

ZMIANY W EKSPORCIE NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH DO ROSJI PO PRZYSTĄPIENIU DO UE¹

Wojciech Mroczek

Od czasu przystąpienia do Unii Europejskiej, nastąpił znaczący wzrost eksportu krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW)² do Rosji. W 2011 r. wartość tego eksportu była blisko sześciokrotnie wyższa niż w 2003 r., tj. bezpośrednio przed akcesją krajów EŚW do UE. W latach 2004-2008 wartość eksportu na rynek rosyjski (wyrażona w euro) zwiększała się o blisko 40% średnio rocznie, co wskazuje, że w tym okresie eksport EŚW do Rosji był jednym z najszybciej rosnących strumieni handlu międzynarodowego. W efekcie kraj ten stał się ponownie jednym z najważniejszych rynków dla eksporterów z EŚW.

Na wysoką dynamikę eksportu do Rosji złożył się nie tylko szybki wzrost popytu w tym kraju³, ale przede wszystkim strategia realizowana przez korporacje międzynarodowe. Korporacje te za pośrednictwem swoich filii zlokalizowanych w Europie Środkowo-Wschodniej prowadziły ekspansję eksportową swoich marek na rynek rosyjski, wykorzystując przede wszystkim niższe koszty produkcji w krajach tego regionu. Miało to na celu, uwzględniając niższą siłę nabywczą Rosjan, dostosowanie i rozszerzenie oferty na rynek rosyjski. W wyniku tego procesu nastąpiła zasadnicza zmiana w strukturze towarowej eksportu EŚW w kierunku zwiększenia udziału produktów związanych z międzynarodowymi sieciami produkcji (*global value chains* – GVC)⁴.

Wzrost popytu importowego w Rosji w latach 2004-2011 należał do najszybszych na świecie⁵. W tym okresie wartość importu (wyrażona w euro) rosła o 16,8% średnio rocznie, a więc szybciej niż np. w Chinach (spośród największych importerów, wyższą dynamikę importu w latach 2004-2011 odnotowały tylko Indie i Brazylia). Udział Rosji w światowym imporcie zwiększył się w tym czasie niemal dwukrotnie (z 1,0% do 1,8%). Z tego też względu rynek rosyjski stał się ważnym celem korporacji międzynarodowych. Przedsiębiorstwa europejskie, które z trudnościami wchodziły na rynki pozostałych szybko rozwijających się gospodarek (zarówno z powodu silnej konkurencji przedsiębiorstw japońskich i amerykańskich, jak i wysokiego poziomu ochrony rynków), zwiększały stopień penetracji rynku rosyjskiego, wykorzystując bliskość geograficzną, jak i tradycyjne powiązania gospodarcze. W efekcie udział krajów Unii Europejskiej w rosyjskim imporcie w 2008 r. wzrósł do 52%.

Szczególną rolę w tych działaniach odgrywały (i nadal odgrywają) kraje EŚW, dla których Rosja jest jednym z najważniejszych partnerów w eksporcie. W latach 2004-2011 udział Rosji w eksporcie EŚW zwiększył się z nieco ponad 2% do 4,5%. Tak więc udział Rosji w eksporcie EŚW jest znacznie wyższy zarówno w porównaniu z jej udziałem w eksporcie UE-15, jak i w światowym imporcie ogółem. Świadczy to o wysokim stopniu specjalizacji eksporterów większości krajów EŚW w rynku rosyjskim. Przewagi komparatywne tych krajów (bliskość geograficzna, a także relatywnie niższe koszty pracy w porównaniu z Europą Zachodnią – co ma szczególnie duże znaczenie na rynku rosyjskim) przyczyniły się do napływu inwestorów zagranicznych do EŚW.

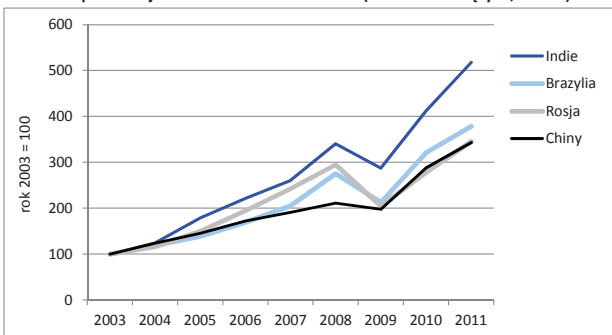
Wydaje się, że przynajmniej część przedsiębiorstw z sektora przetwórstwa przemysłowego, które kierowały dotychczas swoje inwestycje do krajów EŚW⁶, miała na celu ekspansję eksportową na rynek rosyjski, a także rynki pozostałych krajów b. ZSRR⁷. Świadczy o tym znaczne zwiększenie się udziału Rosji w eksporcie krajów EŚW już po ich wejściu do Unii Europejskiej, a także wzrost znaczenia regionu w eksporcie Unii na rynek rosyjski⁸.

