

## UDZIAŁ KRAJÓW POZAEUROPEJSKICH W EKSPORCIE UNII EUROPEJSKIEJ

Wojciech Mroczek\*

Mimo dużych zmian w geografii gospodarczej świata, jakie dokonały się zwłaszcza w ostatnich dwóch dekadach, polegających na wzroście znaczenia pozaeuropejskich gospodarek rozwijających się, eksport krajów Unii Europejskiej koncentruje się w dalszym ciągu przede wszystkim na rynkach europejskich<sup>1</sup>. Na stosunkowo niskim poziomie utrzymuje się natomiast ich eksport do krajów pozaeuropejskich. W 2013 r., według danych Eurostatu na kraje pozaeuropejskie przypadało 27% eksportu UE, podczas gdy ich udział w światowym imporcie zwiększył się według danych WTO w 2013 r. do 63% światowego importu.

Silna koncentracja eksportu Unii na rynkach europejskich jest odzwierciedleniem wysokiej intensywności wzajemnego handlu między krajami Europy. Jest to skutek kilkudziesięcioletniego procesu integracji gospodarczej, której podstawą była liberalizacja obrotów handlowych. Etapy tego procesu wyznaczały – z jednej strony kolejne rozszerzenia Unii Europejskiej, a z drugiej – pogłębiająca się integracja gospodarcza – począwszy od unii celnej, poprzez jednolity rynek wewnętrzny do unii gospodarczej i walutowej. Dodatkowo Unia Europejska związana jest długą listą umów o wolnym handlu z pozostałymi krajami Europy, zaczynając od krajów Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA), a kończąc na krajach Zachodnich Bałkanów.

W ostatnich latach nastąpił jednak zauważalny wzrost udziału krajów pozaeuropejskich w strukturze eksportu UE, spowodowany przede wszystkim dużym zróżnicowaniem tempa wzrostu gospodarczego w Europie i w jej otoczeniu. Jeszcze w 2007 r. na kraje pozaeuropejskie przypadło 23% wartości unijnego eksportu. Od 2008 roku (tj. od czasu światowego kryzysu) znaczenie rynków pozaeuropejskich jednak stopniowo rosło. Coraz większe znaczenie w eksporcie państw członkowskich zaczęły odgrywać duże gospodarki rozwijające się, przede wszystkim: Chiny, Korea Południowa, Indie, Brazylia oraz kraje Bliskiego Wschodu. Względnie stabilna w ostatnich latach była natomiast pozycja pozaeuropejskich gospodarek rozwiniętych – Stanów Zjednoczonych, Japonii i Kanady (choć rozpatrując w dłuższym okresie, udział tej grupy krajów w eksporcie Unii obniżył się).

W roku 2013 na pozaeuropejskie kraje rozwijające się przypadało 18% eksportu (wobec 14% w 2007 r.), a na kraje rozwinięte – 9% (a więc podobnie jak przed światowym kryzysem finansowym). Największą grupą

gospodarek w unijnym eksporcie do krajów rozwijających się były gospodarki azjatyckie, na które w 2013 r. przypadało 8% eksportu UE ogółem. Tak więc do zwiększenia udziału krajów pozaeuropejskich w eksporcie Unii przyczyniał się głównie wzrost jej eksportu do krajów azjatyckich.

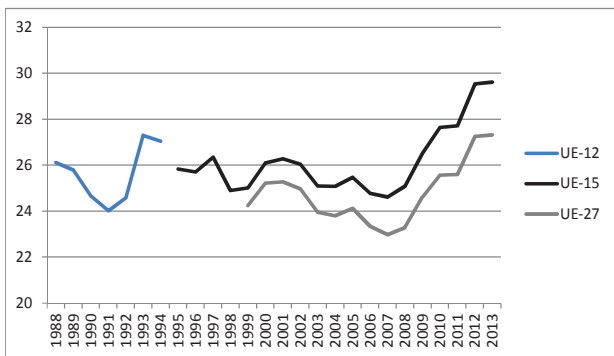
Największe znaczenie kraje pozaeuropejskie mają w eksporcie produktów klasyfikowanych w tych kategoriach ekonomicznych, które są najsilniej związane z działalnością międzynarodowych korporacji. Łącznie w eksporcie obejmującym dobra inwestycyjne, przemysłowe środki transportu, samochody osobowe, dobra konsumpcyjne trwałego użytku, części i akcesoria do środków transportu oraz części i akcesoria do dóbr inwestycyjnych – udział krajów pozaeuropejskich wyniósł w 2013 r. 33%. W pozostałych kategoriach traktowanych łącznie udział tych krajów był o 10 p.p. niższy.

