

GOSPODARKI BRIC W EKSPORCIE KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ

Wojciech Mroczek

Wyraźne zmiany w geografii światowej gospodarki, jakie pod wpływem spektakularnego wzrostu znaczenia krajów BRIC dokonały się w pierwszej dekadzie XXI wieku, w niewielkim tylko stopniu znalazły odzwierciedlenie w eksporcie krajów Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW). Największe gospodarki rozwijające się, oprócz Rosji, wciąż praktycznie pozostają raczej egzotycznymi rynkami dla eksporterów z regionu EŚW. Sytuacji tej nie poprawiły nawet głębokie zmiany w strukturze eksportu krajów regionu w kierunku zwiększenia udziału towarów o wyższym stopniu przetworzenia, związane z rozszerzeniem Unii Europejskiej i napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Tak więc w dalszym ciągu w eksporcie regionu znaczenie takich krajów, jak Chiny, Indie czy Brazylia, pozostaje wyraźnie mniejsze nie tylko w porównaniu z ogólnymi tendencjami w handlu światowym, ale także w porównaniu z Europą Zachodnią. Ponadto można zauważyć, że mimo dynamicznie rosnącego eksportu krajów EŚW w ciągu ostatnich dziesięciu lat, te niekorzystne proporcje nie zmieniły się.

W 2011 r. na kraje BRIC przypadało 6,3% eksportu ogółem krajów EŚW (wobec 15% udziału tych krajów w światowym imporcie oraz 7,5% w eksporcie UE-15). Głównym kierunkiem eksportu w tej grupie krajów jest Rosja, na którą przypadało w 2011 r. ponad 70% wartości eksportu do krajów BRIC (a w przypadku krajów bałtyckich nawet ponad 90%). Wielkość i struktura towarowa eksportu krajów EŚW do Rosji znacząco różni się od eksportu do pozostałych krajów BRIC, co wynika przede wszystkim z bliskości geograficznej, kulturowej oraz komplementarności gospodarek. Czynniki te zwiększają przewagę komparatywną większości krajów EŚW na rynku rosyjskim w porównaniu z innymi eksporterami (choć ich znaczenie w kolejnych latach zauważalnie zmniejsza się wraz ze zmianami struktur gospodarek zarówno krajów EŚW, jak i Rosji). Determinanty eksportu na rynki odległe geograficznie mają natomiast zdecydowanie bardziej globalny charakter. Z tego względu przedmiotem analizy w dalszej części artykułu jest eksport krajów EŚW do Chin, Indii i Brazylii (o eksporcie krajów EŚW do Rosji w następnym numerze „Unia Europejska.pl”).

Wspomniane trzy kraje stanowią jedynie niewielki margines w eksporcie Europy Środkowej i Wschodniej. Łączny udział Chin, Indii i Brazylii w eksporcie krajów EŚW (regionu) w 2011 r. wyniósł zaledwie 1,8%. Co

prawda, zwiększył się on w porównaniu z 2000 r. (wówczas wyniósł on 0,6%), nadal jednak jest to znacznie mniej nie tylko w porównaniu z udziałem tych trzech krajów w światowym imporcie (13,2% w 2011 r.), ale także w porównaniu z eksportem UE-15, gdzie udział wspomnianych krajów wyniósł 5,3% (wzrost z 2,2% w 2000 r.).

Najważniejszym kierunkiem eksportu krajów EŚW spośród najszybciej rozwijających się gospodarek świata są Chiny, na które przypada 1,2% eksportu ogółem krajów EŚW (podczas gdy w 2011 r. przypadało na nie 3,4% eksportu ogółem UE-15 oraz 9,5% światowego importu). W 2011 r. Chiny były jednak dopiero 19 rynkiem eksportowym krajów EŚW (w ujęciu wartościowym). Jest to dalekie miejsce, biorąc pod uwagę, że gospodarka chińska jest drugim, po Stanach Zjednoczonych, największym importerem na świecie¹.

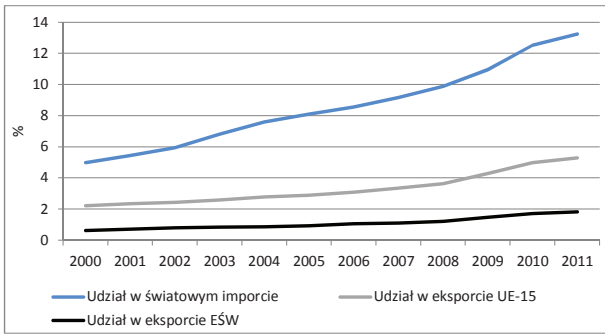
Znaczenie Indii i Brazylii w eksporcie krajów regionu jest zdecydowanie mniejsze. W 2011 r. na Indie przypadało 0,4% wartości eksportu EŚW (wobec 1,0% eksportu UE-15 i 2,5% udziału w światowym imporcie). Pod względem wartości eksportu krajów EŚW, Indie zajmowały w 2011 r. 34. miejsce. Z kolei na Brazylię w 2011 r. przypadało zaledwie 0,2% wartości eksportu krajów regionu (wobec 0,9% eksportu UE-15 i 1,3% udziału w światowym imporcie).