Główną rolę w dynamizowaniu eksportu krajów EŚW do Rosji odgrywały, jak wspomniano, produkty wytwarzane wewnątrz międzynarodowych sieci produkcji⁹. W latach 2004-2008 wartość eksportu w tych kategoriach rosła o 41,7% średnio rocznie wobec 27,6% wzrostu w latach 2000-2003. Tak silny efekt kreacji eksportu w tej grupie towarowej związany był ze strategią korporacji międzynarodowych, które w wyniku delokalizacji części procesów produkcyjnych uczyniły ze swoich filii w krajach Europy Środkowo-Wschodniej platformę eksportu do Rosji. Kreacji eksportu towarzyszyło więc także jego przesunięcie (przede wszystkim między krajami starej Unii, a nowymi państwami członkowskimi), na co wskazuje jednocześnie obniżenie się dynamiki eksportu krajów UE-15, mimo utrzymującego się silnego popytu w Rosji¹⁰.

Największe przyspieszenie eksportu nowych państw członkowskich do Rosji, według głównych kategorii ekonomicznych, nastąpiło w przypadku dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku oraz części do środków transportu (a więc tych kategorii produktów, które w większości klasyfikowane są jako maszyny i sprzęt transportowy). W obu przypadkach znacznie wzrósł udział krajów EŚW w eksporcie UE – w przypadku dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku ich eksport w 2008 r. stanowił 27,1% (wobec 5,9% w 2003 r.), a w przypadku części do środków transportu – odpowiednio 43,4% (14,2%).

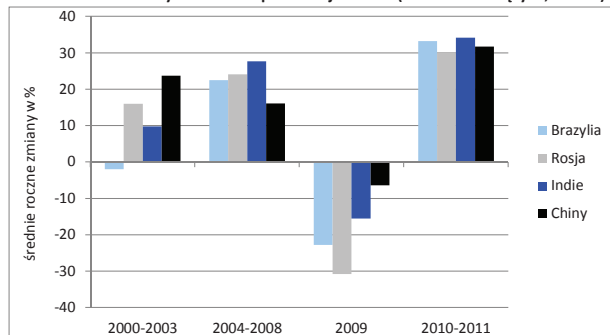
W czasie kryzysu spadek wartości eksportu do Rosji okazał się jednak bardzo głęboki (znacznie głębszy niż

Wzrost importu krajów BRIC w latach 2003-2011 (w cenach bieżących; w EUR)



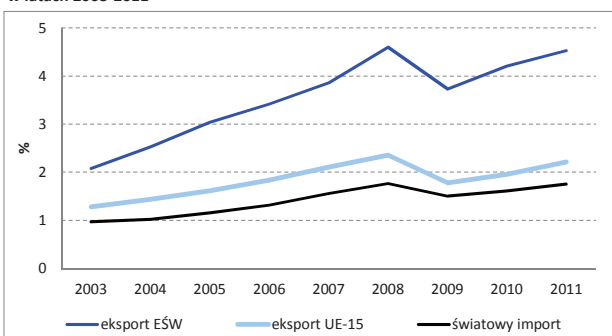
Źródło: Dane WTO.

Średnie roczne zmiany wartości importu krajów BRIC (w cenach bieżących; w EUR)



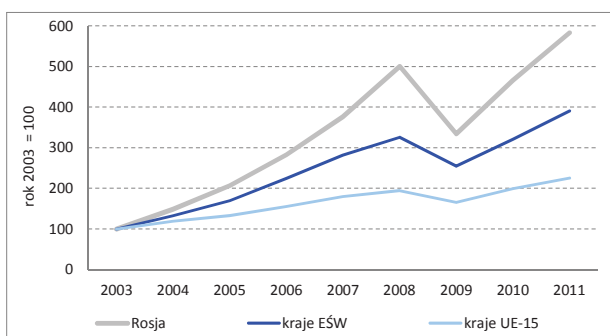
Źródło: Dane WTO.

Udział Rosji w eksporcie krajów EŚW, UE-15 oraz w światowym imporcie w latach 2003-2011



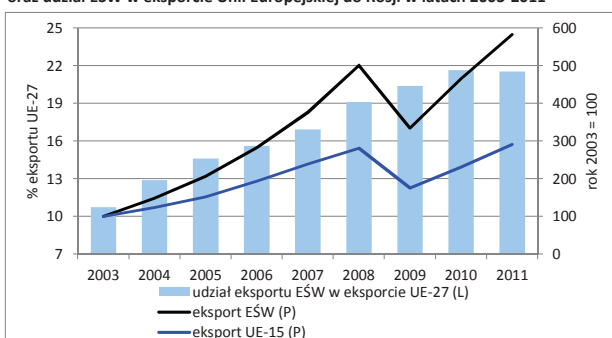
Źródło: Dane Eurostatu i WTO.

Wzrost eksportu krajów EŚW do wybranych partnerów w latach 2003-2011



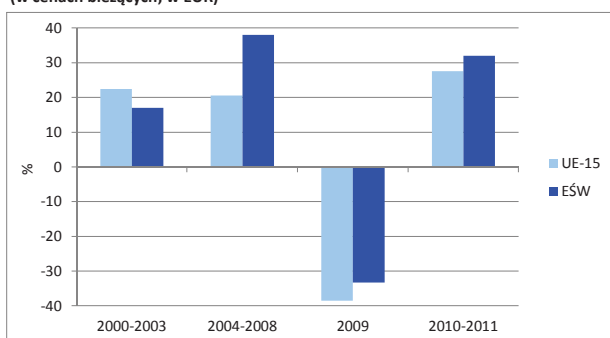
Źródło: Dane Eurostatu.

