

GŁÓWNE TENDENCJE W HANDLU UNII EUROPEJSKIEJ W 2014 ROKU¹

Wojciech Mroczek*

W 2014 roku trzeci rok z rzędu, dynamika obrotów handlowych Unii Europejskiej kształtowała się na bardzo niskim poziomie. Jednak w porównaniu z dwoma poprzednimi latami (2012-2013) nastąpiła zmiana w strukturze obrotów handlowych w kierunku zwiększenia udziału handlu wewnątrz Unii. Wynikało to ze stopniowego ożywienia popytu w tej grupie krajów. W 2014 r. wartość wzajemnego handlu (mierzona eksportem, wyrażona w euro) zwiększyła się o 3,2% w porównaniu z rokiem poprzednim (w 2013 r. zwiększyła się zaledwie o 0,1%). Poprawa koniunktury w Unii wpłynęła także na zmniejszenie w 2014 r. skali spadku importu z krajów trzecich. Import zewnętrzny zmniejszył się o 0,3%, nawet mimo wyraźnego obniżenia się cen surowców (dla porównania – w 2013 r. zmalął o 6,2%). Zmniejszyła się również wartość sprzedaży do krajów trzecich (o 1,9%). Był to więc pierwszy od 2009 r. spadek wartości eksportu poza Unię (w 2013 r. wzrósł on o 3,1%). Słabnąca dynamika eksportu do krajów trzecich w 2013 r. i spadek eksportu w 2014 r. odzwierciedlają pogarszanie się koniunktury w otoczeniu zewnętrznym, w tym przede wszystkim w gospodarkach krajów rozwijających się.

Poprawa popytu i zmiany relacji cen między poszczególnymi kategoriami produktów sprawiły, że wartość eksportu i importu Unii Europejskiej rosła szybciej niż handel światowy. W 2014 roku zahamowany został spadek udziału UE w światowym handlu. Udział UE w światowym eksporcie wyniósł 33%, a w imporcie – 32%. Dziesięć lat wcześniej udział UE w światowym handlu był większy i wynosił 41% w eksporcie i 39% w imporcie. Handel wewnątrz Unii stanowi obecnie nieco ponad 20% światowego handlu (wobec 28% w 2004 r.). W dwóch ostatnich latach (2013-2014) udział handlu między krajami UE w międzynarodowej wymianie nie spada, co może wskazywać na stabilizowanie się struktury handlu światowego po okresie silnych zmian, spowodowanych z jednej strony ekspansją globalnych łańcuchów wartości dodanej, z drugiej – wzrostem cen surowców.

Dynamika eksportu do krajów trzecich była bardzo zróżnicowana. Spośród głównych partnerów handlowych Unii, najsilniejszy wzrost zanotowano w eksporcie do Chin (o 11,2%) oraz Stanów Zjednoczonych (o 7,4%). Wzrost eksportu do USA i Chin oraz jednoczesny spadek sprzedaży do pozostałych krajów traktowanych łącznie (o 5,5%) spowodowały wzrost udziału tych dwóch krajów w eksporcie zewnętrznym Unii odpowiednio do 18,3% i 9,7%. Udział USA w unijnym eksporcie wzrósł do najwyższego poziomu od 2009 r. Eksportowi do USA sprzyjał zarówno stosunkowo wysoki popyt w gospodarce amerykańskiej, jak i wyraż-

na deprecjacja euro wobec dolara. Wzrost udziału Chin w unijnym eksporcie był najwyższy od 2010 r. (w latach 2011-2013 udział Chin zmniejszył z 8,8% do 8,5%). Relatywnie wysoka dynamika eksportu do Chin, znacznie wyższa niż w dwóch poprzednich latach, wynikała prawdopodobnie nie tyle ze wzrostu chińskiego popytu, ile z poprawy koniunktury w USA i w UE. Może wskazywać na to także silniejszy wzrost eksportu dóbr pośrednich (w tym przede wszystkim towarów zaopatrzeniowych przetworzonych – BEC 220) w porównaniu z pozostałymi kategoriami.

