

ROSNAĆCE ZNACZENIE KRAJÓW BRIC W EKSPORCIE STREFY EURO¹

Wojciech Mroczek

Od początku obecnego stulecia obserwujemy wyraźny wzrost znaczenia krajów rozwijających się w gospodarce światowej. Szczególnym przykładem szybkiego wzrostu gospodarczego są największe z nich – Brazylia, Rosja, Indie i Chiny, nazywane w skrócie krajami BRIC². W 2011 roku udział tej grupy krajów w światowym PKB osiągnął 19,1% (w 2000 r. – 8,0%). Silny wzrost gospodarczy wpłynął na wysoką dynamikę importu tych krajów. Do kreacji popytu importowego przyczyniały się z jednej strony proces modernizacji gospodarek i rosnąca siła nabywca społeczeństw, a z drugiej – włączenie krajów BRIC do międzynarodowych sieci produkcji. W rezultacie, w latach 2000-2011 ich udział w światowym imporcie rósł nawet szybciej niż w światowym produkcie brutto. Świadczy to o bardzo wysokim tempie procesu integracji tych gospodarek z gospodarką światową – nastąpił w nich bowiem znaczny wzrost udziału importu w produkcie krajowym brutto (PKB). Największe gospodarki rozwijające się stały się bardzo szybko najważniejszymi rynkami eksportowymi dla pozostałych krajów, w tym dla krajów rozwiniętych³.

Według szacunków Światowej Organizacji Handlu (WTO), udział krajów BRIC w światowym imporcie w latach 2000-2011 zwiększył się z 5,7% do 15,0% (tj. ponad 2,5-krotnie). Największe znaczenie dla eksporterów ma rynek chiński (w 2011 roku udział Chin w światowym imporcie wynosił 9,5%). Z kolei krajem, którego udział w światowym imporcie rósł w tym okresie najszybciej (blisko 3,2-krotnie) były Indie, wcześniej raczej gospodarka zamknięta⁴. Głębokie kryzysy przerywały okresy wysokiej dynamiki eksportu do Rosji, która też najsilniej została dotknięta przez kryzys globalny w 2009 r. Wśród krajów BRIC najwolniej rósł import Brazylii, co wynikało przede wszystkim z polityki gospodarczej tego kraju, ukierunkowanej na przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przy równoczesnym obciążeniu importu wyrobów gotowych wysokimi cłami. Wysoki stopień ochrony rynku (zarówno w Brazylii, jak i Indiach)⁵ powoduje, że w imporcie tych krajów dominują dobra pośrednie.

Rosnący popyt importowy w krajach BRIC jest w ostatnich latach jednym z najważniejszych czynników wspierających wzrost międzynarodowego handlu. Jednakże w warunkach recesji w krajach rozwiniętych nie są one zdolne – jak się wydaje – do samodzielnego podtrzymania globalnego popytu. Dotychczas bowiem popyt importowy w krajach BRIC najsilniej rósł w okresach

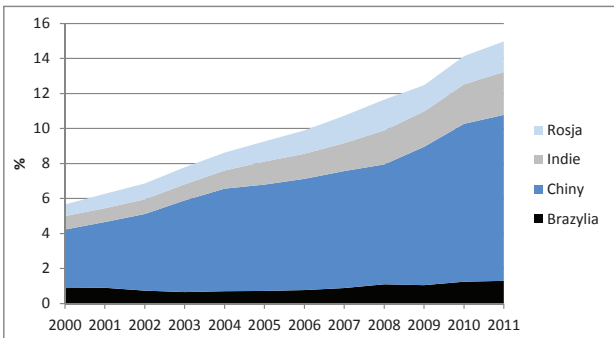
wysokiej aktywności gospodarczej w skali globalnej. Natomiast w okresach dekonjunktury czy kryzysu następowało spowolnienie importu w tej grupie krajów. Taka reakcja może świadczyć o wciąż dużej zależności tych gospodarek od koniunktury w pozostałych regionach świata – zwłaszcza w krajach rozwiniętych (duży wpływ na to ma sytuacja w Chinach, których gospodarka ma wybitnie charakter proeksportowy, a głównymi rynkami sprzedaży są Stany Zjednoczone i strefa euro).

Chociaż silny wzrost popytu importowego w krajach BRIC w dużym stopniu pobudzał w ostatnich latach wymianę międzynarodową, to jednak korzyści dla poszczególnych krajów wynikające z tego nie były jednakowe. Najbardziej korzystały z tego kraje położone najbliżej nowych chłonnych rynków – a więc przede wszystkim w regionie Azji i Pacyfiku⁶, a spośród krajów rozwiniętych – Japonia i Australia. Z rosnącego popytu w krajach BRIC w relatywnie mniejszym stopniu korzystały przedsiębiorstwa w strefie euro (jest to związane z dużym stopniem integracji krajów strefy euro, co odzwierciedla wysoki udział handlu wewnątrz strefy euro w jej handlu ogółem). W 2011 r. udział krajów BRIC w ogólnym eksporcie strefy euro (zewnątrznym i wewnętrznym) wyniósł 7,6%. Był to więc udział niższy niż w większości krajów rozwiniętych.