W ostatnich latach nastąpiła także wyraźna dywersyfikacja eksportu UE w kategoriach ekonomicznych związanych z działalnością korporacji międzynarodowych. W latach 2007-2013 udział rynków pozaeuropejskich mierzony w tych kategoriach wzrósł z 27% do 33%. Największa zmiana nastąpiła w eksporcie samochodów osobowych (kategoria ekonomiczna BEC<sup>2</sup> 510) – udział rynków pozaeuropejskich zwiększył się z 20% w 2007 r. (był on w tym czasie niższy niż średni poziom w pozostałych kategoriach związanych z korporacjami międzynarodowymi) do 33% w 2013 r. Wzrost znaczenia krajów pozaeuropejskich w eksporcie części może z kolei wskazywać, że rozszerzały się międzynarodowe sieci dostaw (*global supply chains* – GSC), w których uczestniczą przedsiębiorstwa z krajów Unii. O ile w przypadku części do dóbr inwestycyjnych (kategoria ekonomiczna BEC 420) wzrost znaczenia krajów spoza Europy był już stosunkowo niewielki (z 33% w 2007 r. do 36% w 2013 r.), to w przypadku części do środków transportu nastąpiło wyraźne zwiększenie zasięgu handlu realizowanego w ramach GSC. W eksporcie tej kategorii udział krajów pozaeuropejskich zwiększył się w tym okresie z 23% do 30%.

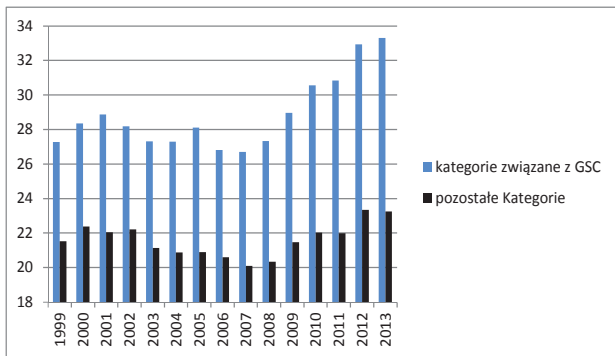
Natomiast w przypadku pozostałych kategorii, a więc tych których eksport pozostaje pod mniejszym wpływem międzynarodowych sieci podaży (gdzie większe znaczenie mają także mali i średni eksporterzy), udział krajów pozaeuropejskich zwiększył się w znacznie mniejszej skali (z 20% w 2007 r. do 23% w 2013 r.). W rezultacie zwiększyły się różnice w strukturze geograficznej eksportu w głównych grupach kategorii ekonomicznych.

Mimo względnie dużego podobieństwa struktur eksportu towarowego krajów Unii Europejskiej, obserwujemy dość duże zróżnicowanie udziałów rynków

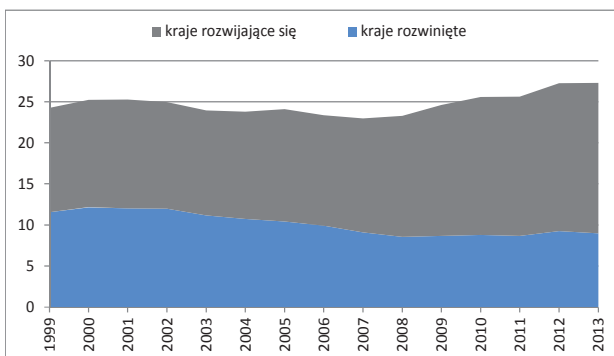
**Udział krajów pozaeuropejskich w eksporcie Unii Europejskiej w latach 1988-2013 (w %)**



