

MICHAŁ KRUSZKA

LIBERALIZACJA HANDLU MIĘDZY KRAJAMI AZJI POŁUDNIOWO-WSCHODNIEJ

I. UWAGI WSTĘPNE

Jednym z najczęściej badanych i komentowanych zjawisk gospodarczych zachodzących w XX w. stała się globalizacja i towarzyszący jej dynamiczny wzrost wolumenu wymiany handlowej. Równocześnie dostrzec można stopniową zmianę podmiotową wśród dominujących uczestników międzynarodowych stosunków gospodarczych, której najbardziej widocznym przejawem jest rosnąca rola przedstawicieli państw rozwijających się, a szczególnie reprezentantów Azji Południowo-Wschodniej¹.

Większość państw azjatyckich zaczęła wyraźnie otwierać się na konkurencję międzynarodową w drugiej połowie XX w. Wyrazem tego było obniżanie barier celnych, a także znoszenie ograniczeń pozataryfowych. Nie bez znaczenia były także zapoczątkowane w latach siedemdziesiątych i zintensyfikowane w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia programy reform wewnętrznych, które ustanowić miały stabilne zasady gospodarki rynkowej. Zainicjowano wówczas także procesy regionalnej integracji gospodarczej, które z czasem nabrały szerszego, bo także polityczno-społecznego charakteru. Zjawiskom tym towarzyszyło związanie się wielostronnymi układami prawnymi, które kreuja światowy system handlowy.

Wspomniane zjawiska można łącznie potraktować jako elementy liberalizacji polityki handlowej. Podstawowym celem analizy przeprowadzonej w niniejszym opracowaniu jest zbadanie, czy można dostrzec empirycznie weryfikowany związek między importem towarów a taką właśnie polityką. Realizacja powyższego zadania wymaga oszacowania funkcji popytu na import (*import demand function*) i określenia odpowiednich elastyczności. Uzyskane informacje mają duże znaczenie dla podmiotów odpowiedzialnych za wewnętrzne działania liberalizacyjne, gdyż dają podstawy do oceny kierunku i siły oddziaływania poszczególnych zmiennych.

¹ Ze względu na potencjał gospodarczy i demograficzny, a także znaczenie dla światowego handlu, w dalszej części pracy przedstawiciele państw azjatyckich zostaną zawężeni do wybranego grona krajów Azji Południowo-Wschodniej. Kryteria doboru przedstawione zostaną w dalszych partiach artykułu.

II. AZJA W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Udział państw rozwijających się w światowym handlu bardzo istotnie wzrósł, zwłaszcza w ciągu ostatnich dwóch dekad. Towarzyszy temu stopniowa zmiana kierunków przepływów towarowych, wskazująca na silny rozwój wzajemnych kontaktów między krajami, które wcześniej nie należały do najważniejszych podmiotów globalnej wymiany.

Tabela 1

Udziały w eksporcie towarów według importera w latach 1960-2006

Eksporter	Rok	Importer				
		Państwa rozwijające się			Państwa okresu transformacji	Państwa rozwinięte
		Afryka	Ameryka Łacińska Karaiby	Azja i Oceania		
Świat	1960	6,1	8,5	9,8	2,4	71,1
	1980	4,8	6,0	14,0	3,7	69,1
	1990	2,6	3,6	15,7	2,5	73,8
	2000	2,0	5,5	20,2	1,7	69,4
	2006	2,4	4,9	23,8	3,2	64,4
Państwa rozwijające się	1960	2,8	8,1	7,8	2,0	75,1
	1980	2,3	6,7	16,6	1,9	67,8
	1990	2,3	3,8	25,8	1,9	61,7
	2000	2,2	5,1	32,2	0,7	57,3
	2006	2,9	5,2	37,6	1,7	50,4
Państwa rozwijające się z Azji	1960	3,7	1,4	19,4	2,4	68,4
	1980	2,3	3,0	24,7	1,5	66,6
	1990	1,9	1,9	33,3	1,9	57,6
	2000	2,0	2,3	40,8	0,7	52,7
	2006	2,6	2,5	46,0	2,0	45,2

Objaśnienia na temat zasad grupowania poszczególnych państw znajdują się w: UNCTAD, *Development and Globalization. Facts and Figures*, UNCTAD, New York-Geneva 2008, s. 45.

Dane zaprezentowane w tabeli 1 wskazują, że kraje rozwijające się uzyskały w 2006 r. już blisko 35% udział w światowym imporcie towarów. W znakomitej większości głównymi odbiorcami z tego grona okazały się państwa azjatyckie, natomiast Ameryka Łacińska uzyskała drugie miejsce, zarówno z punktu widzenia wolumenu, jak i tempa wzrostu importu. Podkreślić należy, że gdy pod uwagę weźmie się przepływy, w których eksporterem są rozwijające się państw

azjatyckie, to okazuje się, że wartość ich wymiany wewnątrz regionu przewyższyła już w 2006 r. wymianę z krajami rozwiniętymi. Zauważyć też trzeba, że zmieniła się struktura przedmiotowa wymiany realizowanej przez mniej rozwinięte państwa. Jeszcze w połowie lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku około 45% jej wolumenu przypadało na towary rolnicze². Według rachunków UNCTAD, w 2005 r. ponad 70% obrotów przypadało już na wyroby przemysłowe³. Wskazane fakty dowodzą, że państwa azjatyckie nie są „surowcowym zapleczem” wysokorozwiniętych gospodarek światowych.

Dynamiczny wzrost rozmiarów międzynarodowego handlu powinien być łączony ze znoszeniem ograniczeń protekcjonistycznych. Temu procesowi patronuje Światowa Organizacja Handlu (WTO), którą utworzono jako pełnoprawny podmiot prawa międzynarodowego 1 stycznia 1995 r. W sferze instytucjonalnej zastąpiła ona GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* – Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu), który funkcjonował przez blisko pięćdziesiąt lat tylko jako quasi-organizacja międzynarodowa, w dodatku z ograniczonym zakresem normowania regulacji tworzonych na swoim forum. Państwa badanego regionu systematycznie przystępowały, najpierw do GATT, a potem do WTO (zob. tabela 2), tym samym związując się przepisami globalnie obowiązujących traktatów handlowych.

Tabela 2

Członkostwo państw Azji Południowo-Wschodniej w GATT/WTO

Państwo	Rok uzyskania członkostwa	Państwo	Rok uzyskania członkostwa
Bangladesz	1972	Makau	1991
Brunei Darussalam	1993	Malezja	1957
Chiny	2001	Myanmar (Birma)	1948
Filipiny	1995	Nepal	2004
Hongkong	1986	Pakistan	1948
Indie	1948	Singapur	1973
Indonezja	1950	Sri Lanka	1948
Japonia	1955	Tajlandia	1982
Kambodża	2004	Tajwan	2001
Korea	1967	Wietnam	2007

Objaśnienia: Hongkong i Makau są odpowiednio od 1997 r. i 1999 r. specjalnymi regionami administracyjnymi Chińskiej Republiki Ludowej (Chin kontynentalnych), ze względu na autonomię celną zostały jednak pełnoprawnymi sygnatariuszami GATT, a później członkami WTO.