Wśród krajów rozwiniętych największe znaczenie kraje BRIC mają w eksporcie Australii⁷ i Japonii. Głęboka integracja rynków europejskich sprawia, że maleje znaczenie BRIC dla krajów Europy. Udział BRIC w eksporcie strefy euro pozostaje wciąż niższy niż w Japonii i w Stanach Zjednoczonych. Jednak w latach 2000-2011 eksport strefy euro do krajów BRIC rósł nieco szybciej niż np. eksport Japonii czy USA. Wydaje się, że w ostatnich latach na rynkach krajów BRIC lepiej radziły sobie firmy ze Szwajcarii, na co może wskazywać wyższa dynamika sprzedaży szwajcarskich towarów do największych gospodarek rozwijających się niż do strefy euro.

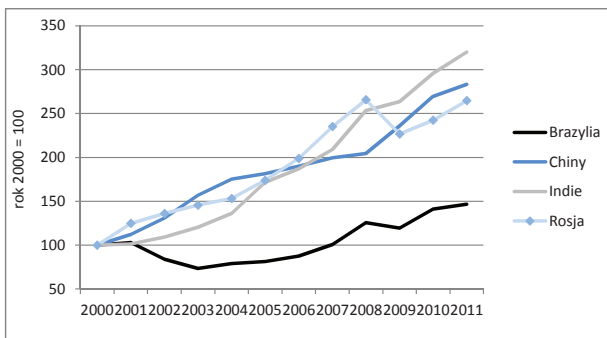
Niższy udział krajów BRIC w eksporcie strefy euro na początku poprzedniej dekady na tle większości pozostałych gospodarek rozwiniętych mógł w części wynikać z przebiegającego równoległe procesu integracji z krajami Europy Środkowej i Wschodniej (polegającego m.in. na rozbudowie sieci produkcji). W ten sposób produkcja na wcześniejszych etapach procesu kierowana jest np. do krajów Europy Środkowej i Wschodniej, podczas gdy korporacje japońskie i amerykańskie na większą skalę przenosiły produkcję do filii zlokalizowanych w Chinach. Prawdopodobnie w przypadku strefy euro większe znaczenie w eksporcie odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa, których udział w Japonii i USA jest znacznie mniejszy. Zdolność eksportowa takich przedsiębiorstw na odległe geograficznie rynki jest jednak znacznie mniejsza niż korporacji międzynarodowych.

Udział krajów BRIC w światowym imporcie w latach 2000-2011



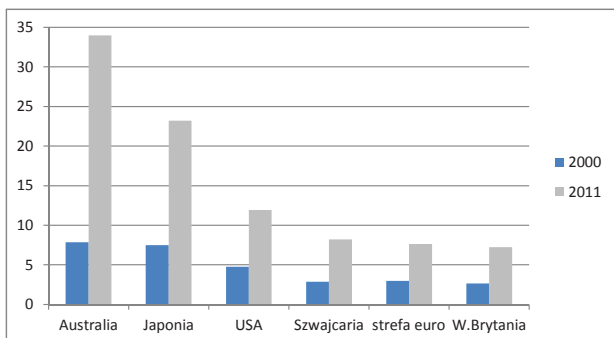
Źródło: Dane WTO.

Zmiany udziału krajów BRIC w światowym imporcie w latach 2000-2011



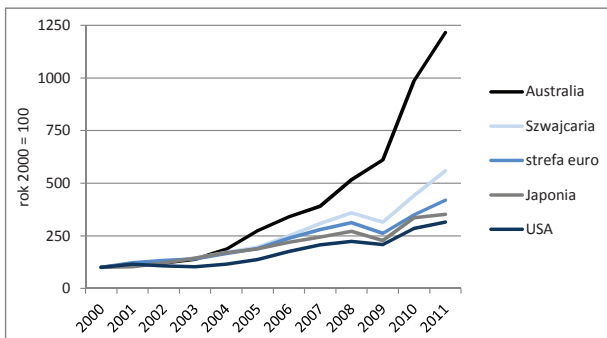
Źródło: Dane WTO.

Udział krajów BRIC w eksporcie wybranych gospodarek rozwiniętych w 2000 r. i 2011 r.



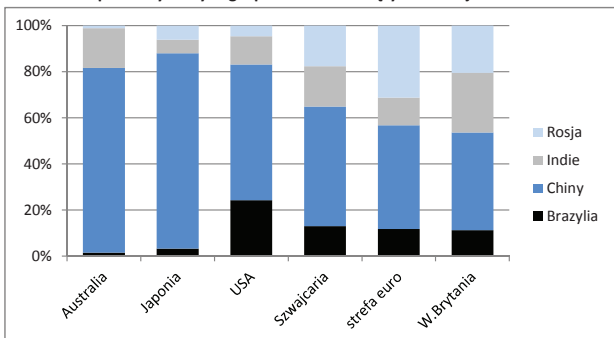
Źródło: Obliczenia na podstawie danych OECD.