Wzrost eksportu krajów UE-15 i EŚW do Rosji oraz udział EŚW w eksporcie Unii Europejskiej do Rosji w latach 2003-2011



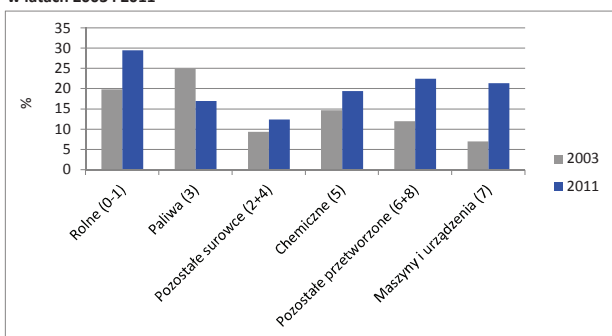
Źródło: Dane Eurostatu.

Średnie roczne zmiany wartości eksportu do Rosji krajów UE-15 i EŚW (w cenach bieżących; w EUR)



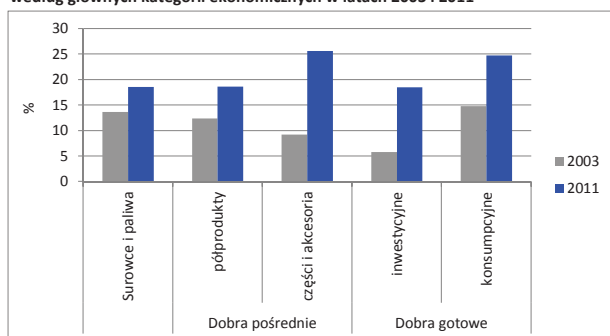
Źródło: Dane Eurostatu.

Udział krajów EŚW w eksporcie UE-27 do Rosji według sekcji SITC w latach 2003 i 2011



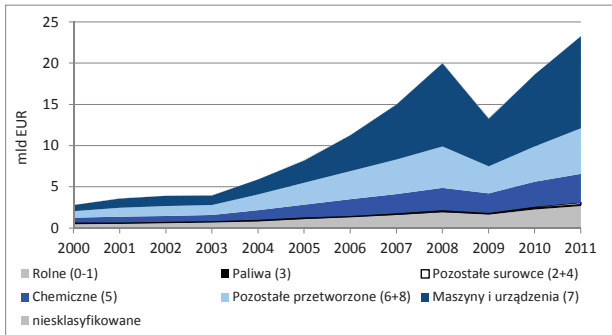
Źródło: Dane Eurostatu.

Udział krajów EŚW w eksporcie UE-27 do Rosji według głównych kategorii ekonomicznych w latach 2003 i 2011



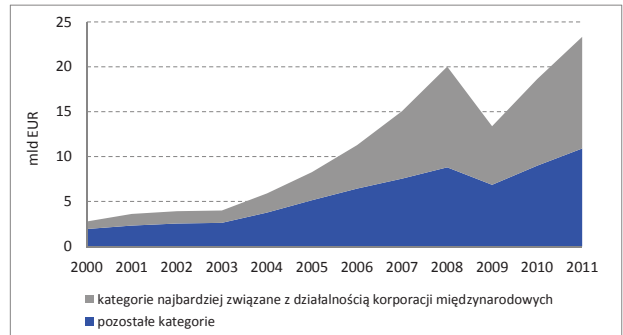
Źródło: Dane Eurostatu.

Wartość eksportu EŚW do Rosji w latach 2000-2011 wg sekcji SITC



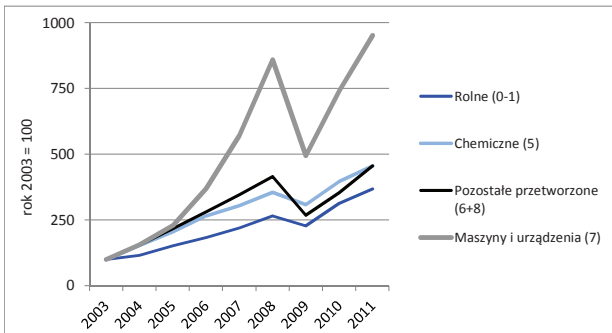
Źródło: Dane Eurostatu.

Wartość eksportu EŚW do Rosji wg kategorii o różnej intensywności handlu w ramach GVC w latach 2000-2011



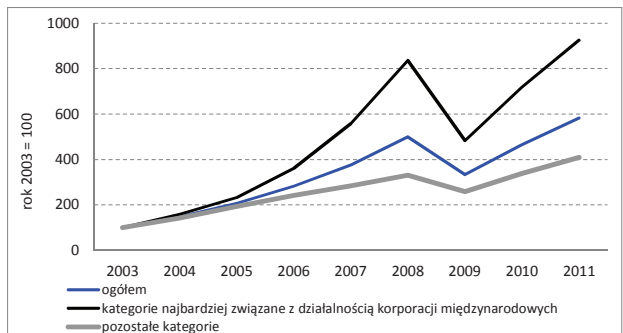
Źródło: Dane Eurostatu.