Porównując znaczenie trzech największych gospodarek rozwijających się w eksporcie EŚW oraz w światowym imporcie (a także eksporcie UE-15) można zauważyć, że w latach 2000-2011 skala despecjalizacji² eksporterów z krajów naszego regionu na tych rynkach nie uległa zmianie. Jedynym praktycznie krajem regionu, gdzie nastąpiło zauważalne zmniejszenie stopnia despecjalizacji jest Słowacja (podczas gdy w przypadku pozostałych krajów, w tym Polski, można powiedzieć, że nastąpiło pogłębienie się despecjalizacji).

Mimo zbliżonych warunków (odległość) oraz postępującego upodabniania się struktur eksportu między krajami EŚW i UE-15 (wskazują na to ogólne statystyki handlu zagranicznego, np. według sekcji klasyfikacji SITC)³, utrzymują się nadal różnice w znaczeniu nowych dynamicznie rozwijających się rynków w eksporcie Europy Środkowej i Wschodniej oraz krajów starej Unii. Można przypuszczać, że jest to efektem strategii korporacji międzynarodowych, zwłaszcza strategii platform eksportowych.

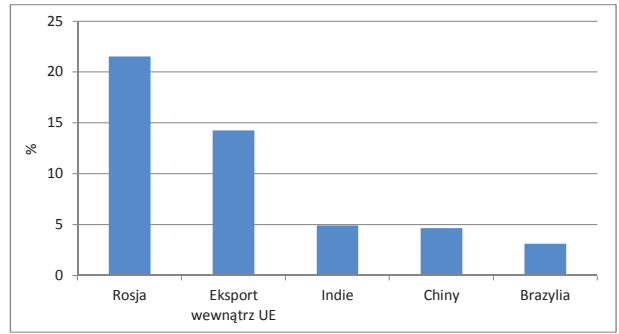
W wyniku procesów delokalizacji produkcji, jakie towarzyszyły wejściu do Unii krajów EŚW, korporacje międzynarodowe mają obecnie bardzo duży wpływ na strukturę eksportu w regionie. Analiza zmian struktury geograficznej eksportu krajów EŚW w ostatnich latach wskazuje, że głównym celem przenoszenia produkcji do

Udział Chin, Indii i Brazylii w światowym imporcie oraz w eksporcie UE-15 i EŚW



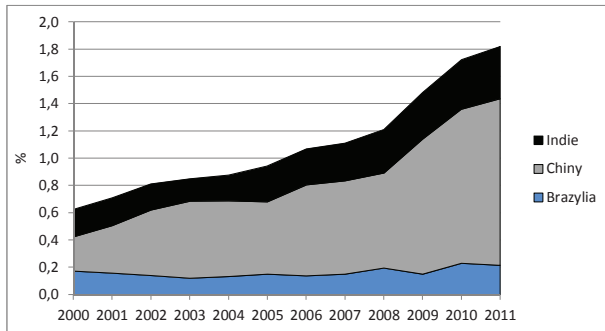
Źródło: Obliczenia na podstawie danych WTO i Eurostatu

Udział krajów EŚW w eksporcie Unii Europejskiej w wybranych kierunkach w 2011 r.



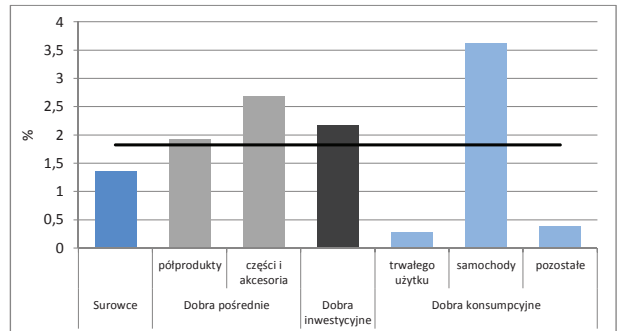
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Udział największych gospodarek rozwijających się w eksporcie EŚW w latach 2000-2011



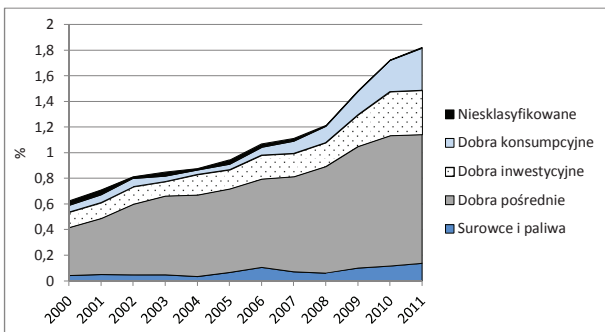
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Udział największych gospodarek rozwijających się w eksporcie EŚW wg kategorii BEC w 2011 r.