Zmiany wartości eksportu wybranych gospodarek rozwiniętych do krajów BRIC w latach 2000-2011



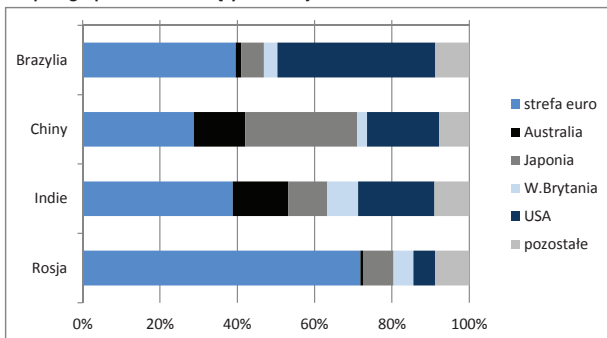
Źródło: Obliczenia na podstawie danych OECD.

Kierunki eksportu wybranych gospodarek rozwiniętych do krajów BRIC w 2011 r.



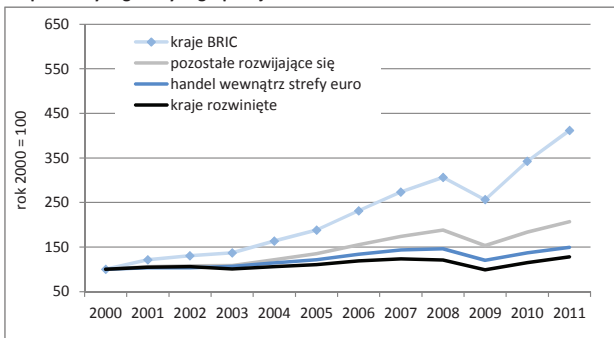
Źródło: Obliczenia na podstawie danych OECD.

Eksport gospodarek rozwiniętych do krajów BRIC w 2011 r.



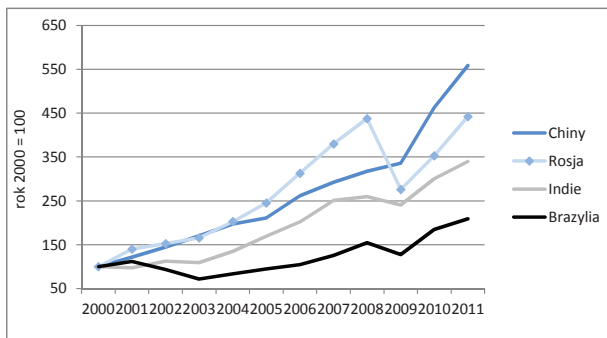
Źródło: Obliczenia na podstawie danych OECD.

Zmiany wartości eksportu strefy euro do krajów BRIC na tle eksportu do pozostałych głównych grup krajów w latach 2000-2011



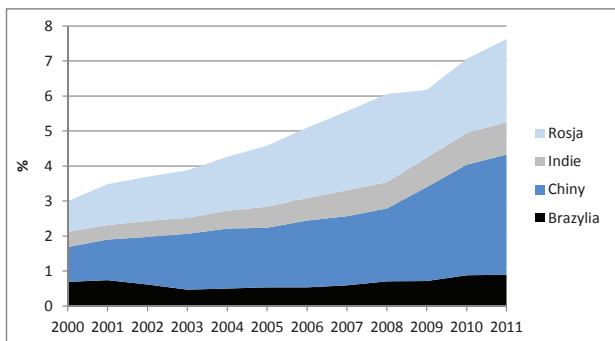
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Zmiany wartości eksportu strefy euro do poszczególnych krajów BRIC w latach 2000-2011



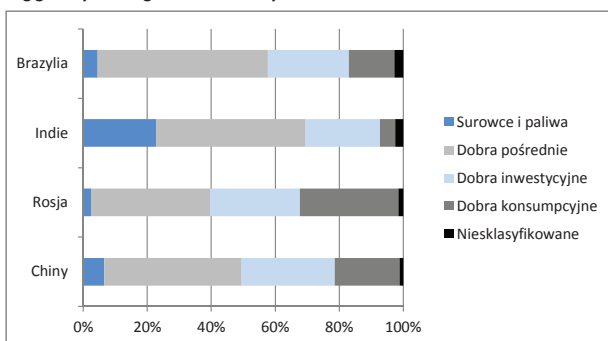
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Udział krajów BRIC w eksporcie strefy euro (łącznie intra i extra) w latach 2000-2011



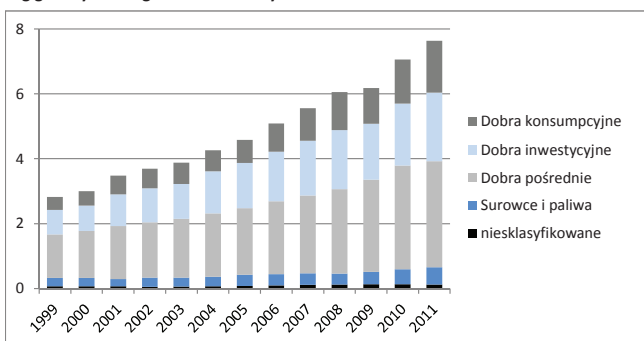
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Struktura eksportu strefy euro do poszczególnych krajów BRIC wg głównych kategorii ekonomicznych w 2011 r.