Wzrost eksportu EŚW do Rosji wg wybranych sekcji SITC w latach 2003-2011



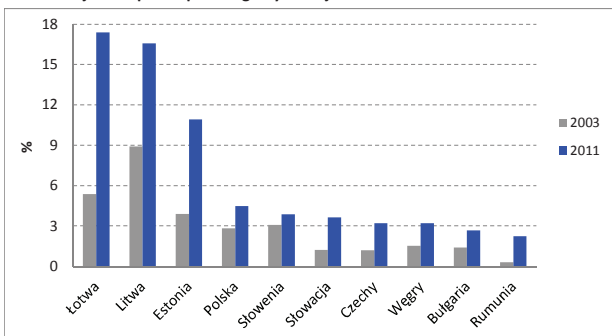
Źródło: Dane Eurostatu.

Wzrost eksportu EŚW do Rosji wg kategorii o różnej intensywności handlu w ramach GVC w latach 2003-2011



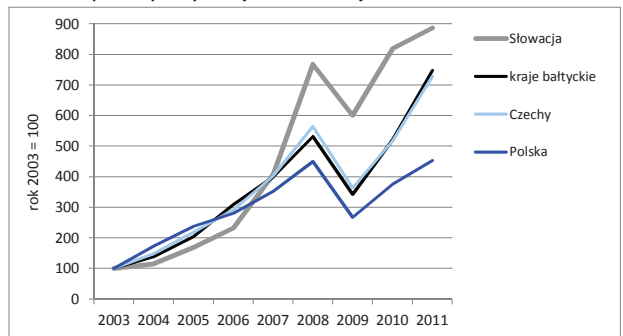
Źródło: Dane Eurostatu.

Udział Rosji w eksporcie poszczególnych krajów EŚW w latach 2003 i 2011



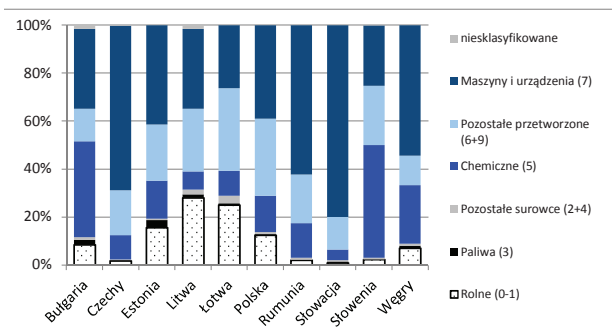
Źródło: Dane Eurostatu.

Wzrost eksportu wybranych krajów EŚW do Rosji w latach 2003-2011



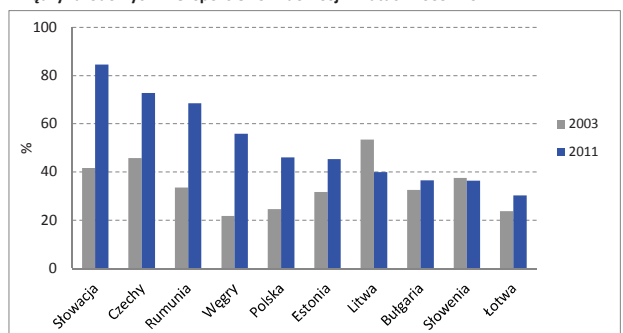
Źródło: Dane Eurostatu.

Struktura eksportu krajów EŚW do Rosji wg sekcji SITC w 2011 r.



Źródło: Dane Eurostatu.

Udział kategorii najbardziej związanych z działalnością korporacji międzynarodowych w eksporcie EŚW do Rosji w latach 2003 i 2011



Źródło: Dane Eurostatu.

w przypadku eksportu do pozostałych partnerów handlowych). W 2009 r. wartość eksportu do Rosji zmniejszyła się o 1/3, w tym eksport związany z działalnością korporacji międzynarodowych obniżył się o 42,1%, natomiast eksport pozostałych dóbr zmniejszył się o 21,9%. Silny spadek w kategoriach związanych z GVC wynikał z faktu, że ważną część eksportu stanowią tu dobra trwałego użytku (gdzie spadek popytu był najsilniejszy). Z drugiej strony wśród pozostałych produktów znajdują się dobra pierwszej potrzeby, gdzie elastyczność popytu jest bardzo niska (np. eksport żywności nieprzetworzonej, przeznaczonej do konsumpcji (BEC 112) zmniejszył się zaledwie o 1,9%). W latach 2010-2011 nastąpił szybki wzrost popytu w Rosji i odbudowa eksportu (wartość eksportu rosła o 32,1% średnio rocznie, a więc w podobnym tempie jak przed kryzysem). Ponownie najszybciej rósł eksport kategorii związanych z obecnością korporacji międzynarodowych – wzrost eksportu o 38,2%. Szybciej niż przed kryzysem rósł także eksport pozostałych kategorii (o 25,9%).