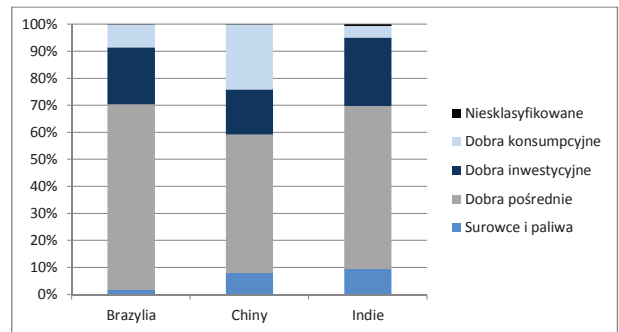
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Udział największych gospodarek rozwijających się w eksporcie EŚW w latach 2000-2011 wg głównych kategorii ekonomicznych



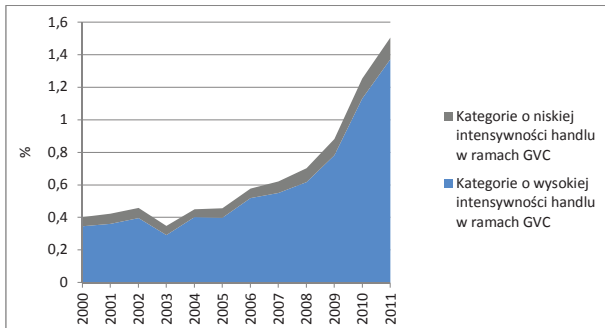
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Struktura eksportu krajów EŚW do największych gospodarek rozwijających się w 2011 r. wg głównych kategorii ekonomicznych



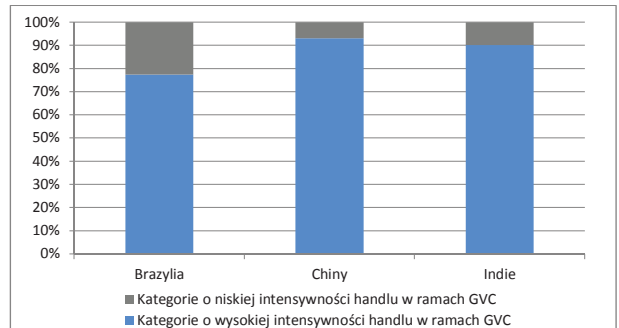
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Udział największych gospodarek rozwijających się w eksporcie dóbr finalnych EŚW w latach 2000-2011



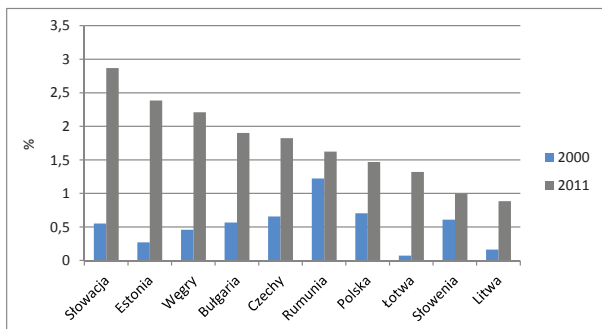
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Eksport dóbr finalnych EŚW do największych gospodarek rozwijających się w 2011 r., wg intensywności handlu w ramach Global Value Chains



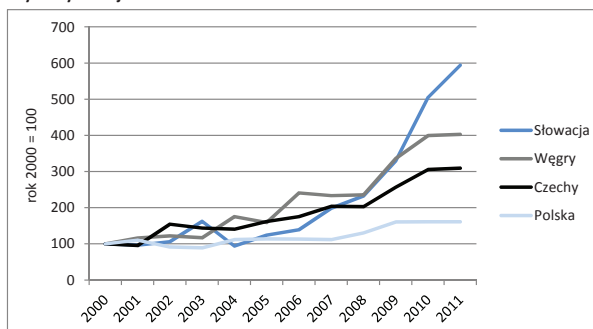
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Udział największych gospodarek rozwijających się w eksporcie krajów EŚW w latach 2000 i 2011