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.wto.org.

² T. W. Hertel, *Potential gains from reducing trade barriers in manufacturing, services and agriculture*, „Review Federal Reserve Bank of St. Louis” 82, 2000, nr 4, s. 78.

³ UNCTAD, *Development and Globalization. Facts and Figures*, UNCTAD, New York-Geneva 2008, s. 47.

Ze względu na swój potencjał gospodarczy, który był nieporównanie mniejszy niż ten, którym dysponowały kraje wysokorozwinięte (nie dotyczy to Japonii), przedstawiciele Azji nie odgrywali zbyt znaczącej roli w GATT. W praktyce występowali wręcz jako bierni uczestnicy kolejnych rund negocjacyjnych, podporządkowujący się decyzjom o obniżaniu taryf celnych. Sytuację diametralnie zmienił „szok naftowy” z 1973 r. oraz problemy dotyczące negocjacji w sprawie handlu produktami rolniczymi.

W pierwszym przypadku bardzo negatywne odbiło się to na sytuacji gospodarczej państw rozwijających się z Ameryki Łacińskiej. Wiele z nich wstrzymało nawet spłatę zagranicznego zadłużenia lub wprowadziło programy gospodarcze, które odeszły od rynkowego ustalania kursu walutowego. Z kolei państwa azjatyckie podniosły na forum GATT problem zniekształcania konkurencji międzynarodowej przez protekcyjnistyczne działania USA i EWG.

Na początku lat osiemdziesiątych XX w. kilka najludniejszych państw regionu (np. Indie, Pakistan) wyraźnie zaostrzyło protekcję handlową. Stawki taryf celnych zostały znacząco podwyższone, co miało pomóc w przezwycięzeniu niekorzystnych tendencji w bilansie płatniczym. Z takim bagażem doświadczeń przedstawiciele rządów związanych z GATT przystąpili do Rundy Urugwajskiej, zainicjowanej w 1986 r.

W toku negocjacji okazało się, że kraje rozwijające się, raczej zniechęcone dotychczasowymi rezultatami funkcjonowania GATT, przestały zgadzać się na bezdyskusyjne obniżanie taryf celnych, bez wyraźnych koncesji na polach najbardziej dla nich interesujących. Kilkuletnie rokowania dowiodły, że formuła GATT wymaga daleko idących zmian. Należało do nich poszerzenie zakresu normowania wielostronnych traktatów liberalizujących światowy handel, powołanie trwałej formy instytucjonalnego nadzoru nad stworzonym systemem prawnym oraz rozbudowa i ulepszenie procedury rozwiązywania sporów.

Wśród najsilniej artykułujących potrzeby państw mniej rozwiniętych znalazły się Indie i Brazylia⁴. Umiejętnie prowadząc rokowania, czasami sięgając wręcz do blokowania rozmów, doprowadziły do przyjęcia rozwiązań uznawanych wówczas za całkowicie nowe, np. uwzględnienia w międzynarodowych umowach specjalnego i zróżnicowanego traktowania handlowego państw rozwijających się, klauzul ochronnych (umożliwiających zawieszenie zobowiązań liberalizacyjnych), czy też podpisania odrębnych umów na temat handlu produktami rolniczymi.

⁴ Praktyka działania WTO wskazuje, że do tego grona należy obecnie włączyć Republikę Południowej Afryki. Wyrazem aliansu jest zawiązanie IBSA (India-Brazil-South Africa Trilateral Cooperation Forum), czyli forum współpracy nie tylko gospodarczej. Więcej na ten temat pisze L. Puri, *IBSA: An Emerging Trinity in the New Geography of International Trade*, „Policy Issues in International Trade and Commodities Study”, nr 35, UNCTAD, New York-Geneva 2007. Natomiast C. Decker i S. Mildner („*A New Geography in International Trade*”, *Global ambitions - regional responsibility*, „Internationale Politik (Global Edition)” 6, 2005, Summer, s. 45-48), podobnie jak inni autorzy, wskazują na grupę BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny), która ma być najważniejszą reprezentacją państw, których do początku XXI w. nie uważało się za główne podmioty światowego handlu. Podkreślić jednak należy, że Rosja nie należy do WTO, a więc formalnie nie jest związana normami liberalizacyjnymi, natomiast Chiny przystąpiły do WTO dopiero w grudniu 2001 r.

Doświadczenia wyniesione z Rundy urugwajskiej pozwoliły reprezentantom Azji na zajęcie bardzo silnej pozycji w WTO. Można wręcz stwierdzić, że administracja poszczególnych państw przeszła praktyczne „szkolenie” na temat wykorzystania instrumentarium prawnego oferowanego przez Światową Organizację Handlu. Świadczyć o tym mogą dane na temat postępowań antydumpingowych oraz rozstrzygnięciu sporów handlowych na forum WTO, w których uczestniczyły kraje z badanego regionu⁵. Dwadzieścia wyszczególnionych w tabeli 2 państw to około 12,5% ogółu członków WTO. Równocześnie do końca 2008 r. 30% wszystkich rozpoczętych procedur antydumpingowych zainicjowała ta właśnie grupa. Spośród 395 spraw, które do połowy 2009 r. zgłoszono do rozwiązania w toku quasi-sądowej procedury WTO, aż w 81 przypadkach w roli powoda wystąpił rząd państwa z Azji Południowo-Wschodniej (zob. tabela 3)⁶.

Tabela 3

Aktywność wybranych państw z Azji Południowo-Wschodniej w postępowaniu antydumpingowych (AD) oraz rozstrzygnięciu sporów na forum WTO

Państwo	Postępowanie AD		Spory		Państwo	Postępowanie AD		Spory	
	liczba	udział %	liczba	udział %		liczba	udział %	liczba	udział %
Chiny	151	4,4	4	1,0	Korea	108	3,2	13	3,3
Filipiny	17	0,5	5	1,3	Malezja	43	1,3	1	0,3
Indie	564	16,5	18	4,6	Pakistan	27	0,8	3	0,8
Indonezja	73	2,1	4	1,0	Tajlandia	13	0,4	13	3,3
Japonia	6	0,2	13	3,3	Tajwan	39	1,1	3	0,8

Objaśnienia: tabela zawiera dane na temat postępowań AD inicjowanych przez państwa Azji Południowo-Wschodniej oraz sporach, w których badane kraje występowały jako powód.

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.wto.org.