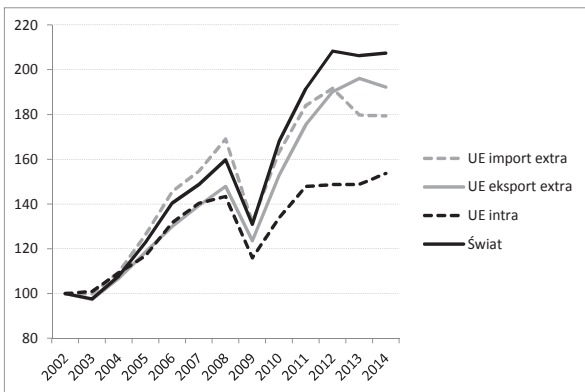
Równocześnie eksporterzy z krajów UE odnotowali poważny spadek sprzedaży na rynkach szwajcarskim i rosyjskim. Spadek wartości eksportu do Szwajcarii (o 17,0%) wynikał z mniejszych transakcji złotem², nie był więc związany z popytem. Natomiast do spadku sprzedaży do Rosji (o 13,5%) przyczyniły się wydarzenia polityczne (aneksja Krymu oraz wsparcie prorosyjskiego separatyzmu na Ukrainie). Doprowadziło to do pogorszenia się sytuacji makroekonomicznej w Rosji oraz silnej deprecjacji rubla, która dodatkowo pogłębiła skalę spadku importu tego kraju. Rosja w odwecie za nakładane na nią sankcje wprowadziła zakaz importu dużej grupy produktów rolnych.

Unijny eksport do Rosji w 2014 r. zmniejszył się o ponad 16 mld euro. Blisko 40% tej kwoty stanowił spadek eksportu z Niemiec. Można więc powiedzieć, że to właśnie eksporterzy niemieccy najdotkliwiej odczuli skutki kryzysu rosyjskiego. Eksport z Niemiec do Rosji zmniejszył się o 18,1%, a więc prawie dwukrotnie silniej niż z pozostałych dużych krajów UE. Skala spadku eksportu do Rosji była w nowych państwach członkowskich (NPC) nieco mniejsza niż w przypadku krajów UE-15. Wśród NPC najgłębsze spadki eksportu do Rosji odnotowały Węgry, Słowacja i Polska (we wszystkich trzech przypadkach skala spadku eksportu była większa niż średnio w UE). Z drugiej strony - Litwa i Rumunia zwiększyły sprzedaż do Rosji. Najgłębsze spadki obserwowane były w eksporcie żywności, którego wartość w porównaniu z 2013 r. zmniejszyła się o blisko 30%, głównie na skutek wprowadzonego w Rosji w sierpniu 2014 r. embarga na importowaną żywność nieprzetworzoną.

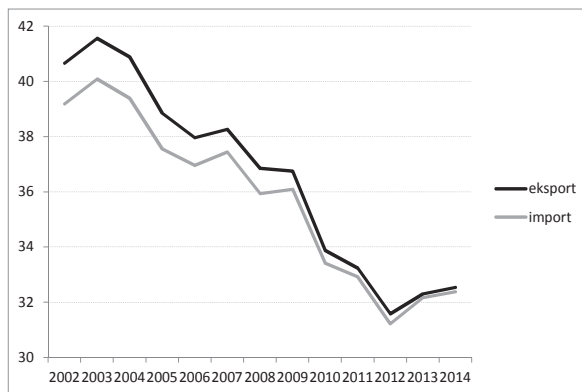
Najszybciej wzrastał unijny import z Korei (o 8,8%), Chin (o 8,0%) oraz z silnie związanej z UE sieciami podaży – Turcji (o 7,1%). Z kolei spadek cen surowców oraz utrzymujący się na niskim poziomie popyt na surowce wpłynęły na obniżenie się wartości importu z Rosji (o 12,1%), Norwegii (o 7,0%) i Brazylii (o 5,9%). Ogólnie wartość importu paliw (SITC 3) z krajów trzecich zmniejszyła się o 11,4% w porównaniu z 2013 r. (udział paliw w imporcie zewnętrznym UE obniżył się z 30% w 2013 r. do 26% w 2014 r.). Wartość importu zewnętrznego po wyłączeniu paliw wzrosła o 4,4% (po spadku o 5,1% w 2013 r.).