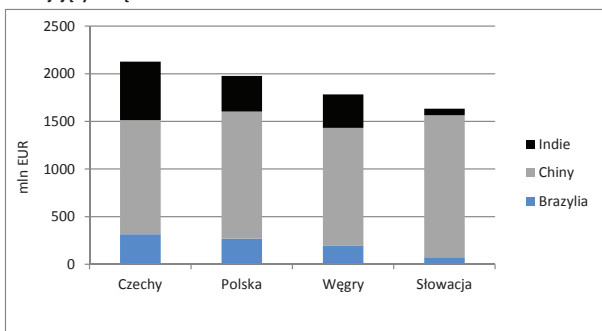
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Zmiany udziału największych gospodarek rozwijających się w eksporcie wybranych krajów EŚW w latach 2000-2011



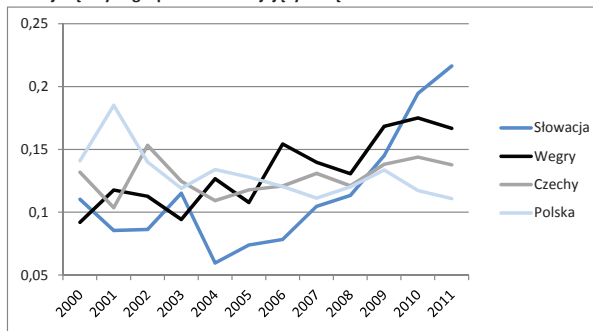
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Wartość eksportu wybranych krajów EŚW do największych gospodarek rozwijających się w 2011 r.



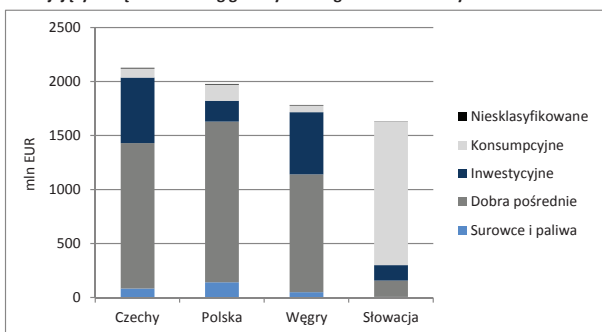
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Wskaźniki specjalizacji wybranych krajów EŚW w eksporcie do największych gospodarek rozwijających się w latach 2000-2011



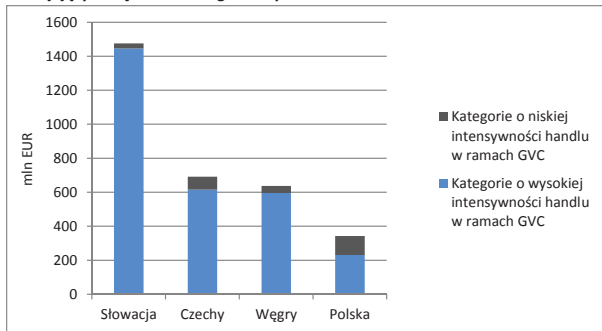
Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Wartość eksportu wybranych krajów EŚW do największych gospodarek rozwijających się w 2011 r. wg głównych kategorii ekonomicznych



Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

Wartość eksportu dóbr finalnych krajów EŚW do największych gospodarek rozwijających się w 2011 r. wg intensywności handlu w ramach GVC



Źródło: Obliczenia na podstawie danych Eurostatu

EŚW przez firmy z Europy Zachodniej było zwiększanie eksportu (poprzez podniesienie jego konkurencyjności cenowej) na najbliższe geograficznie rynki, przede wszystkim UE-15 oraz Rosji i pozostałych krajów b. ZSRR. Taka struktura geograficzna eksportu wynika z faktu, iż większość filii przedsiębiorstw zagranicznych w Europie Środkowej i Wschodniej specjalizuje się w produkcji i eksporcie wyrobów, o stosunkowo mało zindywidualizowanych cechach, przeznaczonych na niższe segmenty rynku. Produkcja towarów o wyższej jakości (i jednocześnie cenie) pozostawiana jest natomiast w krajach macierzystych, a więc tam gdzie przede wszystkim zlokalizowane są ośrodki naukowo-badawcze.