Obraz wylaniający się z danych umieszczonych w tabeli 3 można uzupełnić o informacje na temat członkostwa w ACWL (Advisory Centre on WTO Law), czyli międzynarodowej organizacji, niezależnej od WTO, której naczelnym zadaniem jest udzielanie pomocy prawnej związanej z funkcjonowaniem Światowej Organizacji Handlu. Do korzystania z usług ACWL są uprawnione

⁵ O wymienionych aspektach działania WTO więcej piszą: M. Kruszka, *Dumping, antydumping i umowy WTO*, „Myśl Ekonomiczna i Prawna” 2003, nr 3, s. 32-56; E. Latoszek, *Organizacja międzynarodowa jako forum rozstrzygnięcia sporów między krajami członkowskimi (na przykładzie Światowej Organizacji Handlu)*, w: E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe we współczesnym świecie*, DW Elipsa, Warszawa 2006, s. 43-52.

⁶ W zestawieniu pominięto państwa o najmniejszej aktywności, przejawiającej się tylko jednym wszczętym sporem.

najmniej rozwinięte kraje świata, wśród których z Azji Południowo-Wschodniej należą Bangladesz, Kambodża, Myanmar (Birma) oraz Nepal. Pozostałe rządy, z wyłączeniem państw wysokorozwiniętych, przed zleceniem pracy prawnikom z ACWL muszą przystąpić do tej organizacji. Tak właśnie uczyniło dalszych 8 państw z badanego regionu, licząc się z tym, że zewnętrzna pomoc ekspercka może być bardzo przydatna. Porozumienia ustanawiającego ACWL nie podpisały najbardziej rozwinięte kraje uwzględnianego obszaru, tj. Japonia i Korea. Z uwagi na ich potencjał gospodarczy i tak nie mogą one korzystać z pomocy specjalistów ACWL, ale członkostwo w wymienionej organizacji mogłoby wspierać finansowo jej działania⁷. Z drugiej strony do ACWL nie przystąpiły Chiny wraz z Makau. Rząd z Pekinu prawdopodobnie uznał, że własne służby administracyjne są wystarczająco sprawne na forum WTO.

Państwa z Azji Południowo-Wschodniej włączyły się też w proces regionalnej integracji, zwłaszcza gospodarczej. Bez wątpienia jest to element sprzyjający intensyfikacji wymiany handlowej, którą w wielkim uproszczeniu określa się obecnie mianem kontaktów „Południe–Południe”, co ma podkreślać, że stroną eksportującą i importującą są przedstawiciele państw rozwijających się⁸. Analizy UNCTAD dowodzą, że w latach 1995-2005 tego rodzaju handel potroił swą wartość⁹. Ponownie dominowała wewnątrz azjatycka wymiana regionalna, ale na drugim miejscu znalazła się Ameryka Łacińska.

Wśród azjatyckich wielostronnych regionalnych porozumień handlowych (RTA – *regional trade agreement*) wymienić należy, w chronologicznej kolejności, APTA, AFTA oraz SAFTA. Pierwsza inicjatywa to dawne Porozumienie z Bangkoku, zrzeszające Bangladesz, Indie, Koreę, Laos i Sri Lankę. Weszło ono w życie na początku 1976 r., a w 2001 r. członkiem zostały Chiny. Wówczas zmieniono nazwę na Asia-Pacific Trade Agreement (APTA). AFTA to ASEAN Free Trade Area. Jest to RTA, które od stycznia 1992 r. wiąże kraje należące do Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej. Wreszcie najmłodsze porozumienie, South Asia Free Trade Agreement (SAFTA), to podpisana w 2004 r. kontynuacja wcześniejszego układu (SAPTA) zawartego między Bangladeszem, Bhutanem, Indiami, Malediwami, Nepalem, Pakistanem oraz Sri Lanką. Oprócz tego istnieje kilkanaście porozumień dwustronnych, wśród których prym wiodzie Japonia, stawiająca na bilateralizm w miejsce szerzej pojmowanego regionalizmu polityki handlowej.

Postępująca integracja regionalna i światowe tendencje liberalizacyjne znajdują swój wyraz w zmniejszaniu się obciążeń celnych nakładanych na import oraz usuwaniu barier pozataryfowych. Nasuwa to hipotezę, że są to czynniki stymulujące wzrost wolumenu importu. Weryfikację powyższego stwierdzenia, wykorzystując do tego analizę ekonometryczną, przeprowadzono w kolejnych częściach niniejszego opracowania.

⁷ Tak właśnie uczyniły rządy rozwiniętych członków UE oraz Szwajcarii.

⁸ W języku publicystycznym, choć częściowo opartym na obiektywnym kryterium geograficznym, „Północ” to państwa wysokorozwinięte.

⁹ UNCTAD, *Development and Globalization...*, op. cit., s. 46-47.

III. METODYKA ANALIZY

Według dosyć tradycyjnego ujęcia zagadnienia związane z handlem międzynarodowym uznaje się za element wiedzy makroekonomicznej. W przypadku problemu poruszanego w tej pracy należy jednak podkreślić bardzo silne mikroekonomiczne osadzenie podstawowych zależności między uwzględnianymi zmiennymi. Szczególnie uwidacznia się to w konstrukcji podstawowej relacji opisującej wewnętrzny popyt danego kraju na towary importowane¹⁰.

Ponieważ ma on odzwierciedlać zjawisko makroekonomiczne, należy uznać, że jest zagregowanym popytem indywidualnych nabywców, co stanowi jednoznaczne odesłanie do teorii mikroekonomicznych. Wówczas należy rozpatrzyć wybór pomiędzy podejściem Marshalla i Hicksa. Pierwsze zakłada maksymalizację użyteczności z konsumpcji, zakładając dane ograniczenie budżetowe, które zdeterminowane jest wartością dochodu oraz cenami nabywanych dóbr. Druga koncepcja stanowi, że konsument dąży do osiągnięcia zakładanego poziomu użyteczności przy minimalizacji swoich wydatków¹¹.

Z uwagi na dalsze odwołanie się do związków makroekonomicznych, należy odrzucić kompensacyjną teorię popytu Hicksa. Nie sposób obronić w skali ogólnokrajowej postulatu dążenia do radykalnego ograniczenia wydatków konsumpcyjnych lub inwestycyjnych. Dlatego w analizie popytu danego kraju na import (lub zagranicznego popytu na eksport z badanego kraju) wykorzystuje się funkcję zakładającą maksymalizację użyteczności przy danym dochodzie i cenach.

Powracając do mikroekonomicznych podstaw analizowanych zależności konieczne jest podanie założeń kształtujących preferencje konsumenta. W podstawowym modelu przyjmuje się, że towar importowany i rodzimy są niedoskonałymi substytutami. Gdyby tak nie było, to możliwe jest dojście do granicznego rozwiązania optymalnego, które polega na nabywaniu tylko jednego z dóbr¹², a zatem musiałyby wystąpić stan autarkii lub zanik wewnętrznej produkcji. Rzeczywistość gospodarcza sama nakazuje przyjęcie zastrzeżenia o niedoskonałej zastępowalności towarów krajowych i zagranicznych.

