych towarów wyrażanej w towarach przemysłowych oraz mniejsze korzyści z wymiany dla eksporterów tych towarów. Jednak na początku XXI wieku nastąpiło zdecydowane odwrócenie tej tendencji. Ceny surowców zaczęły wzrastać, a produktów przemysłowych spadać. Taka zmiana świadczy o tym, że pojawiło się źródło sfinansowania luki rozwojowej w krajach rozwijających się. Przy istniejącej elastyczności popytu i podaży powstały także warunki sprzyjające dalszej liberalizacji handlu.

## Literatura

- Bożyk P., Misala J., Puławski M. 2002 *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Budnikowski A. 2006 *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Błaszczuk D. 1999 *Międzynarodowe stosunki gospodarcze: wybrane zagadnienia*, Wydawnictwa Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Warszawie, Warszawa.
- Czernichowski K., Kopiński D., Polus A. 2012 *Kłątwa surowcowa w Afryce? Przypadek Zambii i Botswany*, CeDeWu, Warszawa.
- Dudziński J. 2007 *Uwagi na temat obecnego boomu surowcowego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

- Guzek M. 2006 *Międzynarodowe stosunki gospodarcze: zarys teorii i polityki handlowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- International Financial Statistics Yearbook* 2007, International Monetary Fund, Washington.
- Matthies K. 2009 *World Commodity Prices 2009-2010*, Hamburg Institute of International Economics, Hamburg.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze* 1997, A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze* 2004, W. Iskra (red.), Fundacja Innowacja, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna Warszawa.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze* 2013, E. Oziewicz, T. Michałowski (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Prebisch R. 1950 *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, United Nations Economic Commission for Latin America, New York.
- Singer H. W. 1950 *The distribution of gains between investing and borrowing countries*, „American Economic Review”, no. 2.
- Świerkocki J. 2011 *Zarys ekonomii międzynarodowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Współczesna gospodarka światowa* 2003, A. B. Kisiel-Łowczyk (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Warszawa.
- Żukrowska K. 2010 *Terms of trade i fair trade – teoria R. Prebischa dzisiaj*, [w:] *Fair Trade w globalizującej się gospodarce*, K. Żukrowska (red.), Szkoła Główna Handlowa, Oficyna Wydawnicza, Warszawa.