Równoległe korporacje z Europy Zachodniej (w ślad za podobnymi działaniami przedsiębiorstw japońskich i amerykańskich) dokonywały delokalizacji całych procesów produkcyjnych wyrobów o podobnych charakterystykach technologicznych do odległych gospodarek rozwijających się, w tym również do Chin, Brazylii i Indii. Miało to na celu, z jednej strony – zmniejszenie kosztów związanych z transportem towarów (co ma większe znaczenie przede wszystkim w przypadku tańszych towarów), z drugiej – ominięcie wysokich ceł stosowanych w tych krajach na wyroby gotowe. Należy również uwzględnić fakt, że omawiane kraje rozwijające się to gospodarki o bardzo dużym potencjale i w konsekwencji samowystarczalne w szerokim zakresie produktów z niższych segmentów rynku. Natomiast wzrost popytu importowego w tych krajach, zwłaszcza na wyroby gotowe, koncentruje się głównie w segmentach o wysokiej wartości dodanej. Tak więc takie kraje, jak Chiny, Indie czy Brazylia, nie kreowały raczej popytu na towary pojawiające się w ofercie eksportowej EŚW, a równoczesne zmiany zachodzące w gospodarkach EŚW oraz BRIC sprawiły, że stały się one bardziej substytucyjne.

W rezultacie, w eksporcie Unii Europejskiej do odległych geograficznie krajów, w tym właśnie do Chin, Indii i Brazylii, wśród wyrobów gotowych dominują produkty należące do wyższych segmentów rynku, co m.in. wyraża się w wyższych wartościach jednostkowych (*unit value*). Średnia wartość jednostkowa produktów gotowych z kategorii o wysokiej intensywności handlu w ramach *global value chains* (GVC) – tj. BEC 410, BEC 510 i BEC 610, a więc związanych w największym stopniu z handlem korporacyjnym (*intra-firm trade*) – w eksporcie EŚW do Chin, Indii i Brazylii traktowanych łącznie wyniosła 59% wartości jednostkowej eksportu UE-27 do tych krajów⁴. Natomiast wartość jednostkowa eksportu UE-15 wyniosła 104% UE-27 (a w przypadku największego eksporterów UE – Niemiec wartość jednostkowa eksportu stanowiła 116% wartości jednostkowej eksportu UE-27).

Produkcja i eksport towarów o wysokich wartościach jednostkowych, co może odzwierciedlać wysoką wartość dodaną, skoncentrowana jest przede wszystkim w krajach starej Unii, stąd udział Piętnastki w unijnym eksporcie do Chin, Indii i Brazylii jest wyraźnie wyższy

niż udział tych trzech krajów w eksporcie wewnątrz Unii Europejskiej. Natomiast znaczenie eksporterów EŚW zmniejsza się wraz z odległością rynków, co wskazuje, że tańsze produkty z EŚW przeważnie uzupełniają ofertę eksportową przedsiębiorstw z Europy Zachodniej na rynkach lokalnych⁵.

Towary pochodzące z EŚW mają więc stosunkowo niewielkie praktyczne możliwości zaistnienia na odległych geograficznie rynkach. Wynika to zarówno ze zdecydowanie niższej ich innowacyjności w porównaniu nie tylko z towarami pochodzącymi z UE-15, ale także z towarami z Japonii, Stanów Zjednoczonych czy pozostałych gospodarek rozwiniętych, jak i silnej konkurencji ze strony eksporterów z azjatyckich krajów rozwijających się (w przypadku rynku chińskiego i indyjskiego) oraz Ameryki Południowej (w przypadku rynku brazylijskiego). Przykładem może tu być przemysł motoryzacyjny. Choć w regionie EŚW działa trzynaście fabryk samochodów będących filiami koncernów z Europy Zachodniej (należących do Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów – ACEA), to tylko jedna z nich eksportuje pojazdy do Chin, mimo że jest to obecnie najszybciej rosnący rynek motoryzacyjny na świecie.

Można więc powiedzieć, że struktura eksportu EŚW nie wpasowuje się w strukturę popytu importowego największych gospodarek rozwijających się. Z jednej bowiem strony stosunkowo niewielki udział mają w nim wyroby zaawansowane technologicznie, które są produkowane przede wszystkim w krajach o silnym zapleczu badawczo-rozwojowym. Z drugiej natomiast strony kraje EŚW nie są liczącymi się eksporterami surowców, na które zwłaszcza Chiny zgłaszają niemal nieograniczony popyt. Ponadto towary oferowane przez EŚW łatwo znajdują substytuty, czy to produkowane w tych krajach, czy w bezpośrednim sąsiedztwie tych najszybciej rozwijających się rynków.

Z tego też względu na próżno szukać krajów EŚW wśród najważniejszych partnerów handlowych Chin, Indii czy Brazylii. Dostawy z krajów EŚW stanowiły w 2011 r. zaledwie 0,7% całości importu Chin (w tym przypadku widać zauważalną zmianę w porównaniu z początkiem dekady 2000-2010, kiedy przywóz z krajów regionu stanowił 0,3% chińskiego importu). Jeszcze mniejsze znaczenie kraje regionu mają w imporcie Indii – zaledwie 0,6% (dane z 2010 r.), wobec 0,4% w 2001 r. Z kolei w imporcie Brazylii nastąpił w ostatnich latach niewielki spadek znaczenia krajów EŚW (z 1,0% w 2001 r. do 0,9% w 2011 r.).