Analizując teraz zagregowany popytu na towary importowane można go ująć w ogólnej postaci¹³:

$$M_t^* = f(Y_{ht}; P_{ht}; P_{ft}), \quad (1)$$

¹⁰ W polskich klasyfikacjach statystycznych istnieje niekonsekwencja terminologiczna. Produkty, czyli efekty działalności gospodarczej, są zaliczane do wyrobów lub usług. W przypadku handlu zagranicznego, produkty opuszczające obszar celny są już zaliczane do towarów lub usług. Mimo negatywnej oceny tego stanu, autor pozostał przy uzusie językowym, tj. pozausługowe produkty będące przedmiotem transakcji międzynarodowej określono jako towary. W anglojęzycznej literaturze stosuje się konsekwentną terminologię: *goods, services oraz merchandise trade, trade in services*.

¹¹ Formalną analizę tych ujęć przeprowadzają R. Kiedrowski, M. Konopczyński, *Funkcja popytu konsumenta*, w: E. Panek (red.), *Podstawy ekonomii matematycznej. Elementy teorii popytu i równowagi rynkowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 59-73.

¹² E. Czarny, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2000, s. 31-32.

¹³ Kwestia kursu walutowego będzie później poruszona.

gdzie: M^r – wielkość popytu na importowane towary,
 Y_h – nominalny dochód wewnętrzny,
 P_h – ceny towarów krajowych,
 P_f – ceny towarów importowanych,
 t – czas.

Ze względu na wcześniejsze spostrzeżenia na temat marshallowskiego charakteru funkcji (1), teraz należy dodać, że jest ona dodatnio jednorodna stopnia zero, zarówno wobec zmian dochodu, jak i cen. Zatem jeżeli Y_h i ceny wszystkich towarów wzrosną (lub spadną) o tyle samo procent, to popyt nie zmieni się. Własność ta zwana jest brakiem iluzji pieniądza i pozwala wyrazić wewnętrzny popyt na import jako funkcję realnego dochodu i cen relatywnych:

$$M_t^r = g(Y_t; P_t), \quad (2)$$

gdzie: Y – realny dochód wewnętrzny, wyrażony jak stosunek Y_h/P_h ,
 P – ceny relatywne, obliczone jako P_f/P_h .

W literaturze przedmiotu powszechnie przyjmuje się, że związki pomiędzy wielkościami ekonomicznymi mają w zdecydowanej większości charakter multiplikatywny, a nie addytywny. Wówczas relację (2) także można zapisać w formie równania liniowego względem parametrów, ale wymaga to obustronnego logarytmowania:

$$\ln M_t^r = \theta_0 + \theta_1 \ln Y_t + \theta_2 \ln P_t + u_t, \quad (3)$$

gdzie: u_t – składnik losowy.

Współczynniki θ_1 oraz θ_2 należy interpretować, odpowiednio, jako dochodową i cenową elastyczność popytu.

Uwzględniając zachowanie się popytu, można oczekiwać, że elastyczność dochodowa jest dodatnia, gdyż wzrost realnego dochodu wewnętrznego powinien stymulować wielkość importu. Oznacza to, że towary importowane są dobrami normalnymi. Z drugiej strony słusznie podnosi się, że import należy postrzegać jako różnicę między wielkością wewnętrzną konsumpcji i wewnętrzną produkcją substytucyjnych towarów¹⁴. Wzrost Y może wpłynąć na tak szybki wzrost produkcji, że jej tempo przewyższy stopę wzrostu konsumpcji. Wówczas powiększaniu się dochodu realnego może towarzyszyć spadek M^r , a więc θ_1 będzie liczbą ujemną.

W funkcji (3) oczekuje się ujemnej cenowej elastyczności popytu na towary importowane. Przypomnieć należy, że ceny relatywne określono jako stosunek cen towarów importowanych do cen niedoskonale substytucyjnych towarów krajowych. Jeśli P_f wzrasta, to krajowe odpowiedniki stają się relatywnie tańsze, a więc maleje popyt na towary importowane. Wszystkie wyżej przytoczone interpretacje zakładają spełnienie warunku *ceteris paribus*.

¹⁴ M. Golstein, M. S. Khan, *Large versus Small Price Changes and the Demand for Imports*, „IMF Staff Papers” 23, 1976, s. 200-225.

Relacja (3) odzwierciedla związek przyjmowane *ex ante*. Jeśli przyjmie się, że na rynku wymiany towarowej zachodzi równowaga, to wielkość popytu na towary importowane (M) powinna być równa faktycznym rozmiarom importu (M). Spełnienie tej równości jest możliwe tylko wówczas, gdy wielkość popytu (M) natychmiastowo i ciągle dopasowuje się do każdej zmiany realnego dochodu i cen relatywnych. Jest to wysoce restrykcyjny warunek, który można złagodzić, formułując mechanizm tylko częściowego dopasowania importu. Wówczas zmiany M_t są zależne od przeszłej wielkości importu (M_{t-1}):

$$\Delta \ln M_t = \phi (\ln M_t^* - \ln M_{t-1}), \quad (4)$$

gdzie: ϕ – współczynnik dopasowania, $0 < \phi < 1$.

Wprowadzając równanie (3) do (4), przy równoczesnej zamianie na pierwsze przyrosty, liczone względem czasu, uzyskuje się postać¹⁵:

$$m_t = \delta_0 + \delta_1 y_t + \delta_2 p_t + \delta_3 m_{t-1} + \eta_t, \quad (5)$$

gdzie: m – stopa wzrostu importu,

y – stopa wzrostu realnego dochodu wewnętrznego,

p – stopa wzrostu cen relatywnych,

δ_1 – krótkookresowa dochodowa elastyczność popytu na towary importowane,

δ_2 – krótkookresowa cenowa elastyczność popytu na towary importowane,

δ_3 – skorygowany współczynnik dopasowania, $\delta_3 = 1 - \phi$,

η – składnik losowy.

Długookresowe elastyczności popytu uzyskuje się dzieląc odpowiednio δ_1 lub δ_2 przez $1 - \delta_3$.

Estymacja modelu opisanego relacją (5) stała się początkowym etapem analizy przeprowadzonej w niniejszej pracy. Wykonując ją, sięgnięto do narzędzi wykorzystywanych w odniesieniu do danych panelowych.

Termin „dane panelowe” obejmuje zbiór informacji, który identyfikuje zestaw cech badanych jednostek statystycznych przy założeniu, że realizacje przypisane tym cechom mogą zmieniać się w czasie. Przykładowo, jednostką może być gospodarka wybranego kraju. Zmiennymi mogą być import towarów oraz ceny importu, a wariantami konkretne wartości z uwzględnianego okresu analizy. W takim ujęciu staje się zrozumiałe, że dane panelowe są połączeniem danych przekrojowych (agregowanych według schematu „jedna cecha – wiele jednostek statystycznych – jeden okres”) oraz szeregów czasowych (budowanych przy założeniu „jedna cecha – dana jednostka – wiele okresów”).