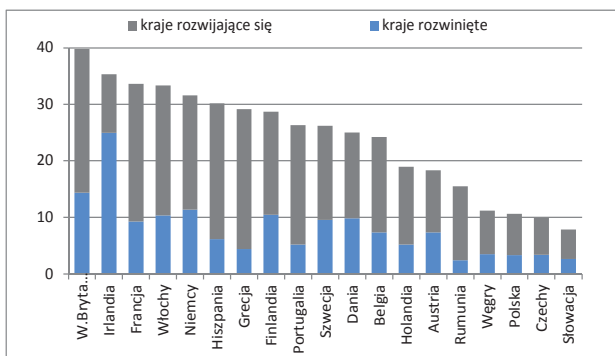
**Udział krajów pozaeuropejskich w eksporcie UE w kategoriach BEC związanych silnie z międzynarodowymi sieciami dostaw i pozostałych kategoriach**



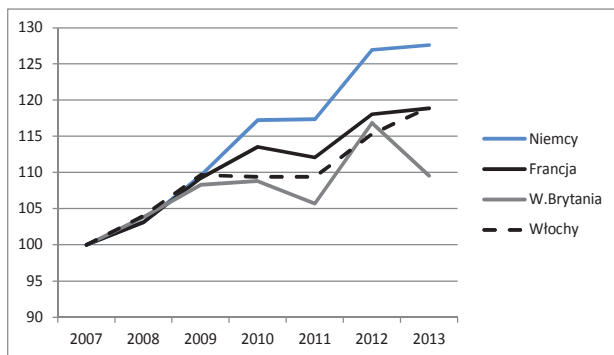
**Udział krajów pozaeuropejskich w eksporcie UE-27 w latach 1999-2013 (%)**



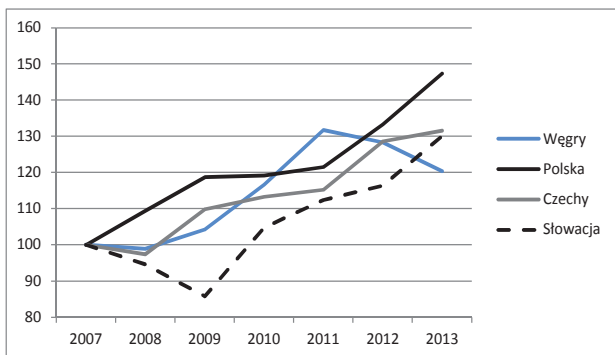
**Udział krajów pozaeuropejskich w eksporcie wybranych krajów UE w 2013 r. (jako % eksportu ogółem)**



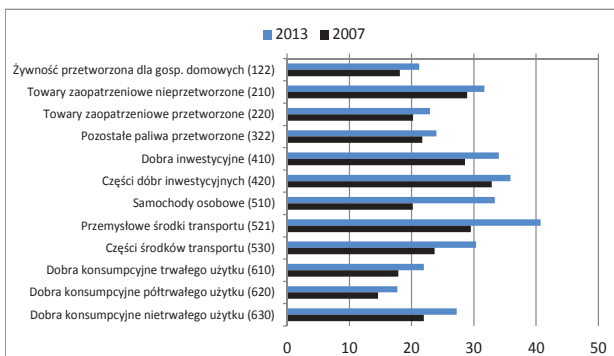
**Zmiany udziału krajów pozaeuropejskich w eksporcie największych krajów UE (2007=100)**



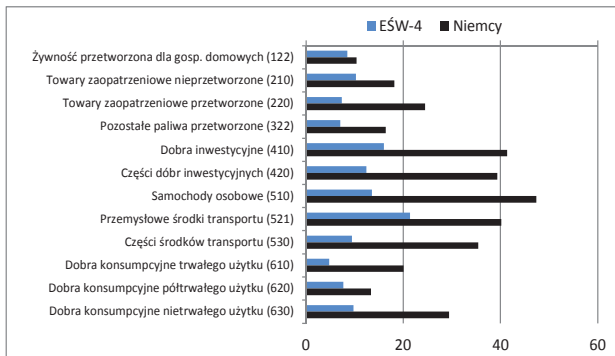
**Zmiany udziału krajów pozaeuropejskich krajów w eksporcie EŚW-4 (2007=100)**