Przedstawione powyżej uwarunkowania powodują, że największą część eksportu EŚW do największych gospodarek rozwijających się stanowią dobra pośrednie. Do 2008 r. stanowiły one ok. 70% wartości eksportu do Chin, Indii i Brazylii traktowanych łącznie. W kolejnych latach (głównie wskutek wzrostu eksportu samochodów ze Słowacji) udział ten malał. W 2011 r. dobra pośrednie stanowiły 55% eksportu EŚW do największych gospoda-

rek rozwijających się. Największy udział dobra pośrednie mają w eksporcie do Brazylii (blisko 70% wartości eksportu) i Indii (60%), a nieco mniejsze w eksporcie do Chin (niewiele ponad 50%).

Eksport dóbr pośrednich z krajów EŚW związany jest, z jednej strony - z popytem sektora przemysłowego tych krajów, z drugiej – z globalnymi sieciami produkcji utworzonymi przez korporacje międzynarodowe. Statystyka handlu zagranicznego tylko w bardzo ograniczonym stopniu umożliwia rozróżnienie tych dwóch form popytu, w pierwszym przypadku przede wszystkim popytu krajowego, w drugim – zarówno krajowego, jak i globalnego (zwłaszcza gdy kierunkiem eksportu są Chiny).

Popyt sektora przemysłowego gospodarek rozwijających się – to przede wszystkim zmieniające się zapotrzebowanie na przetworzone towary zaopatrzeniowe (BEC 220). Natomiast aktywność globalnych sieci produkcji, których częścią są z jednej strony fabryki zlokalizowane w krajach EŚW, z drugiej – filie w krajach BRIC, odzwierciedlają głównie zmiany w kategoriach obejmujących części dóbr inwestycyjnych (BEC 420) oraz części środków transportu (BEC 530). Obecnie nieco większe znaczenie w eksporcie do największych gospodarek rozwijających się odgrywają części (obejmujące blisko 30% całego eksportu EŚW do tych krajów), co wynikało z szybszego wzrostu eksportu części (średnio o 27% rocznie) w latach 2000-2011. Wysoka dynamika eksportu części odzwierciedlała ogólną tendencję do umacniania się roli korporacji międzynarodowych w globalnym handlu. Tego rodzaju powiązania (tj. pomiędzy filiami korporacji międzynarodowych) największe znaczenie mają w eksporcie Węgier (w 2011 r. części stanowiły 53% eksportu Węgier do Brazylii, Chin i Indii) oraz Czech (43%).

Przedstawione powyżej uwarunkowania sprawiają z kolei, że w eksporcie EŚW do krajów BRIC (z wyłączeniem Rosji) relatywnie niewielki udział odgrywają wyroby finalne. W 2011 r. stanowiły one niewiele ponad 40% eksportu (z czego przeszło 90% wartości stanowił eksport w kategoriach związanych z wysoką intensywnością handlu w ramach GVC)⁶.

W eksporcie do największych gospodarek rozwijających się stosunkowo niski jest udział dóbr konsumpcyjnych (zaledwie 18%). Jednocześnie należy zauważyć, że blisko 3/4 wartości eksportu dóbr konsumpcyjnych do trzech krajów BRIC stanowił w 2011 r. eksport samochodów ze Słowacji do Chin. W wyniku eksportu z bratysławskiej fabryki Volkswagena modelu Touareg Słowacja stała się w Unii trzecim pod względem wartości eksporterem samochodów do Chin (po Niemczech i Wielkiej Brytanii). Jednocześnie samochody osobowe stanowiły aż 85% wartości eksportu do Chin. Słowacka filia Volkswagena jest także największym w regionie eksporterem samochodów do Indii i Brazylii. Łącznie do trzech największych gospodarek rozwijających się w 2011 r. trafiło ponad 15% wartości eksportu samochodów ze Słowacji. Gdyby pominąć eksport samochodów ze Słowacji do

Chin, wówczas udział dóbr konsumpcyjnych w eksporcie do trzech największych gospodarek rozwijających się zmalałby poniżej 5%.

Nieco większe znaczenie w eksporcie do trzech krajów BRIC mają produkty klasyfikowane jako dobra inwestycyjne. W 2011 r. stanowiły one 19% wartości eksportu do tych krajów. Zdecydowana większość eksportu dóbr inwestycyjnych przypada na Czechy (gdzie na tę kategorię przypadało 29% wartości eksportu) i Węgry (32%). W przypadku Polski dobra inwestycyjne stanowiły niespełna 10% wartości eksportu do Chin, Indii i Brazylii traktowanych łącznie.