Ustalenie zależności między zmiennymi wprowadzonymi do panelu wymaga estymacji relacji:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta' \mathbf{x}_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (6)$$

¹⁵ Pozwala to ominąć problem niestacjonarności szeregów czasowych.

gdzie: y – zmienna objaśniana,
 α – efekt indywidualny,
 \mathbf{x} – macierz obserwacji zmiennych objaśniających,
 β – wektor parametrów,
 ε – składnik losowy,
 i – indeks jednostki statystycznej, $i=1, \dots, N$,
 t – czas, $t=1, \dots, T$.

Wykorzystywany panel zawiera wówczas $N \cdot T$ obserwacji.

W tym miejscu należy podkreślić, że w relacji (6) macierz \mathbf{x}_{it} nie zawiera stałych składników. Efekt indywidualny (α_i) jest traktowany jako źródło zróżnicowania populacji, gdyż może mieć inną wartość dla każdej badanej jednostki i , ale zawsze stałą w czasie. W takim ujęciu uważa się, że efekty indywidualne nie mają przypadkowego charakteru i należy oszacować ich wartość. W związku z tym relację (6) zwykle określa się mianem modelu z ustalonymi efektami – *fixed effects model*¹⁶. Praktyczne zastosowanie tego podejścia wymaga nieraz odwracania macierzy bardzo dużego rzędu, co może być nazbyt skomplikowane. W związku z tym stosuje się uśrednienie modelu względem czasu (t), a następnie odejmuje się stronami równanie (6) i jego uśredniony odpowiednik. Następnie można dokonać estymacji badanej relacji, wykorzystując klasyczną metodę najmniejszych kwadratów (KMNK), ale prowadzi się ją na danych przetransformowanych w wyżej wskazany sposób. W literaturze przedmiotu taki zabieg nazywany jest wykorzystaniem estymatora wewnątrzgrupowego¹⁷.

Alternatywne podejście zakłada, że efekty indywidualne mają losowy charakter, a ich rozkład charakteryzuje się średnią równą μ i wariancją σ_α . Także w tym przypadku efekty indywidualne są uznawane za stałe. W takim ujęciu α_i staje się częścią składnika losowego, a podstawowy model należy zapisać jako:

$$y_{it} = \mu + \beta' \mathbf{x}_{it} + \alpha_i + \varepsilon_{it}, \quad (7)$$

gdzie: μ – stała.

Wówczas nie jest możliwe oszacowanie konkretnych wartości efektów indywidualnych, ale – ponieważ są one traktowane jako część składnika losowego – możliwe jest oszacowanie ich dyspersji. Podkreślić jednak należy, że takie podejście równoznaczne jest z pojawieniem się autokorelacji składnika losowego, a zatem zamiast KMNK konieczne jest użycie uogólnionej metody najmniejszych kwadratów – UMNK¹⁸. Ponieważ trudno z góry zakładać, jaka jest wartość współczynnika autokorelacji składnika losowego, to w praktyce trzeba sięgnąć do uogólnionej metody najmniejszych kwadratów z estymacją – EUMNK. W takiej sytuacji parametry β uzyskuje się dzięki zastosowaniu

¹⁶ M. Verbeek, *A Guide to Modern Econometrics*, John Wileys and Sons, Ltd., Chichester 2004, s. 342.

¹⁷ G. S. Maddala, *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 644-647.

¹⁸ A. Welfe, *Ekonometria. Metody i ich zastosowanie*, PWE, Warszawa 1995, s. 92-95.

estymatora efektów losowych, a relacja (7) nosi nazwę modelu z losowymi efektami – *random effects model*¹⁹.

Oba wyżej wymienione estymatory wskażą takie same wartości parametrów β wówczas, gdy wariancja składnika losowego ε wyniesie 0. Jeśli warunek ten nie jest spełniony, a wariancja efektów indywidualnych różni się od 0, to stosowanie KMNK prowadzi do nadmiernego przywiązywania wagi do wariacji wewnątrzgrupowej. Korzystniejsze jest wtedy zastosowanie EUMNK.

Wskazane związki stanowią podstawową ideę testu Hausmana, dzięki któremu można dokonać wyboru odpowiedniego modelu, kierując się wskazaniem formalno-statystycznymi²⁰. Hipoteza zerowa (H_0) zakłada, że \mathbf{x}_{it} oraz α_i nie są skorelowane. Wówczas estymator efektów losowych jest zgodny i nie mniej efektywny, niż estymator wewnątrzgrupowy, a więc oceny parametrów β uzyskane dwiema wskazanymi wyżej metodami, nie powinny istotnie różnić się od siebie. Brak podstaw do odrzucenia H_0 wskazuje na zasadność użycia modelu z losowymi efektami.

Duże różnice w ocenach parametrów oszacowanych na podstawie modeli z losowymi lub ustalonymi efektami są najczęściej spowodowane obciążonością estymatora efektów losowych²¹. Gdyby tak było, to należy ten stan wiązać z występowaniem korelacji między \mathbf{x}_{it} oraz α_i . W takim razie test Hausmana powinien wskazać na konieczność odrzucenia hipotezy zerowej, a zatem korzystniejsze jest posługiwanie się estymatorem wewnątrzgrupowym, który w takich warunkach jest zgodny i efektywny. Statystyka testu Hausmana (ζ_H) ma rozkład χ^2 z k stopniami swobody, gdzie k oznacza liczbę parametrów w wektorze β .

W przypadku modeli opartych na danych panelowych, możliwe jest określenie ich jakości dopasowania, ale nie można wprost używać zależności typowych dla analizy szeregów czasowych. W literaturze przedmiotu wskazuje się na najczęściej spotykane miary, do których zalicza się ogólny, wewnątrzgrupowy oraz międzygrupowy współczynnik determinacji. Podkreślić należy, że w modelowaniu danych panelowych współczynniki determinacji osiągają zwykle dosyć niskie wartości i ich znaczenie jest znacznie mniejsze, niż w przypadku estymacji bazującej na szeregach czasowych. Wynika to z odrębności założeń, które należy przyjąć przy konstruowaniu materiału źródłowego. W przypadku badania opartego na szeregach czasowych, analizuje się zmienne opisujące tę samą jednostkę statystyczną i dlatego poszukuje się zestawu determinant najlepiej wyjaśniających zmienność wielkości opisywanej. Z tego właśnie powodu klasycznie pojmowany współczynnik determinacji R^2 informuje o tej „jakościowej” cesze uzyskanego modelu ekonometrycznego.

Sięgnięcie do danych panelowych łączy szeregi czasowe z danymi przekrojowymi. Oznacza to, że analizuje się także wariancję zmiennej objaśnianej w przekroju między jednostkami statystycznymi. Z uwagi na możliwość wystąpienia istotnych odmienności między tymi obiektami, ukrytymi

¹⁹ M. Verbeek, op. cit., s. 350.