W latach 2004-2011 zmieniła się zdecydowanie struktura eksportu krajów EŚW do Rosji, głównie pod wpływem obecności korporacji międzynarodowych. O ile jeszcze na początku XXI w. w eksporcie do Rosji

dominowały dobra o stosunkowo niskim stopniu przetworzenia, o tyle obecnie jego większość stanowią dobra charakteryzujące się wysoką intensywnością handlu w ramach międzynarodowych sieci produkcji. Znalazło to odzwierciedlenie w zmianach struktury towarowej (wg grup SITC) w kierunku znacznego wzrostu udziału produktów klasyfikowanych jako maszyny i sprzęt transportowy. Podczas gdy w 2004 r. stanowiły one niespełna 30% wartości eksportu do Rosji, to w 2011 r. ich udział przekroczył 50%. Zmiana ta była wynikiem wzrostu eksportu zarówno dóbr finalnych (dóbr inwestycyjnych, dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku oraz pojazdów), jak i części.

Na duże podobieństwo struktur eksportu krajów EŚW i UE-15 wskazują także najważniejsze pozycje towarowe w eksporcie do Rosji (tabela 1 i 2). Listę najważniejszych towarów w eksporcie EŚW do Rosji, podobnie jak w eksporcie UE-15, otwierają samochody osobowe, leki oraz części samochodowe. W latach 2010-2011 ponad 1/5 eksportu samochodów z Unii Europejskiej (UE-27) trafiała do Rosji z krajów EŚW (przede wszystkim z Czech i Słowacji). Z kolei najważniejszym dostawcą leków na rynek rosyjski były Węgry i Słowenia.

Tabela 1

Najważniejsze pozycje towarowe w eksporcie krajów EŚW do Rosji w 2011 r. (według czterocyfrowej klasyfikacji HS)

Kod	Nazwa	Wartość		Udział w eksporcie EŚW do Rosji		Średnie roczne zmiany
		(mln EUR)		(%)		(%)
		2003	2011	2003	2011	2004-2011
8703	Samochody osobowe	243	1 422	6,1	6,1	24,7
3004	Leki złożone przygotowane do sprzedaży detalicznej	312	1 419	7,8	6,1	20,9
8708	Części i akcesoria samochodów	74	985	1,8	4,2	38,2
8517	Aparatura do telefonii i telegrafii przewodowej oraz telekomunikacyjna	89	851	2,2	3,6	32,6
8529	Części i zespoły urządzeń nadawczych, radarowych, odbiorników radiowych i telewizyjnych	28	651	0,7	2,8	48,1
8707	Nadwozia i kabiny samochodów	9	469	0,2	2,0	64,2
8471	Maszyny i urządzenia do automatycznego przetwarzania danych	8	422	0,2	1,8	65,0
8407	Silniki spalinowe z zapłonem iskrowym	4	382	0,1	1,6	75,3
4818	Papier toaletowy, chustki, ręczniki, serwety, pieluszki, podpaski, tampony	147	309	3,7	1,3	9,7
2208	Wódki, likiery, inne napoje alkoholowe o mocy poniżej 80%	2	305	0,1	1,3	84,6

Nazwy pozycji towarowych według Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego 2012, GUS.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Eurostat-Comext.

Mimo dużego podobieństwa struktur eksportu EŚW i eksportu UE-15 na rynek rosyjski, średnie ceny jednostkowe (*unit value*) produktów pochodzących z EŚW są wyraźnie niższe niż produktów z krajów starej Unii. Można zatem powiedzieć, że kraje EŚW stały się producentami i dostawcami do Rosji tańszych odmian produktów międzynarodowych marek.

Przed przystąpieniem do UE ceny jednostkowe w eksporcie do Rosji (głównie w kategoriach obejmujących towary o stosunkowo niskim stopniu przetworzenia) osiągały w krajach EŚW zaledwie 36% poziomu cen jednostkowych uzyskiwanych w krajach UE-15. Jednak wówczas wynikało to przede wszystkim z istotnych różnic w strukturze towarowej eksportu (w eksporcie krajów

Tabela 2

Najważniejsze pozycje towarowe w eksporcie krajów UE-15 do Rosji w 2011 r. (według czterocyfrowej klasyfikacji HS)

Kod	Nazwa	Wartość		Udział w eksporcie UE-15 do Rosji		Średnie roczne zmiany
		(mln EUR)		(%)		(%)
		2003	2011	2003	2011	2004-2011
8703	Samochody osobowe	1 850	5 633	5,6	6,6	14,9
3004	Leki złożone przygotowane do sprzedaży detalicznej	858	4 724	2,6	5,6	23,8
8708	Części i akcesoria samochodów	315	2 508	1,0	3,0	29,6
8517	Aparatura do telefonii i telegrafii przewodowej oraz telekomunikacyjna	611	1 767	1,8	2,1	14,2
8802	Samoloty i śmigłowce	495	1 208	1,5	1,4	11,8
8701	Ciągniki	190	1 166	0,6	1,4	25,5
8479	Pozostałe maszyny i urządzenia mechaniczne	321	1 070	1,0	1,3	16,3
8473	Części, akcesoria maszyn biurowych, również elektronicznych	461	943	1,4	1,1	9,4
8443	Maszyny drukarskie; maszyny do prac pomocniczych przy drukowaniu	157	920	0,5	1,1	24,8
8481	Armatura do rur i kotłów, zbiorników, zawory redukcyjne i sterowane termostatycznie	244	896	0,7	1,1	17,7

Uwaga: Nazwy pozycji towarowych według Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego 2012, GUS.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Eurostat-Comext.