Wzrost handlu między krajami UE i jednoczesny spadek wymiany z krajami trzecimi znalazły odzwierciedlenie w odwróceniu spadkowej tendencji udziału handlu

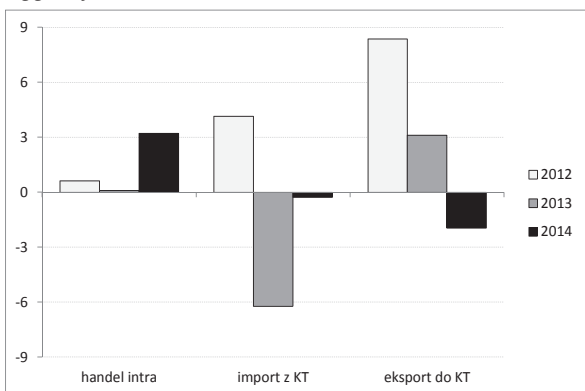
Dynamika handlu światowego i Unii Europejskiej
(rok 2002=100; ceny bieżące, EUR)



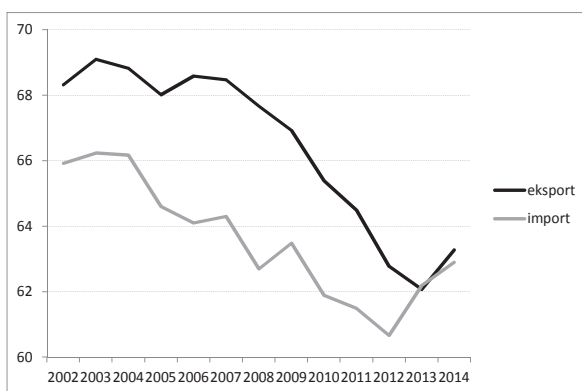
Udział Unii Europejskiej w światowym handlu
(%; łącznie handel intra i extra)



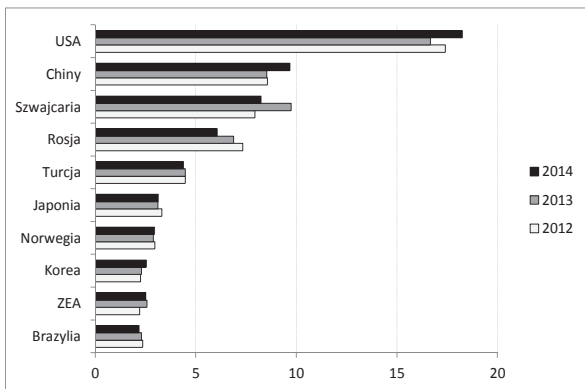
Zmiany wartości handlu Unii Europejskiej
wg głównych kierunków (% r/r)



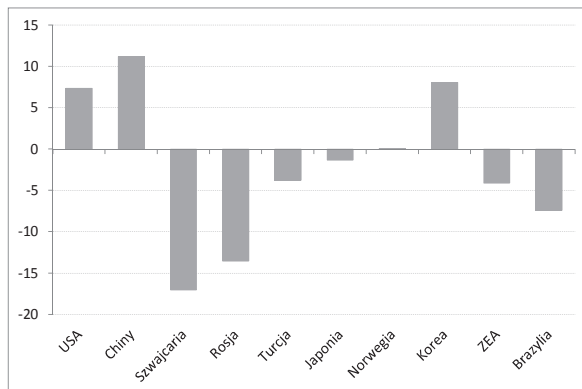
Udział obrotów wewnętrznych w handlu Unii Europejskiej
(% handlu intra i extra)



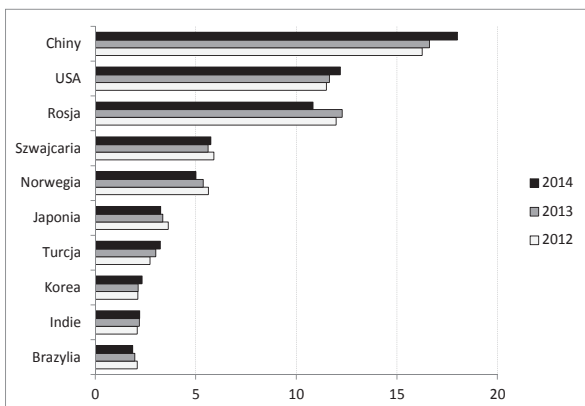
Udział najważniejszych partnerów handlowych
w eksporcie zewnętrznym UE (% eksportu extra)



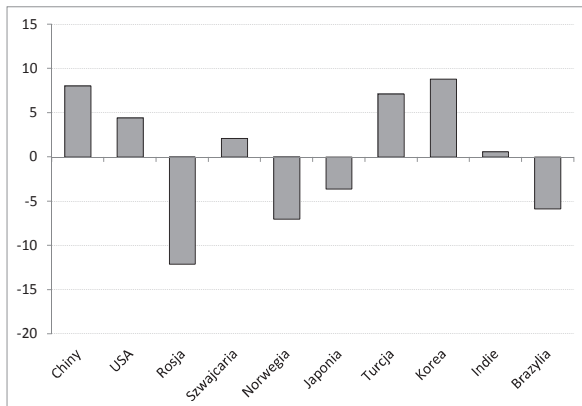
Zmiany wartości eksportu do najważniejszych partnerów handlowych
w 2014 r. (% r/r)