²⁰ J. A. Hausman, *Specification Test in Econometrics*, „Econometrica” 46, 1978, s. 1251-1271.

²¹ Drugim powodem może być nieodpowiednia postać funkcyjna modelu.

pod wcześniej wskazanym pojęciem efektów indywidualnych, nie należy oczekiwać, że uwzględnione zmienne objaśniające okażą się wysoce skuteczne w opisywaniu zmienności zarówno w wymiarze czasowym, jak i przekrojowym. Zdecydowanie większe znaczenie przypisuje się wówczas do statystycznej istotności oceny parametru przy każdym elemencie macierzy x_{it} . Dzięki temu możliwe jest określenie efektu, jaki wywiera zmiana wielkości opisującej.

W ujęciu podmiotowym w niniejszej pracy analizie poddano zjawiska zachodzące w 10 gospodarkach państw Azji Południowo-Wschodniej. Uwzględniono tu: Bangladesz, Chiny, Hongkong, Indie, Indonezję, Japonię, Koreę, Pakistan, Tajlandię i Tajwan. Wybór był podyktowany ich potencjałem gospodarczym (państwa te skupiają około 90% importu realizowanego przez Azję), demograficznym (w 2007 r. przypadają na nie 93% populacji badanego regionu) oraz aktywnością na forum WTO (zob. tabela 3).

Podstawowa forma funkcji popytu na towary importowane została określona relacją (5). Przejście do jej operacyjnego zastosowania było możliwe dzięki wielu internetowym bazom danych. Informacje o wartości importu towarów w cenach bieżących, wyrażonej w dolarach USA, zaczerpnięto z *World Development Indicators*²². Wewnętrzny dochód zilustrowano danymi o PKB w cenach stałych, dla których rok 1990 był okresem bazowym. Uwzględniono przy tym parytet siły nabywczej; dane zaczerpnięto z bazy *Total Economy Database*²³. Indeksy cen opisano wskaźnikiem cen importowych oraz PPI. Każdorazowo przyjęto, że rok 1990 = 100. Baza *World Development Indicators* była źródłem danych o cenach importowych, natomiast PPI pozyskano z *International Financial Statistics*²⁴. W całym badaniu korzystano z rocznych szeregów czasowych dla lat 1981-2007.

IV. PODSTAWOWA FUNKCJA POPYTU NA IMPORTOWANE TOWARY

Przyjmując wcześniej wskazane założenia, dokonano oszacowania funkcji o postaci opisanej relacją (5). Z uwagi na użycie zmiennej opisującej tempo wzrostu realnego importu opóźnionej o jeden okres (m_{t-1}), każdy szereg czasowy został zawężony do lat 1983-2007. Ponieważ badano dziesięć państw, panel zawierał 250 obserwacji. Najpierw oszacowano model z ustalonymi efektami, a następnie model z efektami losowymi. Uzyskane rezultaty przedstawia tabela 4.

Ponieważ w estymowanych modelach pojawiły się różnice w ocenach poszczególnych parametrów, przeprowadzono test Hausmana. Empiryczna

²² Uwzględniono formułę CIF, tj. *cost, insurance, and freight*. W tym przypadku sprzedający (eksporter) organizuje transport, dostarcza towar przewoźnikowi, zawiera umowę ubezpieczenia oraz ponosi koszty transportu wraz ze składką ubezpieczeniową; zob. *World Development Indicators*, World Bank, Waszyngton 2008, www.worldbank.org/data.

²³ *Total Economy Database*, The Conference Board, New York 2009, www.conference-board.org/economics/database.cfm.

²⁴ *International Financial Statistics*, International Monetary Fund, Waszyngton 2009, www.imfstatistics.org/imf.

Tabela 4

Podstawowa funkcja popytu na towary importowane w Azji Południowo-Wschodniej w latach 1983-2007

Symbol parametru funkcji (5)	Wartość parametru modelu	
	z ustalonymi efektami	z losowymi efektami
δ_0	-0,06 (0,01)	-0,04 (0,01)
δ_1	2,39 (0,21)	2,05 (0,20)
δ_2	-0,38 (0,08)	-0,11 (0,07)
δ_3	0,03 (0,05)	0,05 (0,05)
Statystyki diagnostyczne		
R^2	0,31	0,31
R^2_w	0,39	0,31
R^2_B	0,17	0,25
F	42,53	×
Wald χ^2	×	112,81

Objaśnienia: liczby w nawiasach są wartościami błędów standardowych, R^2 – ogólny współczynnik determinacji, R^2_w – wewnątrzgrupowy współczynnik determinacji, R^2_B – międzygrupowy współczynnik determinacji.

Źródło: obliczenia własne.

wartość jego statystyki to $\xi_H=39,24$. Wektor parametrów modeli (β) miał trzy elementy, a zatem ξ_H ma rozkład χ^2 z trzema stopniami swobody. Wartość krytyczna dla poziomu istotności 0,05 wynosi wówczas 7,81. Ponieważ wartość empiryczna przekroczyła krytyczną, należy odrzucić hipotezę o braku korelacji zmiennych niezależnych i efektów indywidualnych. W związku z tym bardziej zasadne jest użycie estymatora wewnątrzgrupowego, czyli w dalszej interpretacji odwołano się do modelu z ustalonymi efektami.

Podstawowe statystyki diagnostyczne charakteryzujące uzyskaną funkcję nie podważają zasadności jej estymacji. Wewnątrzgrupowy współczynnik determinacji (39%) i statystyka F wskazują na istotność całości równania, przy dobrym dopasowaniu do danych empirycznych, zwłaszcza w sytuacji korzystania z danych panelowych.

Kluczowe parametry badanej zależności opatrzone są znakami zgodnymi z oczekiwaniami wynikającymi z teorii ekonomii. Krótkookresowa dochodowa elastyczność popytu na towary importowane jest dodatnia, natomiast elastyczność cenowa jest ujemna. Oznacza to, że wzrost realnego produktu krajowego brutto (*ceteris paribus*) generuje szybszy wzrost importu, podczas gdy wzrost cen towarów importowanych lub spadek cen towarów krajowych

(*ceteris paribus*) hamuje powiększanie się napływu towarów z zagranicy. Podkreślić należy, że y i p są statystycznie istotne w objaśnianiu dynamiki m .

Wartość parametru stojącego przy y wskazuje na wysoką krótkookresową elastyczność względem zmian dochodu. Dokonując przeliczenia na elastyczność długookresową, uzyskuje się wartość 2,46. Można zatem stwierdzić, że towary importowane są w gospodarkach azjatyckich traktowane jako dobra wyższego rzędu, zarówno w krótkim, jak i w długim okresie. Jeżeli popyt importowy jest elastyczny względem zmian dochodu, to wzrost gospodarczy jest skojarzony z dynamiką wydatków importowych przekraczających tempo przyrastania PKB. Oznacza to zaistnienie niebezpieczeństwa szybkiego narastania deficytu na rachunku bieżącym bilansu płatniczego. Innymi słowy, rządy państw Azji Południowo-Wschodniej powinny być świadome, że polityka stymulowania wzrostu gospodarczego może mieć negatywne skutki dla zachowania równowagi na rachunku bieżącym bilansu płatniczego.