UE-15 także na początku pierwszej dekady XXI wieku dominowały towary wysoko przetworzone). Duże zmiany struktury towarowej eksportu spowodowały, że wartość jednostkowa w eksporcie do Rosji w latach 2004-2011 wzrosła 2,5-krotnie. W rezultacie zmniejszyła się nieco dysproporcja między cenami jednostkowymi w eksporcie krajów EŚW i UE-15 do Rosji. W 2011 r. poziom cen jednostkowych w eksporcie EŚW do Rosji stanowił 71% poziomu cen produktów eksportowanych na ten rynek przez kraje UE-15. W przypadku najważniejszego produktu w eksporcie – samochodów osobowych – średnia cena jednostkowa w eksporcie krajów EŚW w 2011 r. stanowiła 65% średniej ceny jednostkowej w eksporcie UE-15. Ceny jednostkowe towarów sprzedawanych na rynku rosyjskim z nowych państw członkowskich są niższe w porównaniu z cenami towarów z UE-15, przede wszystkim w kategoriach związanych z handlem wewnątrz międzynarodowego łańcucha wartości. Natomiast w pozostałych kategoriach dysproporcja między cenami towarów pochodzących z EŚW i UE-15 jest na ogół wyraźnie mniejsza.

Struktura towarowa eksportu do Rosji poszczególnych krajów EŚW bardzo się różni. W niektórych krajach w eksporcie dóbr gotowych dominują produkty związane z obecnością korporacji międzynarodowych (kategorie o wysokiej intensywności handlu w ramach GVC). Największy udział tych kategorii notuje się w eksporcie Słowacji (85,2% wartości eksportu dóbr finalnych w 2011 r.) i Czech (82,0%). Ponadto dobra związane z GVC przeważają w eksporcie Rumunii i Węgier. Prawdopodobnie są to więc kraje, w których największe zna-

czenie w eksporcie mają przedsiębiorstwa zagraniczne. Z drugiej strony znajdują się kraje bałtyckie, w tym przede wszystkim Łotwa i Litwa, gdzie udział kategorii o wysokiej intensywności handlu w ramach GVC jest najniższy (odpowiednio 30% i 40% w 2011 r.), co może wskazywać, że oba te kraje pozostawały na marginesie działalności korporacji międzynarodowych w EŚW.

Mniejszy udział nie tylko produktów klasyfikowanych jako maszyny i sprzęt transportowy (SITC 7), ale także pozostałych produktów przetworzonych (SITC 5-8), notuje się w eksporcie do Rosji z krajów bałtyckich oraz Polski, a więc krajów położonych w bezpośrednim sąsiedztwie rynku rosyjskiego. W eksporcie tych krajów mniejsze znaczenie mają kategorie związane z międzynarodowymi sieciami produkcji (na przykład w Słowacji i Czechach). Wydaje się, że w krajach tych duże znaczenie w eksporcie do Rosji ma sektor małych i średnich eksporterów, dla którego jedną z ważniejszych determinant jest relatywnie niewielka odległość rynków sprzedaży (dla tych eksporterów rynek rosyjski ma znaczenie rynku lokalnego).

W ostatnich latach wyraźne zmiany zaszły w strukturze towarowej eksportu Polski. W latach 2004-2011 udział kategorii związanych z GVC w eksporcie do Rosji niemal podwoił się, jednak w dalszym ciągu nie przekroczył 50% wartości sprzedaży na rynek rosyjski. W polskim eksporcie większą rolę niż w pozostałych krajach EŚW odgrywają ciągle małe i średnie przedsiębiorstwa. Z drugiej strony, mniejszy wpływ przedsiębiorstw zagranicznych na ten eksport powodował, że dynamika pol-

skiego eksportu do Rosji była niższa w porównaniu na przykład ze Słowacją i Czechami.

Wzrost znaczenia w polskim eksporcie do Rosji produktów wysoko przetworzonych, wytwarzanych w ramach działalności międzynarodowych sieci produkcji, wiąże się ze wzrostem polskiego importu dóbr pośrednich. Tak więc wzrost wartości dodanej był prawdopodobnie zdecydowanie wolniejszy.

Ponadto wzrost eksportu związanego z GVC powoduje też zwiększenie presji konkurencyjnej na rynku rosyjskim ze strony azjatyckich krajów rozwijających się. W ostatnich latach znacznie zwiększył się bowiem stopień penetracji rynku rosyjskiego przez eksport z Chin (od 2007 r. Chiny są największym eksporterem do Rosji) czy Korei Płd.

Z drugiej strony rosnące wymagania rosyjskich konsumentów mogą prowadzić do przesunięcia struktury popytu w kierunku produktów wyższej jakości (droższych) pochodzących z krajów Europy Zachodniej. Warto zauważyć, że w ostatnich latach udział Rosji w eksporcie krajów EŚW nie rósł tak szybko, jak w eksporcie krajów UE-15. W latach 2003-2011 udział Rosji w eksporcie krajów EŚW zwiększył się dwukrotnie, a w eksporcie krajów UE-15 – trzykrotnie.