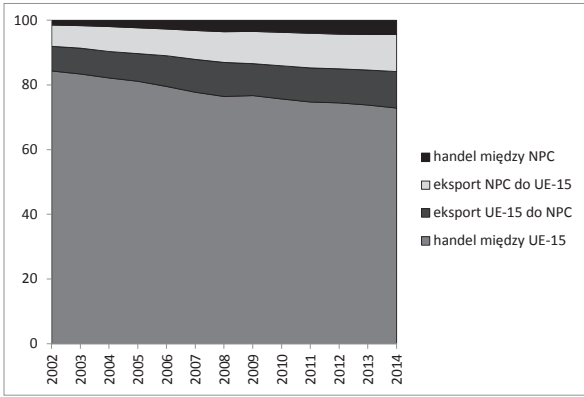
Udział najważniejszych partnerów handlowych
w imporcie zewnętrznym UE (% importu extra)



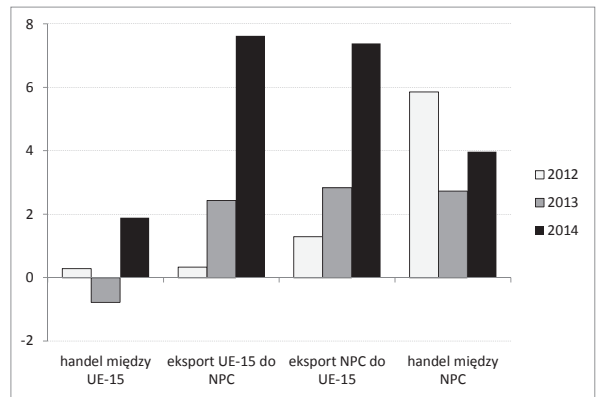
Zmiany wartości importu do najważniejszych partnerów handlowych
w 2014 r. (% r/r)



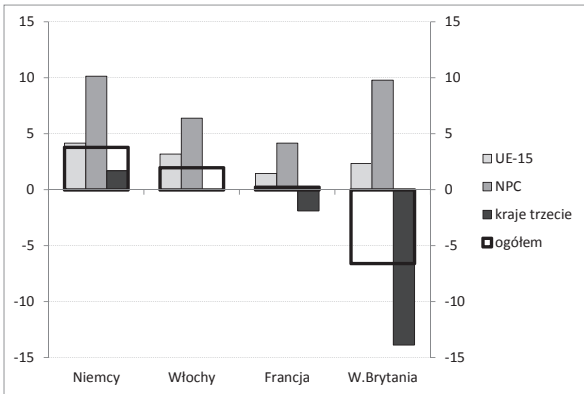
**Handel pomiędzy krajami Unii Europejskiej
(% eksportu intra UE)**



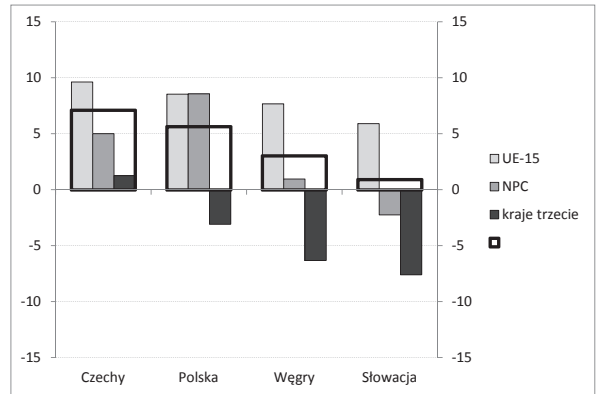
**Zmiany wartości eksportu pomiędzy krajami UE
(% r/r)**



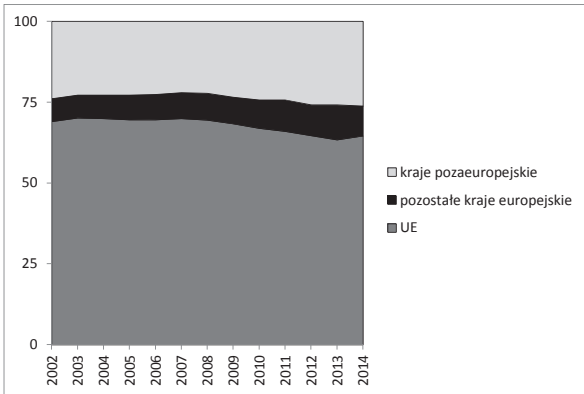
**Zmiany wartości eksportu największych krajów Unii
wg głównych kierunków w 2014 r. (% r/r)**