Krótkookresowa i długookresowa cenowa elastyczność popytu na towary importowane wyniosła około 0,40. Tak więc w każdym horyzoncie czasowym popyt okazał się mało elastyczny wobec zmian cen relatywnych. Przypomnieć należy, że dzięki warunkowi Marshalla-Lernerera można określić potencjalne efekty dewaluacji krajowej waluty²⁵. Poprawi ona saldo rachunku bieżącego wówczas, gdy suma bezwzględnych wartości elastyczności cenowych popytu zagranicy na eksportowane towary oraz popytu wewnętrznego na importowane towary przewyższy 1. W niniejszej pracy nie szacowano funkcji popytu na eksport, ale niska elastyczność cenowa popytu na towary importowane może sugerować, że polityka obniżania wartości krajowego pieniądza może być w Azji Południowo-Wschodniej nieskutecznym instrumentem poprawy bilansu handlowego. Powyższą sugestią należy traktować z daleko posuniętą ostrożnością, gdyż brak pełnych podstaw do takiego wnioskowania.

V. POPYT NA TOWARY IMPORTOWANE I LIBERALIZACJA POLITYKI HANDLOWEJ

Kolejnym etapem prowadzonego badania było wzbogacenie funkcji popytu importowego – po stronie potencjalnych determinant – o zmienne pokazujące prowadzenie polityki otwierania gospodarek azjatyckich na międzynarodową konkurencję. Pierwszą z nich była przeciętna stawka celna *ad valorem*. Określono ją jako iloraz wartości wpływów z cel i wartości importu towarów. Dane o przychodach celnych z lat 1981-2007 zaczerpnięto z bazy CEIC²⁶.

Dodatkową zmienną uwzględnianą w niniejszej pracy był dychotomiczny indeks otwartości wskazany przez Wacziargę i Horn Welch²⁷. Wymienieni

²⁵ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2003, s. 310-311.

²⁶ *Global Database*, CIEC, New York 2009, www.ceicdata.com.

²⁷ R. Wacziarg, K. Horn Welch, *Trade Liberalization and Growth: New Evidence*, „The World Bank Economic Review” 22, 2008, nr 2, s. 187-231.

autorzy, korzystając z podejścia zaprezentowanego wcześniej w innych pracach²⁸, uznali, że kraj prowadzi protekcyjną politykę handlową, jeśli:

- średnia stopa cła przewyższa 40%,
- ograniczenia pozataryfowe obejmują ponad 40% wolumenu importu,
- istnieje co najmniej 20-procentowa różnica pomiędzy rynkowym (czarno-rynkowym) i oficjalnym kursem walutowym,
- państwo zachowuje monopol w handlu towarami kluczowych branż,
- system gospodarczy ma socjalistyczny charakter²⁹.

Spełnienie choć jednego z powyższych warunków powoduje nadanie kodu 0 (gospodarka jest zamknięta). W przeciwnym przypadku Wacziarg i Horn Welch przypisują danemu państwu kod 1 (gospodarka jest otwarta). W niniejszej pracy wykorzystano tak właśnie skonstruowany miernik, nadając uwzględnianemu krajowi kod 1 od roku, w którym Wacziarg i Horn Welch uznali, że wdrożono liberalną politykę handlową.

W końcowej wersji szacowano funkcję:

$$m_t = \rho_0 + \rho_1 Y_t + \rho_2 P_t + \rho_3 m_{t-1} + \rho_4 tar_t + \rho_5 WH_t + \eta_{1t}, \quad (8)$$

gdzie: *tar* – przeciętna stopa cła *ad valorem*,

WH – zmienna zero-jedynkowa określająca otwartość gospodarki według Wacziarga i Horn Welch,

η_{1t} – składnik losowy.

Ponownie estymacji poddano modele z ustalonymi i losowymi efektami. Uzyskane rezultaty prezentuje tabela 5.

Różnice w ocenach poszczególnych parametrów ponownie skłoniły do przeprowadzenia testu Hausmana. Empiryczna wartość jego statystyki wyniosła tym razem 22,77. Wartość krytyczna dla poziomu istotności 0,05 i pięciu stopni swobody (tyle bowiem elementów liczył teraz wektor β) to 11,07. Przekroczenie wartości krytycznej przez empiryczną wartość statystyki testu Hausmana wskazuje na brak podstaw do przyjęcia w dalszej analizie modelu z efektami losowymi. W związku z tym ponownie sięgnięto do modelu z ustalonymi efektami.

Rozszerzona funkcja popytu na towary importowane potwierdziła statystycznie istotne oddziaływanie zmian realnego dochodu i cen relatywnych na dynamikę importu. Raz jeszcze ujawniło się pozytywne powiązanie *y* i *m*, wskazujące na wysoką elastyczność popytu importowego względem procentowych przyrostów dochodu. Równocześnie popyt ten jest mało elastyczny względem zmian cen relatywnych. Elastyczności krótkookresowe i długookresowe są do siebie bardzo zbliżone, gdyż parametr związany z m_{t-1} jest bliski zeru.

²⁸ J. D. Sachs, A. Warner, *Economic Reform and the Process of Global Integration*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1995, Macroeconomics, s. 1-118.

²⁹ W tym przypadku zastosowano kryteria podane przez J. Kornaia, *The Socialist System: The Political Economy of Communism*, Oxford University Press, New York 1992, s. 3-16.

Tabela 5

Rozszerzona funkcja popytu na towary importowane w Azji Południowo-Wschodniej w latach 1983-2007

Symbol parametru funkcji (8)	Wartość parametru modelu	
	z ustalonymi efektami	z losowymi efektami
ρ_0	-0,08 (0,02)	-0,07 (0,02)
ρ_1	2,43 (0,21)	2,05 (0,20)
ρ_2	-0,40 (0,08)	-0,29 (0,07)
ρ_3	0,03 (0,05) -0,80 (0,30)	0,06 (0,05) -0,70 (0,29)
Statystyki diagnostyczne		
R^2	0,34	0,32
R^2_w	0,45	0,34
R^2_b	0,11	0,27
F	27,52	×
Wald χ^2	×	322,15

Objaśnienia: jak w tabeli 1.

Źródło: obliczenia własne.