**Udział krajów pozaeuropejskich w eksporcie UE-27 w latach 2007 i 2013 wg wybranych kategorii BEC (% eksportu)**



**Udział krajów pozaeuropejskich w eksporcie EŚW-4 i Niemcy w 2013 r. wg wybranych kategorii BEC (% eksportu)**



pozaeuropejskich w eksporcie państw członkowskich UE. Najwyższe udziały krajów odległych geograficznie były notowane w eksporcie dużych krajów starej Unii (w 2013 r. w Wielkiej Brytanii, Francji, Włoszech i Niemczech – 30-40% eksportu), natomiast w eksporcie państw członkowskich UE z Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) udziały krajów pozaeuropejskich były znacznie niższe (wynosiły przeciętnie ok. 10%).

W latach 2007-2013 najszybciej rósł udział rynków pozaeuropejskich w eksporcie Niemiec (z 25% do 32%). Niemieccy eksporterzy, którzy wcześniej byli silnie skoncentrowani na rynkach europejskich (bardziej niż eksporterzy z Włoch, Francji czy Wielkiej Brytanii), w warunkach niższego popytu w Europie wyraźnie dywersyfikowali swoje rynki zbytu. Szczególnie szybko zwiększali swoją obecność w rozwijających się gospodarkach Azji.

Ponieważ w okresie tym udział eksportu do krajów pozaeuropejskich w gospodarkach Europy Zachodniej rósł szybciej niż w krajach EŚW, pogłębiły się różnice w strukturze geograficznej eksportu między tymi dwoma grupami krajów Unii (choć jednocześnie następowało upodobnianie się struktury towarowej ich eksportu).

Rosnący udział korporacji międzynarodowych w eksporcie krajów EŚW nie tylko nie przyczynił się więc do zmian w strukturze geograficznej eksportu w kierunku zwiększenia udziału rynków odległych geograficznie (tak, jak ma to miejsce w krajach Europy Zachodniej), ale przeciwnie – utrwalił strukturę skoncentrowaną na rynkach sąsiednich. Jest to wynik strategii korporacji międzynarodowych. Korporacje te, włączając przedsiębiorstwa z krajów EŚW do międzynarodowych sieci dostaw, z jednej strony przesunęły do tego regionu głównie produkcję dóbr przeznaczonych na niższe segmenty najbliższych rynków – Europy Zachodniej, Europy Środkowo-Wschodniej oraz krajów b. ZSRR, aby poprawić ich konkurencyjność cenową, a z drugiej zintensyfikowały handel częściami oraz przetworzonymi towarami zaopatrzeniowymi między krajami Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim między krajami EŚW. W przypadku takich produktów koszty transportu na odległe rynki powodują, że stają się one niekonkurencyjne wobec swoich bliskich substytutów produkowanych w Azji czy w Ameryce Południowej. Biorąc równocześnie pod uwagę wyniki analiz handlu wartością dodaną OECD/WTO (*Trade in Value Added*), oznacza to, że do krajów EŚW przeniesiono na ogół etapy procesów produkcyjnych o niskim poziomie wartości dodanej. Jednocześnie przedsiębiorstwa w krajach macierzystych (głównie w największych krajach Europy Zachodniej) mogły w większym stopniu wykorzystywać moce produkcyjne do wytwarzania bardziej innowacyjnych dóbr (o wyższej jakości) dla odbiorców na rynkach odległych geograficznie. W handlu zdominowanym przez międzynarodowe sieci dostaw oznacza to prawdopodobnie specjalizację tych krajów w procesach produkcyjnych, gdzie powstaje największa część wartości dodanej wytwarzanych dóbr.

Odzwierciedleniem tej sytuacji w statystykach handlu zagranicznego są duże różnice udziału rynków pozaeuropejskich w eksporcie krajów UE-15 i nowych państw członkowskich właśnie w kategoriach związanych z międzynarodowymi korporacjami (udział rynków pozaeuropejskich w kategoriach mniej związanych z międzynarodowymi sieciami dostaw jest podobny w obu grupach krajów). Najbardziej widoczne jest to na przykładzie przemysłu motoryzacyjnego. O ile bowiem udział rynków pozaeuropejskich w eksporcie samochodów z Niemiec zwiększył się w 2013 r. do 47%, o tyle w przypadku krajów EŚW eksport samochodów silnie skoncentrowany był na rynkach europejskich (87%). A w przypadku takich krajów, jak Węgry, Polska i Czechy do odbiorców europejskich trafia ponad 90% eksportowanych samochodów<sup>3</sup>.