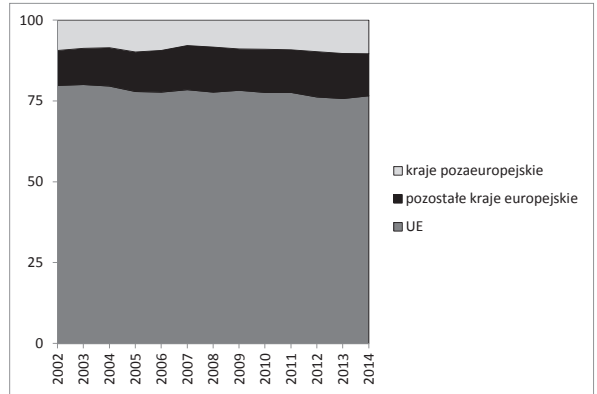
**Zmiany wartości eksportu wybranych NPC
wg głównych kierunków w 2014 r. (% r/r)**



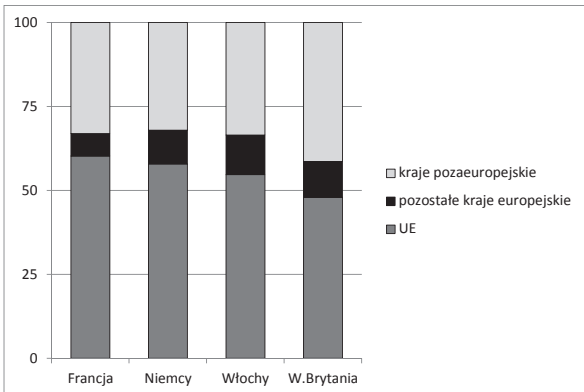
Struktura geograficzna eksportu krajów UE-15 (%)



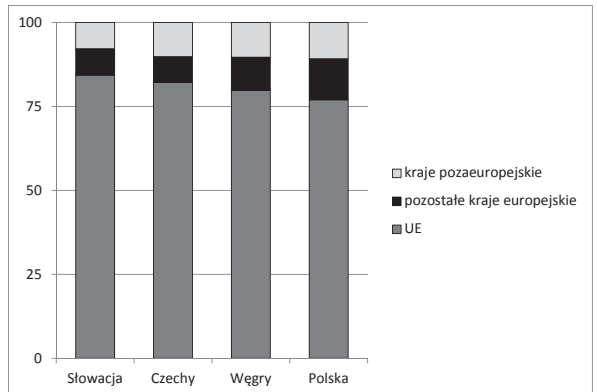
Struktura geograficzna eksportu NPC (%)



**Struktura geograficzna eksportu największych krajów Unii
wg głównych kierunków w 2014 r. (% eksportu ogółem)**



**Struktura geograficzna eksportu wybranych NPC
wg głównych kierunków w 2014 r. (% eksportu ogółem)**



wewnętrznego w obrotach UE. W 2014 r. udział handlu wzajemnego w eksporcie i imporcie zwiększył się do 63% (tj. o 1 pkt proc. w porównaniu z 2013 r.).

Ożywienie w handlu wewnątrz Unii było obserwowane we wszystkich czterech głównych kierunkach. Szybciej w porównaniu z 2013 r. rósł wzajemny handel między krajami UE-15 (największa część handlu wewnątrz UE – 73%), eksport UE-15 do nowych państw członkowskich, eksport NPC do UE-15 oraz wzajemny handel między NPC. Najwyższa dynamika w 2014 r. charakteryzowała eksport UE-15 do NPC (wzrost o 7,6% wobec 2,4% w 2013 r.) oraz eksport NPC do UE-15 (wzrost o 7,4% wobec 2,8% w 2013 r.). Wzrost wartości obrotów między UE-15 i NPC może świadczyć o ożywieniu w handlu w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości dodanej, co wynikało przede wszystkim ze wzrostu popytu w krajach UE-15.