W kontekście dużego i wykazującego tendencje wzrostowe znaczenia Rosji w eksporcie EŚW pozytywny wpływ na ten eksport może mieć jej przystąpienie do Światowej Organizacji Handlu (WTO) w sierpniu 2012 r., po osiemnastu latach negocjacji (najdłuższe negocjacje akcesyjne w historii WTO). Ze względu na duże rozmiary rosyjskiej gospodarki, jej dotychczasowy stosunkowo szybki wzrost (przerwany jednak głębokimi kryzysami) oraz relatywnie wysoki poziom protekcji rynku, wydarzenie to powinno pozytywnie wpłynąć na handel najważniejszych partnerów z Rosją.

Zmiany w eksporcie EŚW do Rosji będą wynikały zarówno z poprawy dostępu do rynku rosyjskiego (na skutek obniżenia barier celnych), jak i działań podejmowanych przez korporacje międzynarodowe. Wydaje się, że w pierwszych latach po przystąpieniu Rosji do WTO, w reakcji na obniżenie ceł importowych, w krajach EŚW można oczekiwać wzrostu eksportu, przede wszystkim filii korporacji międzynarodowych. Może także nastąpić wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach EŚW, które będą umacniały swoje znaczenie jako platforma eksportowa do Rosji. Branżą, w której można oczekiwać znacznego wzrostu eksportu powinien być przemysł motoryzacyjny ze względu na stosunkowo dużą skalę obniżek ceł na samochody (z 30% przed akcesją do WTO do 25% bezpośrednio po przystąpieniu i do 15% po upływie kolejnych 7 lat)¹¹. Jest to szansa dla krajów EŚW, gdyż ich eksport samochodów był jedną z najszybciej rosnących kategorii w eksporcie do Rosji (w 2011 r. stanowiły one 6,1% eksportu ogółem do tego kraju wobec 2,5% w 2000 r.). Potencjalne korzyści w tej branży mogą być jednak ograniczone w wyniku wprowadzenia przez Rosję opłaty recyklingowej od

importowanych samochodów, stosunkowo długiego okresu dalszej redukcji ceł oraz wspierania przez rosyjski rząd rozwoju krajowej produkcji gotowych samochodów i części, także z wykorzystaniem inwestycji zagranicznych¹².

W dłuższym okresie, ewentualny wzrost napływu inwestycji zagranicznych do Rosji może też wpływać na częściową zmianę roli krajów EŚW. Wówczas można spodziewać się wzrostu znaczenia eksportu dóbr pośrednich w wyniku powstających sieci produkcji między krajami EŚW a Rosją.

Można przypuszczać, że zmniejszenie stopnia ochrony celnej, wynikające z przystąpienia Rosji do WTO będzie miało w najbliższym okresie stosunkowo niewielki wpływ na wielkość rosyjskiego importu. Rosja wynegocjowała bowiem względnie długi okres przejściowy, w którym będzie dokonywać redukcji ceł (tj. do roku 2020). Także skala obniżek ceł w tym okresie będzie relatywnie niewielka (średnio z 10% w 2011 r. do 7,8% w 2020 r.), co prawdopodobnie ograniczy efekt kreacji eksportu do branż, gdzie zmiany poziomu ochrony rynku będą największe. W tej sytuacji głównych korzyści z przystąpienia Rosji do WTO należy upatrywać raczej w uporządkowaniu zasad i przepisów regulujących współpracę z zagranicą, głównie w dziedzinie inwestycji i handlu. Partnerzy Rosji oczekują, że będzie ona przestrzegać międzynarodowych norm i zasad, do czego zobowiązała się na forum WTO.

Wydaje się, że głównym celem, dla którego Unia Europejska wspierała proces przystąpienia Rosji do WTO była poprawa klimatu inwestycyjnego w tym kraju. Warunki do prowadzenia inwestycji w Rosji odbiegają dotychczas od standardów europejskich. W rankingu Banku Światowego *Doing Business* na 2013 r. Rosja znalazła się na 112 miejscu wśród 185 gospodarek. W dziedzinach związanych z realizacją nowych inwestycji znalazła się ona jednak na zdecydowanie bardziej odległych miejscach¹³. Z tego też względu znaczenie Rosji wśród głównych odbiorców inwestycji zagranicznych z krajów Unii Europejskiej jest niewielkie, biorąc pod uwagę rozmiary i potencjał rozwojowy tego rynku.

¹¹ W artykule wykorzystano fragmenty opracowania Autora „Przystąpienie Rosji do WTO – korzyści dla eksporterów z Europy Środkowej i Wschodniej”, opublikowanego w „Biuletynie kwartalnym” *Koniunktura międzynarodowa*, Instytut Ekonomiczny, Narodowy Bank Polski, styczeń 2013.

¹² Grupa ta obejmuje następujące nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej: Bułgarię, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Słowację, Słowenię i Węgry.

¹³ Na wysoki wzrost PKB w Rosji wpłynęły w dużej mierze korzystne uwarunkowania zewnętrzne – zwłaszcza rosnące ceny surowców energetycznych, co przyczyniło się do silnego wzrostu dochodów z eksportu.

⁴ Według klasyfikacji BEC są to dobra inwestycyjne, dobra konsumpcyjne trwałego użytku, samochody osobowe oraz części i akcesoria.