Można więc powiedzieć, że obecnie struktura geograficzna eksportu lepiej pokazuje miejsce poszczególnych gospodarek w hierarchii międzynarodowych sieci dostaw niż struktura towarowa.

Coraz częściej udział rynków odległych geograficznie w eksporcie brany jest także pod uwagę jako jeden z mierników strukturalnej konkurencyjności eksportu. Uważa się, że im większa część eksportu znajduje popyt na rynkach odległych geograficznie (w przypadku krajów Europy na rynkach pozaeuropejskich), tym jest on bardziej konkurencyjny. Ścisła koncentracja eksportu EŚW na rynkach europejskich (ponad 90%) sugeruje, że eksport krajów tego regionu Europy jest stosunkowo mało konkurencyjny. Dotyczy to zwłaszcza produktów korporacji międzynarodowych. Wskazuje ponadto, że zdolność do dywersyfikacji rynków eksportowych w krajach EŚW jest niska na tle innych krajów Unii Europejskiej.

W 2013 r., po raz pierwszy w XXI w., udział krajów pozaeuropejskich w polskim eksporcie przekroczył 11%. Podobnie jak w większości krajów europejskich, od 2008 r. następuje stopniowy wzrost udziału krajów pozaeuropejskich w polskim eksporcie (łącznie w ostatnich sześciu latach udział tej grupy krajów zwiększył się o 3 p.p.). Udział ten jest nieco większy niż np. w Czechach i Słowacji<sup>4</sup>. Silniejsza w latach 2008-2013 dywersyfikacja struktury eksportu w Polsce w porównaniu z pozostałymi krajami EŚW-4 (Czechy, Słowacja i Węgry) wynikała prawdopodobnie z nadal względnie mniejszego znaczenia w polskim eksporcie korporacji międzynarodowych.

---

\* Autor jest pracownikiem Instytutu Ekonomicznego Narodowego Banku Polskiego. E-mail: wojciech.mroczek@nbp.pl. Opinie wyrażone w artykule są osobistymi opiniami autora.

<sup>1</sup> Pojęcie „gospodarki europejskiej” obejmuje: kraje Unii Europejskiej, kraje EFTA, Monako, San Marino, Gibraltar, Andorę, Wyspy Owcze, Czarnogórę, Serbię, Macedonię, Albanie, Bośnię i Hercegowinę, Rosję, Białoruś, Mołdawię, Ukrainę i Turcję.

<sup>2</sup> Klasyfikacja BEC (*Classification by Broad Economic Category*) – trzycifrowa klasyfikacja towarowa handlu zagranicznego według głównych kategorii ekonomicznych stosowana w statystyce handlu zagranicznego do opracowania danych o kierunkach wykorzystania importu i eksportu. Wykorzystywana jest również jako narzędzie służące do przeliczania danych o handlu zagranicznym, zagregowanych według klasyfikacji SITC, na kategorie związane z przeznaczeniem końcowym, tj.: dobra inwestycyjne, zużycie pośrednie i towary konsumpcyjne.

<sup>3</sup> Krajem EŚW, w którym udział krajów pozaeuropejskich w eksporcie samochodów osobowych jest największy jest Słowacja (27% eksportu samochodów jest przeznaczone na rynki pozaeuropejskie). Związane jest to z ofertą słowackiej fabryki Volkswagena, obejmującą duże, luksusowe auta o sylwetce samochodu terenowego, takie jak Audi Q7, Volkswagen Touareg czy Porsche Cayenne. Zmiana oferty produkcyjnej zmieniła strukturę geograficzną eksportu.

