

## ■ Znaczenie handlu zagranicznego

Handel zagraniczny przynosi krajom eksportującym oraz importującym obopólne korzyści. Umożliwia bowiem zakup towarów, których dane państwo potrzebuje oraz sprzedaż tych towarów, które są potrzebne w innym państwie. **Korzyści wynikające z wymiany handlowej** są następujące:

- ▷ **opłacalność wymiany towarów lub usług pomiędzy krajami**, które z różnych względów, np. klimatycznych, odmiennych zasobów naturalnych czy kosztów siły roboczej, mogą coś wytwarzać i sprzedawać (lub świadczyć usługi) taniej. Dzięki temu inne kraje mogą dokonywać zakupu w niższych cenach;
- ▷ **wzrost przychodów przedsiębiorstw** – sprzedaż eksportowa umożliwia obniżenie kosztów jednostkowych produkcji (dzięki zwiększeniu jej skali), a tym samym – zwiększenie zysku. Większe zyski firm oznaczają z kolei większe dochody ich akcjonariuszy;
- ▷ **wzrost wpływów do budżetu państwa** dzięki zwiększeniu dochodów firm;
- ▷ **zwiększenie asortymentu towarów i usług** na rynku krajowym;



Handel zagraniczny przynosi wymierne korzyści. Dzięki niemu mamy np. dostęp do artykułów spożywczych z całego świata.

- ▷ **wzrost nacisku na podnoszenie jakości oraz funkcjonalności** sprzedawanych towarów przy jednoczesnym obniżaniu ich cen. Dzięki temu konsumenci otrzymują lepsze towary w korzystniejszych cenach;
- ▷ **rozwój prac badawczo-rozwojowych oraz systemów edukacji**, dzięki chęci podnoszenia konkurencyjności wyrobów na rynku międzynarodowym.

Warto zajrzeć!  
 [www.wto.org](http://www.wto.org)

## Wokół nas

### Protekcjonizm państwowy

Mimo wielu zalet wynikających z handlu zagranicznego, znaczna część krajów stara się go ograniczać, stosując tzw. protekcjonizm. Ograniczanie importu i pobudzanie eksportu produktów ma na celu ochronę krajowego rynku przed zagraniczną konkurencją. Narzędziami protekcjonizmu są: cła, kontyngenty, embargo oraz inne bariery utrudniające import (np. drobiazgowość kontrole celne, stawianie wysokich wymagań jakościowych importowanym towarom), a także dotacje dla eksporterów.



Przyczyną „wojny bananowej” – konfliktu między producentami bananów z krajów Ameryki Łacińskiej a Komisją Europejską – były wysokie cła na te owoce. W efekcie import bananów stał się nieopłacalny.