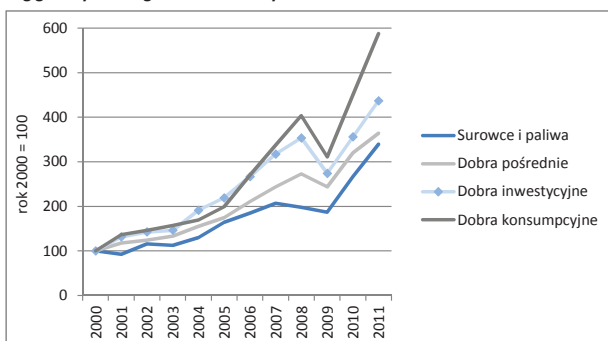
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Udział krajów BRIC w eksporcie zewnętrznym strefy euro wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2000-2011



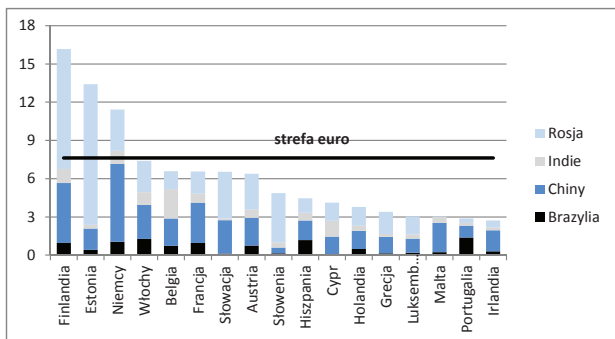
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Zmiany wartości eksportu strefy euro do krajów BRIC wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2000-2011



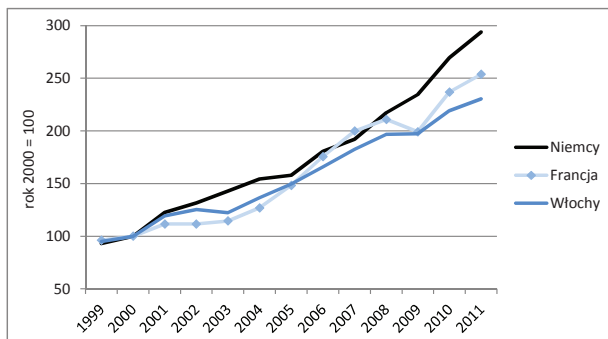
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Udział krajów BRIC w eksporcie krajów strefy euro w 2011 r.



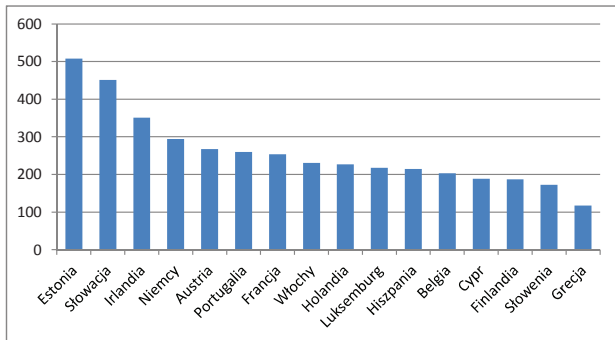
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Zmiany wartości eksportu do krajów BRIC w największych krajach strefy euro w latach 1999-2011



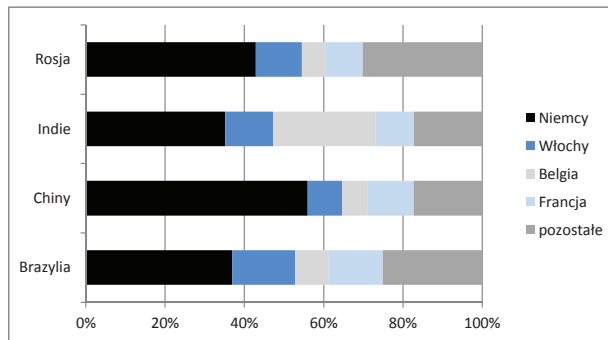
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Zmiana udziału krajów BRIC w eksporcie poszczególnych krajów strefy euro w 2011 r. (rok 2000 = 100)



Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

Udział krajów strefy euro w eksporcie do krajów BRIC w 2011 r.



Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu.