Bardzo istotne z punktu widzenia celu niniejszej pracy jest wykazanie trwałego i statystycznie istotnego związku dynamiki importu z polityką liberalizacji handlu międzynarodowego. Są dwa zasadnicze tego powody. Po pierwsze – redukcja celnego stymuluje wzrost importu. Wniosek ten wyciągnąć można na podstawie ujemnego znaku parametru stojącego przy zmiennej *tar*. Dodatkowo należy podkreślić statystyczną istotność stwierdzonego związku, nawet przy 99% poziomie ufności. Elastyczność popytu na towary importowane wobec stawki cła wynosi około -0,80 (zob. tabela 5), a więc redukcja przeciętnej stawki *ad valorem* o 1 punkt procentowy łączy się z podniesieniem stopy wzrostu importu o mniej więcej osiem dziesiątych punktu.

Po drugie – zakrojone na większą skalę otwieranie się na konkurencję międzynarodową, którego wyrazem jest nie tylko obniżanie barier taryfowych, ale także pozataryfowych, również wywołuje trwały efekt w postaci powiększenia się *m*. Świadczy o tym dodatni i statystycznie istotny parametr

dla indeksu Wacziarg a i Horn Welch. Jego wartość wskazuje, że otwarcie gospodarki podniosło m o nieco ponad 3 punkty w porównaniu z okresem prowadzenia protekcjonistycznej polityki handlowej³⁰.

VI. UWAGI KOŃCOWE

W niniejszej pracy przeprowadzono ekonometryczną analizę funkcji popytu na towary importowane przez wybrane państwa Azji Południowo-Wschodniej. W tym celu wykorzystano dane z lat 1981-2007, na podstawie których skonstruowano panel badawczy i dokonano oszacowania odpowiednich modeli z ustalonymi efektami.

Dzięki określeniu podstawowej formy badanej funkcji wyznaczono dochodową i cenową elastyczność popytu na import. W każdym przypadku uzyskano parametry opatrzone znakiem zgodnym z rozważaniami teoretycznymi, a statystyki diagnostyczne nie dawały podstaw do odrzucenia hipotez o istotności stwierdzonych związków. Rozbudowanie funkcji popytu na import o wskaźniki identyfikujące liberalizację polityki handlowej pozwoliło zauważyć, że w badanych latach istniało istotne i negatywne oddziaływanie tempa zmian stawek celnych na stopę wzrostu importu. Podkreślić trzeba, że uzyskany współczynnik elastyczności był zbliżony, co do bezwzględnej wartości, do 0,8. Można więc sądzić, że redukcja barier taryfowych o jeden punkt procentowy wiąże się ze zwiększeniem tempa wzrostu m o około 0,8 punktu.

Liberalizacja polityki handlowej nie powinna sprowadzać się tylko do wymiaru celnego. Pamiętać bowiem należy, że cła mogą być instrumentem o dyskrejonalnym zastosowaniu. Oznacza to, że rząd danego państwa może swobodnie odstąpić od zmniejszania taryfy, kierując się motywami, o których nie musi informować swych partnerów gospodarczych. Sytuacja diametralnie się zmienia, jeśli kraj podpisał wielostronne porozumienia handlowe, w których podstawowym instrumentem jest klauzula największego uprzywilejowania. Wówczas dowolne podwyższanie obciążeń naraża na wszczęcie procedury rozwiązywania sporów, co z reguły kończy się wdrożeniem retorsji handlowych. Swoista „dbałość o reputację” i konieczność prawidłowego wywiązywania się z suwerennie podjętych zobowiązań powodują, że polityka zmniejszania cel i związanie się wielostronnymi umowami to komplementarne elementy procesu liberalizacji. Z tego powodu nie może dziwić przystąpienie wszystkich badanych państw do Światowej Organizacji Handlu (WTO).

Włączenie do analizy ekonometrycznej zmiennej zero-jedynkowej, która była skojarzona z otwarciem gospodarki na konkurencję międzynarodową w sposób ujmujący także usuwanie barier pozacelnych, potwierdziło stymulowanie

³⁰ W modelu potęgowym, który jest linearyzowany względem parametrów, zmienne zero-jedynkowe nie podlegają logarytmowaniu. W związku z tym parametry stojące przy wskaźnikach dychotomicznych nie są współczynnikami elastyczności. Ich interpretacja wymaga przeliczenia według formuły $(e^{\beta i} - 1) \cdot 100\%$, gdzie e jest postawą logarytmu naturalnego, a βi to wartość parametru stojącego przy zmiennej zero-jedynkowej.

importu przez tak prowadzoną politykę handlową. W rozpatrywanym okresie odstąpienie od protekcji powiększało tempo wzrostu importu o około 3 punkty procentowe.

Wspomnieć także należy o potencjalnych implikacjach otrzymanych rezultatów w zakresie polityki handlowej. Zaobserwowana wysoka dochodowa elastyczność popytu importowego wskazuje na możliwość wystąpienia bardzo niebezpiecznego mechanizmu wymiennego, w którym wysoki wzrost gospodarczy jest okupiony nadmiernym deficytem bilansu płatniczego. Wyniki przeprowadzonych obliczeń pokazały, że w analizowanych państwach powiększenie y o jeden punkt procentowy generuje wzrost m o około 2,5 punktu procentowego. W takim układzie szybkie narastanie płatności z tytułu importu nie doprowadzi do ujemnego salda tylko wówczas, gdy towarzyszy temu odpowiedni napływ środków z tytułu eksportu³¹. Oznacza to, że inicjacja liberalizacji polityki handlowej powinna być poprzedzona odpowiednimi działaniami promującymi eksport. Przykład Azji Południowo-Wschodniej, w której dochodziło już do kryzysu w zakresie bilansu płatniczego, dowodzi, że rządy tych państw nie zawsze uwzględniały tego rodzaju relacje.

dr Michał Kruszka
Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
m.kruszka@ue.poznan.pl

LIBERALISATION OF INTERNATIONAL MERCHANDISE TRADE IN SOUTHEAST ASIA

Summary

This paper analyses the relationship between the liberalisation of trade policy and the dynamics of real merchandise imports of ten selected South-East Asian countries, using panel data techniques. Estimations have been based on the annual data collected over the period between 1981-2007. Income, price, and tariff elasticities of demand have been estimated using the log-linear aggregate import demand function. The Gross Domestic Product and relative prices have been found to be significant determinants of the import demand function. Merchandise imports of the analysed Asian countries have been found to be income elastic, which suggests that, as their economies grow (*ceteris paribus*), the demand for import will grow at a faster rate. This may indicate a potential risk of the worsening of the trade deficit. The demand for imported goods has been found to be price inelastic, which may suggest that the devaluation of domestic currency cannot improve the trade balance. The results also show that the reduction of import tariffs and elimination of other trade distortions have a strong, positive impact on the real import growth. It follows that trade liberalisation appears effective in fostering South-East Asian countries trade growth when the tariffs reduction is integrated with a wider process of opening up national economies to international competition.

³¹ Alternatywą jest stymulowanie odpowiednich przepływów kapitałowych, tak aby potencjalnie ujemne saldo rachunku bieżącego było zbilansowane dodatnim saldem rachunku kapitałowego.