Trzecią formą eksportu EŚW do największych gospodarek rozwijających się jest udział części i podzespołów dostarczanych przez kraje regionu do pozostałych krajów Unii Europejskiej, które następnie stają się elementami składowymi produktów gotowych (lub podzespołów) eksportowanych do Chin, Indii lub Brazylii. Również ta forma eksportu realizowana jest w ramach regionalnych lub globalnych sieci produkcji. W największym stopniu tego rodzaju „pośrednikiem” jest niemiecki sektor eksportowy. Z jednej strony wynika to z wysokiej aktywności przedsiębiorstw niemieckich w eksporcie do wspomnianych krajów (w 2011 r. na Chiny, Indie i Brazylię przypadało 8,2% całego niemieckiego eksportu; podczas gdy w pozostałych krajach UE-15 średnio – 4,2%), z drugiej strony – z dominującej pozycji Niemiec jako rynku eksportowego dóbr pośrednich, w tym przede wszystkim części (BEC 420 i BEC 530) dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej⁷. Skala tego zjawiska, określanego niekiedy jako eksport pośredni, jest bardzo trudna do oszacowania, ponieważ nie znajduje ona odzwierciedlenia w statystykach handlu zagranicznego. Biorąc jednak pod uwagę prostą korelację między zmianami niemieckiego eksportu dóbr gotowych do głównych gospodarek rozwijających się oraz eksportu części z EŚW, rozmiary tej formy eksportu nie wydają się duże. Prawdopodobnie popyt sektora eksportowego w Niemczech oraz w innych krajach UE-15 na dobra pośrednie z Europy Środkowej i Wschodniej jest związany bardziej z eksportem wewnątrz Unii i z krajów b. ZSRR.

Duże zróżnicowanie udziałów w eksporcie największych gospodarek rozwijających się występuje nie tylko między nowymi i starymi państwami członkowskimi, ale również między krajami EŚW. Największe znaczenie Chiny, Indie oraz Brazylia mają w eksporcie Słowacji – w 2011 r. na wspomniane gospodarki przypadało łącznie 2,9% słowackiego eksportu ogółem. Słowacja jest także tym krajem, gdzie udział Chin, Indii i Brazylii rósł od 2000 r. najszybciej⁸. W Estonii i na Węgrzech udziały te wynosiły ponad 2,0% wartości eksportu. Z kolei na Litwie ich udział nie przekraczał 1%. Udział tych krajów w eksporcie Polski jest niższy niż średnio w pozostałych krajach EŚW (1,5% wobec 1,9%). Może to wynikać z mniejszego znaczenia korporacji międzynarodowych w strukturze polskiego eksportu w porównaniu z pozostałymi krajami, w których eksport do krajów odległych

jest przede wszystkim domeną dużych wielonarodowych firm.

O ile w pozostałych krajach EŚW (oprócz Polski) przeszło 90% wartości eksportu dóbr finalnych do największych gospodarek rozwijających się było w 2011 r. skoncentrowane w kategoriach o wysokiej intensywności handlu w ramach GVC, to w przypadku Polski było to niewiele ponad 2/3. Udział Polski w eksporcie tych kategorii wyniósł zaledwie 7% (tj. trzykrotnie mniej niż w całym eksporcie EŚW do Chin, Indii i Brazylii). Tak małe znaczenie towarów związanych z handlem korporacyjnym w polskim eksporcie na tle pozostałych krajów EŚW może świadczyć, że korporacje wielonarodowe na lokalizację swojej produkcji wybierały dotychczas raczej inne kraje regionu niż Polskę.

¹ Jedynie w przypadku Słowacji Chiny znajdują się wśród dziesięciu najważniejszych rynków eksportowych (10. miejsce). Jednocześnie ze Słowacji na rynek chiński w 2011 r. trafiło 2,7% wartości eksportu (tj. najwięcej spośród wszystkich krajów EŚW).

² Specjalizacja kraju x na rynku kraju y ma miejsce gdy udział kraju y w eksporcie kraju x jest większy niż udział kraju y w eksporcie światowym. Jeśli udział ten jest mniejszy, można – zdaniem autora – mówić o despecializacji.