W wyniku powyższych czynników, jak i dużej koncentracji w handlu na rynku europejskim, udział strefy euro w eksporcie krajów rozwiniętych do BRIC pozostaje znacznie mniejszy niż wynikałoby to z udziału strefy euro w ogólnym eksporcie krajów rozwiniętych. W 2011 roku eksporterzy ze strefy euro zrealizowali 38% całego eksportu krajów rozwiniętych do krajów BRIC (podczas gdy udział strefy euro w ogólnym eksporcie krajów rozwiniętych wyniósł wówczas 52%). Stosunkowo najmniejsze znaczenie ma eksport przedsiębiorstw ze strefy euro do Chin (w 2011 r. na strefę euro przypadało zaledwie 29% eksportu krajów rozwiniętych), większe natomiast do Rosji (przedsiębiorstwa strefy euro realizują ponad 70% eksportu z krajów rozwiniętych do Rosji).

Dużo większe znaczenie, w porównaniu z pozostałymi krajami rozwiniętymi, w eksporcie krajów strefy euro ma rynek rosyjski. Wysoki relatywnie wskaźnik udziału Rosji w eksporcie strefy euro może wskazywać, że największe korzyści z szybko rosnącego popytu w tym kraju odnoszą kraje zachodnioeuropejskie. W niektórych kategoriach produktów eksporterzy ze strefy euro wręcz zdominowali eksport na rynek rosyjski.

Eksport gospodarek rozwiniętych, w tym także strefy euro, do krajów BRIC rósł zdecydowanie szybciej niż w pozostałych kierunkach. W latach 2000-2011 wartość eksportu strefy euro do krajów BRIC rosła w tempie 13,7%, podczas gdy sprzedaż do pozostałych krajów spoza strefy euro zwiększała się zaledwie w tempie 4,3% średnio rocznie.⁸ Eksport do krajów BRIC istotnie wspierał wzrost eksportu strefy euro. Było to widoczne zwłaszcza w okresach bezpośrednio przed i bezpośrednio po pierwszej fazie kryzysu (lata 2008-2009). Zarówno w latach 2007-2008, jak i 2010-2011 kraje BRIC kreowały blisko 25% wzrostu zewnętrznego eksportu strefy euro. Przyczyniło się to do złagodzenia skutków niższej dynamiki popytu w krajach rozwiniętych. Popyt wewnętrzny w krajach BRIC (z wyjątkiem Rosji) nie był bowiem tak mocno dotknięty kryzysem jak w krajach rozwiniętych. Dodatkowo w Chinach był on wspierany przez program stymulacji gospodarki.

Wysokiej dynamice eksportu do krajów BRIC towarzyszyły wyraźne zmiany w jego strukturze. Na początku poprzedniej dekady największą część eksportu strefy euro do krajów BRIC stanowiły dobra pośrednie (w 2000 r. obejmowały one 48,4% wartości eksportu). Duży udział dóbr pośrednich wynikał m.in. z horyzontalnego (poziomego)⁹ charakteru dużej części bezpośrednich inwestycji zagranicznych lokowanych w krajach BRIC. W warunkach dużych odległości i wysokiego poziomu ochrony rynku (wysoki poziom stawek celnych), inwestycje te miały charakter substytucyjny – zastępowały eksport gotowych wyrobów (stąd też niski – mimo obecności wielu marek europejskich na tych rynkach – udział eksportu dóbr gotowych w eksporcie strefy euro ogółem). W kolejnych latach, wskutek coraz większej skali tworzenia globalnych sieci produkcji, duże znaczenie odgrywały dobra pośrednie przeznaczone do produkcji wyrobów gotowych, ze względu na realizowaną w dużych

korporacjach międzynarodowych strategię obniżania kosztów produkcji. Wpływ tego zjawiska na eksport krajów strefy euro, podobnie jak i innych krajów rozwiniętych, nieco osłabł, ze względu na rozszerzanie globalnych sieci produkcji (tzn. podział produkcji między coraz większą liczbę krajów rozwijających się).

W latach 2000-2011 eksport dóbr pośrednich do krajów BRIC rósł wolniej niż dóbr finalnych. Negatywny wpływ na eksport dóbr pośrednich, zwłaszcza tych klasyfikowanych jako części i akcesoria, miał relatywnie niski popyt w krajach rozwiniętych, które są głównymi odbiorcami dóbr inwestycyjnych i konsumpcyjnych trwałego użytku. Dotyczy to przede wszystkim Chin, które są obecnie najważniejszym ogniwem globalnych sieci produkcji.

W ostatnich latach (szczególnie w 2010-2011) wzrost udziału krajów BRIC w eksporcie strefy euro dokonywał się za sprawą zwiększenia sprzedaży dóbr końcowych, zwłaszcza konsumpcyjnych. Zatem wzrost eksportu do krajów BRIC w większym stopniu odzwierciedlał wzrost popytu w tych krajach, niż ogólnie popytu światowego. Eksport dóbr gotowych realizowany jest przede wszystkim w ramach globalnych sieci produkcji (*global value chains – GVC*)¹⁰ charakteryzujących się wysoką intensywnością handlu. Wynika to z faktu, że eksport do krajów BRIC zdominowany jest przez międzynarodowe korporacje. W 2011 r. blisko 80% wartości eksportu dóbr gotowych stanowiły właśnie te kategorie (w przypadku Indii było to 89,2%, a Chin 87,4%). Kategorie te stanowiły „tylko” 62,9% eksportu do Rosji. W eksporcie do tego kraju stosunkowo duży udział (na tle pozostałych krajów BRIC) przypadał na kategorie o mniejszej intensywności GVC, co może oznaczać że Rosja ma relatywnie duże znaczenie w eksporcie małych i średnich przedsiębiorstw ze strefy euro. Może to wynikać z geograficznej bliskości tego rynku.