<sup>4</sup> W przypadku Polski kraje pozaeuropejskie mają najwyższy udział w eksporcie przemysłowych środków transportu (BEC 521). W 2013 r. do krajów tych trafiło 25% wartości polskiego eksportu w tej kategorii. Jest to związane przede wszystkim z działalnością przemysłu stoczniowego, głównie ze świadczeniem usług remontowych. Działalność ta prowadzi do zawyżenia faktycznego znaczenia rynków odległych geograficznie w polskim eksporcie np. w porównaniu z innymi krajami EŚW. Po pierwsze eksportowi towarzyszy znaczny import (przekazanie statku do remontu), po drugie, jako kierunek eksportu wskazywany jest kraj, pod którego banderą statek pływa (często są to tzw. tanie bandery), a nie kraje armatora (którymi często są kraje europejskie).



## UNIA EUROPEJSKA - KRAJE TRZECIE

### UMOWA TTIP A KWESTIA WALUTOWA

*Maria Dunin-Wąsowicz\**

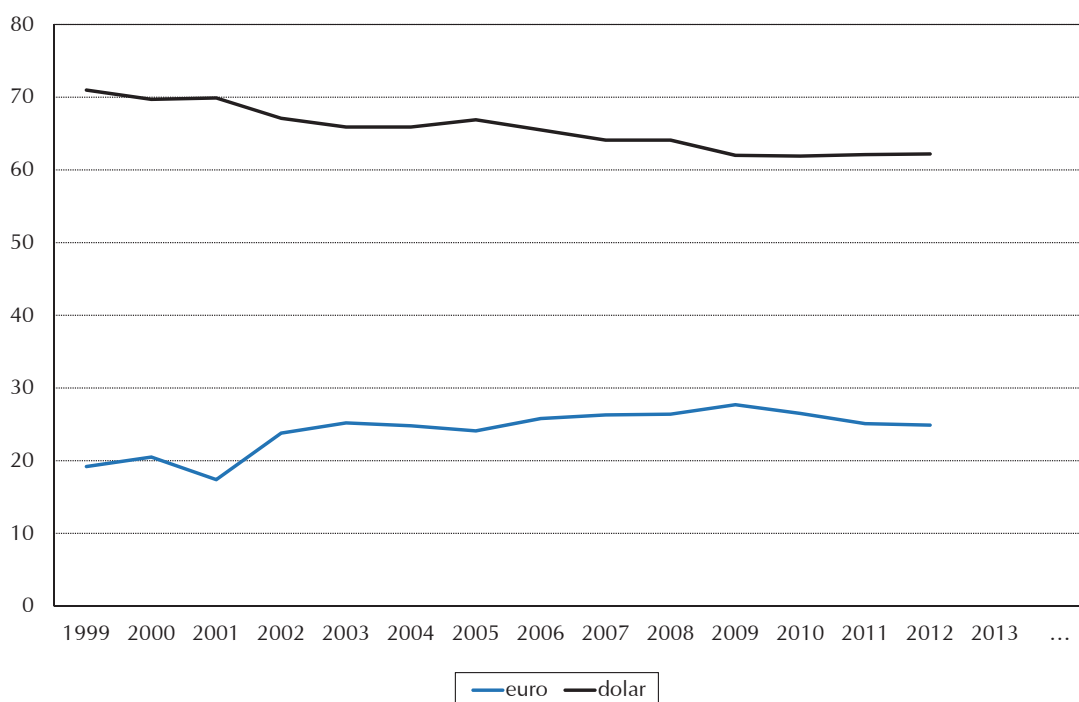
W lipcu 2013 r. Stany Zjednoczone i Unia Europejska otworzyły rokowania w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP*). Celem negocjatorów jest wypracowanie kompleksowej umowy, która

ma objąć nie tylko szerszy, niż poprzednie handlowe układy amerykańsko-unijne, zakres postanowień, ale też przyczynić się do „...wdrożenia norm światowych, które wzmocnią wielostronny system handlu”<sup>1</sup> na świecie.

Niewykluczone, że cel zostanie osiągnięty. TTIP może jednak nie spełnić pokładanych w nim nadziei. W ocenie części analityków pominięcie w agendzie negocjacyjnej kwestii z obszaru polityki pieniężnej i kursowej jest jedną z przyczyn dystansu wobec spodziewanych korzyści z umowy. Jak słusznie argumentują, poli-

#### Wykres 1

Światowe rezerwy w dolarach i euro (udział), lata 1999-2013



Źródło: BIS, różne lata.