⁵ Nastąpiło to mimo silnego załamania w 2009 r., kiedy wartość rosyjskiego importu obniżyła się o ponad 30%, a więc najmocniej wśród największych światowych importerów.

⁶ Wpływ na wielkość inwestycji w krajach EŚW mogły mieć także utrzymujące się bariery inwestycji zagranicznych w Rosji.

⁷ Zainteresowanie delokalizacją produkcji z krajów Europy Zachodniej do EŚW rosło wraz z postępującym procesem integracji regionu z Unią Europejską. Rola korporacji międzynarodowych w handlu regionu systematycznie zwiększała się od połowy lat 90. ubiegłego wieku. Jednak skala tego zjawiska znacząco się zwiększyła w wyniku przystąpienia krajów EŚW do Unii.

⁸ W 2011 r. na kraje Europy Środkowo-Wschodniej przypadało 21,5% eksportu całej Unii Europejskiej do Rosji (w 2003 r., a więc bezpośrednio przed akcesją ośmiu krajów EŚW do Unii, przypadało na nie 10,8%).

⁹ Udział przedsiębiorstw zagranicznych w eksporcie EŚW znacznie wykracza poza handel realizowany w ramach międzynarodowych sieci produkcji (koncentrują się one na wyrobach klasyfikowanych jako maszyny i sprzęt transportowy). Efektem inwestycji zagranicznych w regionie jest w dużej mierze eksport leków, a także galanterii papierowej.

¹⁰ W krajach UE-15 po rozszerzeniu Unii Europejskiej nastąpiło pewne spowolnienie dynamiki eksportu do Rosji, zwłaszcza w kategoriach związanych z działalnością korporacji międzynarodowych. O ile bowiem bezpośrednio przed akcesją (tj. w latach

2000-2003) eksport UE-15 do Rosji rósł w tempie 22,5% rocznie, to w latach 2004-2008 jego dynamika obniżyła się do 18,6%. Spowolnienie to było przede wszystkim efektem obniżenia się dynamiki eksportu w kategoriach związanych z GVC (z 29,3% do 21,2%), podczas gdy w przypadku pozostałych kategorii zmiana tempa wzrostu eksportu była stosunkowo niewielka (z 16,9% do 15,7%).

¹¹ Producentów branży motoryzacyjnej uważano za głównych, obok producentów rolnych, poszkodowanych („ofiary”) przystąpienia Rosji do WTO. Por. *Russia's Accession to the WTO: Major Commitments, Possible Implications* (2012), Sergey F. Sutyryn (red.), International Trade Centre, Saint-Petersburg and Geneva, s. 4.

¹² Szerzej na ten temat patrz Marzenna Błaszczuk-Zawiła (2012), *Skutki przystąpienia Rosji do WTO dla stosunków UE-Rosja*, „Unia Europejska.pl”, Warszawa, IBRKK, nr 4(215).

¹³ W zakresie uzyskania pozwoleń na budowę (wskaźnik *Dealing with Construction Permits*) Rosja została sklasyfikowana na 178 miejscu, a pod względem czasu i kosztu uzyskania przyłącza elektrycznego dla nowo wybudowanego przedsiębiorstwa (wskaźnik *Getting Electricity*) na 184 miejscu (tj. przedostatnim przed Bangladeszem). Wiele do życzenia pozostawiały także warunki prowadzenia handlu zagranicznego, tj. liczba dokumentów, podpisów i czasu niezbędnego, aby przedsiębiorca mógł importować lub eksportować (wskaźnik *Trading Across Borders*). W tej dziedzinie Rosja znalazła się dopiero na 162 pozycji. ■

ABC UNII EUROPEJSKIEJ

STRATEGIC ISSUES FOR THE EU10 COUNTRIES IN 2012¹

Krisztina Vida*

Besides giving a snapshot of their political and economic situation, the present article is displaying the attitudes of the ten Central and Eastern European member states (EU10) in the formulation of some of the most topical issues under discussion in the European Union in 2012. The countries in focus are Bulgaria, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovakia and Slovenia. The study attempts to identify the key EU-related priorities of these countries and their abilities to influence European Union policies alone or jointly. The issues discussed are the management of the eurozone crisis, the multiannual financial framework for 2014-2020, the reform of common agricultural policy and of cohesion policy after 2013, energy policy, external relations, enlargement and neighbourhood policy. The article concludes that – due to diverse interests, positions and challenges – the EU10 does not behave as a single lobby group, nevertheless, many policy areas can be detected where these countries have

a similar approach allowing them to make an impact on European integration.

Internal politics, EU strategy of the governments

Overview of internal politics

The crisis seems to have consolidated public politics in the EU10 region. The sole exception was Romania, where the massive protests triggered by the painful crisis management measures undermined the stability of the government. The situation became highly complicated in 2012, with the formation of a new coalition government (without elections) and with clashes between the President and the new Prime Minister. While the position of the President – after an invalid referendum on impeachment – was reinforced until the end of his initial term (end of 2014), parliamentary elections of early December 2012 seem to have resulted in the setting up of a stable government. The only country where the crisis provoked pre-scheduled elections was Slovakia, in which the coalition parties were split over the country's contribution to the European Financial Stability Facility. This however did not destabilise internal politics there, and the March 2012 pre-scheduled elections brought about a new single-party government. Regular elections have recently