W ostatnich latach wystąpiły pewne zmiany w eksporcie strefy euro do poszczególnych krajów BRIC. W eksporcie do Rosji widoczny jest ostatnio wzrost znaczenia kategorii dóbr o wysokiej intensywności GVC, podczas gdy w eksporcie do Chin ich udział nieco się obniżył, co może wskazywać na zmiany w strukturze wielkości eksporterów do tego kraju, w kierunku zwiększania się udziału grupy małych i średnich przedsiębiorstw. Ogólnie, w całym okresie objętym analizą eksport w kategoriach o niskiej intensywności GVC rósł nieco szybciej (w latach 2000-2011 zwiększał się o 23,6% średnio rocznie, podczas gdy w kategoriach o wysokiej intensywności GVC nieco wolniej – o 19,8%).

W pierwszej połowie ubiegłej dekady najszybciej rósł eksport dóbr inwestycyjnych. Szybki rozwój krajów BRIC oraz ich modernizacja zwiększały popyt na dobra inwestycyjne, które ze względu na opóźnienia technologiczne nie mogły być produkowane w tych krajach. Obecnie znaczenie krajów BRIC w eksporcie dóbr inwestycyjnych jest wyraźnie większe niż w pozostałych katego-

riach. W 2011 r. do tych czterech krajów trafiło 12,5% eksportu ogółem produktów tej kategorii ze strefy euro.

Mimo wysokiej dynamiki eksportu dóbr konsumpcyjnych (w latach 2000-2011 wartość ich eksportu wzrosła blisko sześciokrotnie), nadal stanowią one najmniejszą pod względem wartości eksportu kategorię spośród głównych kategorii ekonomicznych w eksporcie strefy euro do BRIC. Wynika to z jednej strony z relatywnie niskiej siły nabywczej w tych krajach, z drugiej strony – z wysokiej ochrony rynku krajowego, która w dużej mierze koncentruje się na imporcie dóbr konsumpcyjnych. Tak więc w znacznej części eksport dóbr konsumpcyjnych jedynie uzupełnia produkcje filii korporacji międzynarodowych w tych krajach. W 2011 r. udział dóbr konsumpcyjnych zwiększył się do 21% (z niespełna 15% w 2000 r.).

Głównym odbiorcą dóbr konsumpcyjnych w tej grupie krajów jest Rosja¹¹. W jej przypadku dobra te stanowiły ok. 1/3 wartości unijnego eksportu. Na przeciwnym biegunie znajdują się Indie – w eksporcie strefy euro do tego kraju w 2011 r. dobra konsumpcyjne stanowiły niespełna 5%. Do wzrostu eksportu w ostatnich latach przyczyniała się sprzedaż samochodów osobowych, mimo że kraje te (z wyjątkiem Rosji) należą do największych na świecie ich producentów. W 2011 r. samochody stanowiły blisko 40% eksportu dóbr konsumpcyjnych do krajów BRIC. Najbardziej widoczny wzrost sprzedaży dóbr konsumpcyjnych nastąpił w eksporcie do Chin, głównie w wyniku silnego wzrostu eksportu samochodów osobowych.

Udział krajów BRIC w eksporcie strefy euro jest bardzo zróżnicowany. Największy udział mają one w eksporcie Estonii i Finlandii (ze względu na duży udział Rosji). Pomijając Rosję, pozostałe kraje BRIC traktowane łącznie największy udział mają w eksporcie Niemiec. To w przedsiębiorstwach tego kraju należy upatrywać głównych beneficjentów boomu importowego w największych rozwijających się gospodarkach. Firmy niemieckie wykazały w okresie 2000-2011 największą zdolność do sprzedaży na odległych geograficznie rynkach, co wskazuje na ich przewagę konkurencyjne nad firmami z pozostałych krajów Europy Zachodniej.

W 2011 r. na Niemcy przypadało 47% eksportu strefy euro do krajów BRIC. Biorąc pod uwagę znacznie niższy udział Niemiec w eksporcie ogółem strefy euro (31%), widać wyraźną specjalizację niemieckich firm w eksporcie do krajów BRIC. Niemcy dominują zwłaszcza w eksporcie do Chin (w 2011 r. przypadało na nie 56% eksportu strefy euro do tego kraju, podczas gdy w 2000 r. było to 46%). Tak silna pozycja niemieckich przedsiębiorstw na chińskim rynku może oznaczać, że w niemieckim eksporcie większe znaczenie niż w pozostałych krajach odgrywiają korporacje, które przeniosły część procesów produkcyjnych do Chin, w wyniku czego nastąpiło zwiększenie eksportu dóbr pośrednich. Ponadto struktura eksportu dóbr gotowych w Niemczech jest bardziej dopasowana do struktury popytu w Chi-

nach. Należy także dodać, że udział Niemiec silnie rośnie, nawet mimo rosnącego równocześnie pośredniego eksportu firm niemieckich, realizowanego z innych krajów, zwłaszcza Europy Środkowej i Wschodniej – przykładem może być słowacka filia Volkswagena, która w strefie euro jest drugim pod względem wartości eksporterem samochodów osobowych do Chin.