Szczególnie aktywne w handlu wewnątrz UE były Niemcy. Zwiększyły one eksport do pozostałych krajów UE-15 o 4,2% (szczególnie duży okazał się wzrost sprzedaży do Wielkiej Brytanii i Hiszpanii). Niemiecki eksport do NPC zwiększył się w tym czasie o 10%, a import z NPC – o 8,8%. Znacznie wolniejszy był natomiast wzrost niemieckiego eksportu do Francji i Włoch. Jednak i w tym przypadku oznaczało to poprawę, ponieważ w 2013 r. wartość niemieckiego eksportu do obu tych krajów się obniżyła.

W 2014 r. w zdecydowanej większości krajów UE wzrosło znaczenie wzajemnych obrotów w eksporcie. W większym stopniu wzrósł udział eksportu wewnątrzunijnego w NPC (z 75,0% do 76,7%) niż w krajach UE-15 (z 60,2% do 61,3%).

Nowe państwa członkowskie charakteryzowała także wyższa dynamika eksportu. Wartość eksportu tej grupy krajów zwiększyła się w 2014 r. o 4,2% (w 2013 r. o 3,5%). W eksporcie tych państw wystąpiły jednak duże dysproporcje. O ile bowiem eksport NPC do UE zwiększył się o 6,4% (tj. bardziej niż w poprzednich dwóch latach 2012-2013), to eksport do krajów trzecich obniżył się o 2,6% (pierwszy spadek eksportu do krajów trzecich od 2009 r.). Natomiast eksport UE-15 w tym samym czasie zwiększył się zaledwie o 0,9%, przy czym eksport do krajów Unii zwiększył się o 2,6%, a eksport do krajów trzecich obniżył się o 1,9%.

Eksport nowych państw członkowskich, w odróżnieniu od eksportu krajów UE-15, jest skoncentrowany na rynkach europejskich. W 2014 r. na te kraje (łącznie UE i kraje euro-

pejskie nienależące do Unii) przypadało 90% jego wartości. Udział krajów odległych geograficznie w eksporcie nowych państw członkowskich w ciągu ostatnich lat praktycznie się nie zmienił. Odmienne tendencje obserwowane były w strukturze eksportu UE-15. W dużej części wzrost eksportu w tej grupie krajów wynikał ze zwiększenia sprzedaży na rynki pozaeuropejskie. W 2014 roku 26% eksportu UE-15 trafiło do obu Ameryk, Afryki, Azji i Australii. Udział krajów pozaeuropejskich jest najwyższy w eksporcie dużych krajów Europy Zachodniej, np. w Niemczech w 2014 roku wyniósł on 32%, a w Wielkiej Brytanii – 41%.

Wyższy udział eksportu do krajów pozaeuropejskich w krajach starej Unii, zwłaszcza dużych, może wskazywać, że popyt na produkty krajów zachodnioeuropejskich jest w dużej mierze globalny, wynikający z zawartej w nich wysokiej wartości dodanej (jakości tych produktów). Natomiast eksport nowych państw członkowskich przeznaczony jest przede wszystkim na rynki lokalne i konkuruje na rynku bardziej ceną niż jakością.

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

¹ W artykule analizowany jest handel dobrami materialnymi.

² Silny wpływ na dynamikę eksportu UE do Szwajcarii w 2013 r. i 2014 r. miał brytyjski eksport złota (SITC 97). W 2013 r. wartość eksportu złota z Wielkiej Brytanii do Szwajcarii wyniosła blisko 50 mld euro, co stanowiło prawie 30% całego eksportu UE do Szwajcarii. W 2014 r. eksport złota z Wielkiej Brytanii do Szwajcarii zmniejszył się do 20 mld euro, co przyczyniło się do wyraźnego spadku eksportu ogółem. Wyłączając transakcje złotem eksport UE do Szwajcarii zwiększył się o 0,5% w porównaniu z 2013 r. Szwajcaria jest zdecydowanie najważniejszym kierunkiem eksportu złota z krajów UE – w 2013 r. przypadało na nią prawie 80% transakcji sprzedaży złota do krajów trzecich. Pomijając transakcje złotem, udział Szwajcarii w zewnętrznym eksporcie UE zmniejszyłby się z 9,7% do 6,9% w 2013 r. i z 8,2% do 6,9% w 2014 r. Z drugiej strony, to właśnie duże rozmiary transakcji złotem tłumaczą niski udział pozostałych krajów UE w eksporcie Wielkiej Brytanii. Jeśli pominiemy eksport złota, wówczas udział gospodarek Unii w eksporcie Wielkiej Brytanii wzrósłby do 51% w 2013 r. i 52% w 2014 r. (podczas gdy uwzględniając złoto, wyniósł on odpowiednio 44% i 48%).