³ W latach 2000-2011 nastąpiły zasadnicze zmiany w strukturze eksportu krajów EŚW do Chin, Indii i Brazylii, w kierunku zwiększenia udziału produktów bardziej przetworzonych. O ile bowiem na początku dekady na produkty klasyfikowane jako maszyny i urządzenia (SITC 7) przypadało niewiele ponad 40%, to po jedenastu latach ich udział zwiększył się do blisko 60% (podczas gdy w krajach UE-15 w całym tym okresie utrzymywał się na zbliżonym poziomie – ok. 55%). Jednocześnie zmniejszyło się znaczenie produktów klasyfikowanych wg surowca (SITC 6) oraz surowców innych niż paliwa (SITC 2). Obecnie w porównaniu

z krajami UE-15 w EŚW mniejszą rolę odgrywają produkty chemiczne (ich udział w eksporcie UE-15 wyniósł w 2011 r. 13%; wobec 8% w krajach EŚW).

⁴ Wartość jednostkowa została tu obliczona na podstawie wartości eksportu oraz eksportu wyrażonego w jednostkach fizycznych (kilogramy) na podstawie danych z bazy Eurostat-Comext. Tak policzony wskaźnik nie odzwierciedla w pełni złożoności kwestii związanych z wartością dodaną w handlu zagranicznym. Jednak w zestawieniu z innymi wskaźnikami związanymi ze zmianami w strukturze towarowej, jak i geograficznej wskazuje na ogólne procesy zachodzące w tej dziedzinie.

⁵ W 2011 r. na kraje EŚW przypadało 4% wartości eksportu Unii Europejskiej do Chin, Indii i Brazylii traktowanych łącznie, podczas gdy w przypadku eksportu realizowanego wewnątrz UE ich udział wyniósł wówczas 14%, a w przypadku eksportu do Rosji – 22%.

⁶ Łączny udział Chin, Indii i Brazylii w ogólnym eksporcie dóbr gotowych krajów Europy Środkowej i Wschodniej wyniósł w 2011 r. zaledwie 1,5%, a więc był niższy niż całkowity udział tych trzech gospodarek w eksporcie EŚW.

⁷ W 2011 r. z krajów EŚW pochodziło blisko 1/4 wartości niemieckiego importu części i akcesoriów (BEC 420 i 530), podczas gdy udział krajów regionu w imporcie Niemiec wyniósł 13,0%. Jednocześnie części i akcesoria stanowią niemal 30% importu Niemiec z EŚW. Z kolei na Brazylię, Chiny i Indie przypada 11,7% wartości eksportu dóbr gotowych o wysokiej intensywności handlu w ramach GVC i 11,4% części. Jednocześnie na dobra finalne o wysokiej intensywności handlu w ramach GVC i części, a więc towary będące w największym zakresie przedmiotem handlu korporacyjnego (*intra-firm trade*) przypada 1 całości niemieckiego eksportu do trzech największych gospodarek rozwijających się.

⁸ W 2000 r. w eksporcie Słowacji łączny udział Chin, Indii i Brazylii wyniósł 0,6%, podczas gdy w eksporcie Polski – 1,2%.

GOSPODARKA I FINANSE

PROPOZYCJE NOWYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA UNIJNEGO BUDŻETU W LATACH 2014-2020

*Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska**

W ostatnich latach narasta krytyka systemu finansowania UE. W grudniu 2005 r., kiedy z trudem uzgodniono Perspektywę finansową 2007-2013, ustalono też, że w latach 2008-2009 nastąpi przegląd budżetu i zostaną m. in. przedyskutowane zmiany sposobu finansowania działań UE. Komisja przygotowała odpowiedni dokument i przedstawiła go w 2010 r. Jednakże problemy z ratyfikacją Traktatu z Lizbony, narastający kryzys finansowy oraz inne czynniki sprawiły, że żadnych zmian w systemie finansowania UE nie udało się wówczas

przeprowadzić. Do dyskusji wrócono w połowie czerwca 2011 r., kiedy to Komisja zaprezentowała projekt Wieloletnich ram finansowych na lata 2014-2020. Jest to pakiet zasadniczych zmian w budżecie Unii, zwłaszcza systemu jego dochodów. Gdyby propozycje Komisji zostały przyjęte, nastąpiłyby największe zmiany systemu finansowania UE od czasu reformy budżetowej J. Delorsa z 1988 r. W artykule ograniczono się do przedstawienia propozycji dwóch nowych źródeł finansowania unijnego budżetu, którymi są modyfikacja dochodu opartego na VAT (tzw. nowy VAT) oraz nowy podatek unijny od transakcji finansowych (PTF).

Celem niniejszego artykułu jest krytyczna analiza tych propozycji, tj. przedstawienie zasad i przyczyn stosowania nowych podatków oraz ocena obu podatków. Kryteriami oceny będą a/ teoretyczne kryteria optymalnego sposobu finansowania budżetu oraz b/ realność ich