W eksporcie Niemiec do krajów BRIC znacznie większą rolę niż w pozostałych krajach strefy euro odgrywają korporacje międzynarodowe. Znajduje to odzwierciedlenie w wysokim udziale wyrobów gotowych o wysokiej intensywności handlu w ramach *global value chains*. W 2011 r. towary klasyfikowane w kategoriach związanych z intensywnym handlem w ramach GVC stanowiły 88% niemieckiego eksportu dóbr finalnych do krajów BRIC. Natomiast w pozostałych krajach strefy euro eksport dóbr o wysokiej intensywności handlu w ramach GVC stanowił średnio 66% eksportu dóbr gotowych¹². Ponadto, inaczej niż w przypadku eksportu niemieckiego, udział ten po roku 2007 uległ obniżeniu.

Korporacje międzynarodowe odgrywają szczególnie duże znaczenie w eksporcie do Chin – w tym przypadku bowiem prawie 95% eksportu dóbr końcowych przypada na towary o wysokiej intensywności handlu w ramach globalnych sieci produkcji.

Udział krajów BRIC (zwłaszcza tych odległych geograficznie) i jego zmiany mogą być jedną z miar konkurencyjności przedsiębiorstw w poszczególnych krajach lub też zdolności w przyciąganiu konkurencyjnych inwestorów w skali globalnej. Wątek ten zostanie rozwinięty w następnym artykule poświęconym eksportowi nowych państw członkowskich UE do krajów BRIC.

¹ W następnym Statystycznym obrazie Unii Europejskiej („Unia Europejska.pl”, nr 5(216)2012) przedstawiona zostanie rola krajów BRIC w eksporcie nowych państw członkowskich UE.

² Określenie BRIC po raz pierwszy zostało użyte przez J. O’Neill’a w publikacji „*Building Better Economic BRICs*” opublikowanej w 2001 r., a następnie rozpowszechnione w 2003 r., dzięki ogłoszonej przez Goldman Sachs prognozie, z której wynikało, że do połowy XXI wieku kraje te będą potęgami światowymi.

³ Pojęcie krajów rozwiniętych odnosi się do strefy euro oraz krajów, które przystąpiły do OECD do 1973 r. (z wyłączeniem Turcji), tj.: Wielkiej Brytanii, Danii, Szwecji, Szwajcarii, Norwegii, Islandii, Kanady, USA, Japonii, Australii i Nowej Zelandii.

⁴ Według szacunków Banku Światowego, w 2000 r. udział importu (towarów i usług) w PKB Indii wynosił 13,7%, natomiast w 2011 r. zwiększył się do blisko 30%. W pozostałych krajach wzrost otwartości był zdecydowanie mniejszy, co wynikało przede wszystkim z wysokiej dynamiki ich produktu krajowego brutto. Najmniej otwartą gospodarką pozostaje Brazylia. W 2011 r. import stanowił tam zaledwie 12,6% PKB (wobec 11,7% w 2000 r.).

⁵ Według danych WTO, w 2010 r. średnia stosowana stawka celna na towary nierolne wynosiła w Brazylii 14,2%, a w Indiach – 10,1%.

⁶ Analiza statystyk importu krajów BRIC wskazuje na zmniejszenie się udziału krajów rozwiniętych na rzecz dostawców z kra-

jów rozwijających się. Wynika to z ogólnej tendencji wzrostu wzajemnego handlu pomiędzy krajami rozwijającymi się. Związane jest to z jednej strony z rosnącym potencjałem przemysłowym tej grupy krajów (do czego w dużej części przyczyniają się procesy delokalizacji produkcji z krajów rozwiniętych przez korporacje międzynarodowe i tworzenia globalnych sieci produkcji), z drugiej – z rosnącym popytem na surowce, których głównymi dostawcami są właśnie kraje rozwijające się (co dodatkowo wpłynęło na znaczny wzrost ich cen).

⁷ Spośród gospodarek rozwiniętych największym beneficjentem rosnącego popytu w krajach BRIC jest Australia, na co wskazuje zarówno szczególnie wysoki udział tych krajów w australijskim eksporcie, jak i wzrost jego wartości – przeszło dziesięciokrotny od 2000 r. Spektakularny wzrost australijskiego eksportu związany jest przede wszystkim ze sprzedażą surowców na rynek chiński i w mniejszym stopniu – indyjski. Australia jest bowiem jedną z nielicznych gospodarek rozwiniętych, gdzie w strukturze eksportu dominują surowce (głównie węgiel, ropa naftowa i rudy metali). Tak więc wzrost eksportu był wynikiem szybkiego wzrostu popytu na surowce w Chinach i Indiach, który z kolei pociągnął za sobą szybki wzrost cen na światowych rynkach surowcowych.

⁸ Eksport do pozostałych krajów rozwijających się rósł w tym okresie o 6,8% średnio rocznie, a więc dwukrotnie wolniej niż do krajów BRIC. Natomiast eksport do krajów rozwiniętych poza strefą euro zwiększał się o 2,3% średnio rocznie.

⁹ Tzn. filie korporacji międzynarodowych wytwarzają takie same produkty, jak przedsiębiorstwa w krajach macierzystych.

¹⁰ Są to następujące kategorie: dobra inwestycyjne, przemysłowe środki transportu, samochody osobowe oraz dobra konsumpcyjne trwałego użytku.

¹¹ Do 2008 r. 70% eksportu dóbr konsumpcyjnych przeznaczonych na rynki krajów BRIC trafiało do Rosji.

¹² W 2011 r. we Włoszech w eksporcie do krajów BRIC towary o wysokiej intensywności handlu w ramach GVC BRIC stanowiły 70% eksportu dóbr gotowych, a we Francji – 64%. W przypadku Francji ich udział obniżył się znacznie, w 2000 r. stanowił bowiem 76%. ■

UNIA EUROPEJSKA - KRAJE TRZECIE

SKUTKI PRZYSTĄPIENIA ROSJI DO WTO DLA STOSUNKÓW UE-ROSJA

Marzenna Błaszczuk-Zawiła¹

Po osiemnastu latach rokowań akcesyjnych, 22 sierpnia 2012 r. Rosja stała się 156 członkiem Światowej Organizacji Handlu (WTO). Dotychczas była ona największą gospodarką pozostającą poza strukturami tej organizacji. Przystąpienie Rosji oznacza, że około 97% obrotów światowego handlu będzie realizowanych między członkami WTO.

Oczekuje się, że rozszerzenie WTO o Rosję będzie miało duże znaczenie dla jej głównych partnerów handlowych, w szczególności Unii Europejskiej – największego dostawcy towarów na rynek rosyjski i jednego z głównych odbiorców rosyjskiego eksportu. Unijne firmy liczą też na poprawę klimatu inwestycyjnego, co powinno ułatwić realizację inwestycji bezpośrednich. Szczególnie ważną dziedziną są usługi dla przedsiębiorstw, w których firmy UE posiadają istotne przewagi konkurencyjne.

Rys historyczny

Po rozpadzie Związku Radzieckiego, Rosja wraz z innymi międzynarodowymi zobowiązaniami ZSRR odziedziczyła status obserwatora w Układzie ogólnym w sprawie taryf celnych i handlu (GATT). Półtora roku później, w czerwcu 1993 r., złożyła oficjalny wniosek w sprawie przystąpienia do GATT, a w grudniu 1994 r.,

po powstaniu WTO, wniosła o przystąpienie do tej organizacji.

Rosyjskie rokowania w sprawie członkostwa w WTO rozpoczęły się w lipcu 1995 r. Początkowo ograniczały się do spotkań grupy roboczej, podczas których – na podstawie przygotowanego przez Rosję „Memorandum o systemie handlu zagranicznego” – rozpatrywano zgodność systemu rosyjskich regulacji handlowo-gospodarczych z zasadami WTO. Celem tego etapu rokowań było przede wszystkim zbadanie, które części rosyjskiego ustawodawstwa są niezgodne z WTO, a w dalszej kolejności określenie zakresu stosowania przez Rosję w przyszłości niektórych instrumentów regulowania handlu zagranicznego, postanowień fakultatywnych porozumień handlowych (regulujących kwestie zakupów rządowych i handlu samolotami cywilnymi) oraz zobowiązań wykraczających poza wielostronne porozumienia handlowe WTO (tzw. zobowiązania WTO+). W lutym 1998 r. rozpoczęto rokowania w sprawie dostępu do rosyjskiego rynku dóbr (poziom ochrony celnej), w grudniu 1998 r. - rokowania dotyczące rolnictwa (ochrona celna, dopuszczalny poziom wsparcia krajowego rolnictwa, subsydiowanie eksportu rolnego, zasady korzystania ze specjalnych środków ochronnych i kontyngentów taryfowych), a w październiku 1999 r. – rokowania w sprawie dostępu do rynku usług (specyficzne zobowiązania dotyczące usług).

W ciągu 18 lat rosyjskie władze angażowały się w proces rokowań akcesyjnych z różną intensywnością. Wyraźny wzrost zainteresowania nastąpił w 2000 r., po objęciu urzędu prezydenta przez Władimira Putina, a urzędu ministra rozwoju gospodarczego i handlu przez liberalnego reformatora Germana Grefa, gdyż