

GŁÓWNI PARTNERZY HANDLOWI POLSKI – WIELKA BRYTANIA

Wojciech Mroczek*

Wielka Brytania należy do najważniejszych uczestników handlu międzynarodowego. Zmieniający się – w związku z rozszerzeniem międzynarodowych łańcuchów wartości dodanej (*Global Value Chains* – GVC)¹ na kraje rozwijające się – model światowych obrotów handlowych spowodował zmniejszenie się jej udziału w handlu światowym. Niemniej, pozostaje ona jednym z najważniejszych „graczy” w światowych obrotach towarowych, co związane jest z dużymi przepływami bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Oficjalne statystyki handlowe wskazują na znaczne zmniejszenie się udziału Wielkiej Brytanii w światowym eksporcie. W dalszym ciągu natomiast ma ona bardzo duże znaczenie jako importer, zwłaszcza produktów finalnych. W 2015 r. była ona piątym największym importerem na świecie i drugim wśród krajów UE. W 2015 r. na Wielką Brytanię przypadało 3,7% importu światowego i 12% importu Unii Europejskiej.

Rynek brytyjski ma szczególnie duże znaczenie dla krajów unijnych, co wynika nie tylko z położenia, ale również z uczestnictwa Wielkiej Brytanii w strukturach europejskich (od 1973 r.). Ogólnie jest ona trzecim największym rynkiem dla eksporterów z krajów UE (po Niemczech i Francji, ale przed Stanami Zjednoczonymi). W 2015 r. na Wielką Brytanię przypadało 7,1% wartości eksportu towarowego pozostałych dwudziestu siedmiu krajów Unii. Udział Wielkiej Brytanii w eksporcie krajów UE zmniejszał się do 2011 r. (wówczas wyniósł on średnio 6,3%), natomiast od 2012 r., ze względu na szybszy wzrost popytu w porównaniu z innymi głównymi partnerami handlowymi, rynek brytyjski ponownie zyskał na znaczeniu. Największy udział Wielkiej Brytanii obserwujemy w eksporcie Irlandii (13,8% w 2015 r.), Holandii (9,3%) i Belgii (8,0%), a więc krajów, gdzie rola inwestycji brytyjskich jest stosunkowo największa. Duże znaczenie (większe niż średnio w UE) rynek brytyjski ma także dla eksporterów niemieckich (7,4% eksportu ogółem). W tym przypadku duży wpływ na wielkość eksportu mają niemieckie inwestycje w brytyjskim sektorze motoryzacyjnym.

Reorganizacja międzynarodowych łańcuchów wartości dodanej spowodowała z jednej strony zmniejszenie udziału Wielkiej Brytanii w eksporcie krajów Europy Zachodniej, z drugiej natomiast stopniowy wzrost znaczenia rynku brytyjskiego dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Udział Wielkiej Brytanii w eksporcie krajów EŚW pozostaje jednak bardzo zróżnicowany. Zdecydowanie największe znaczenie rynek brytyjski ma dla Polski. Wielka Brytania jest od 2012 r. drugim największym rynkiem eksportowym dla polskich przedsiębiorstw. W 2015 r. przypadało na nią 6,9% eksportu ogółem (podczas gdy dla pozostałych krajów EŚW było to średnio 4,5%).

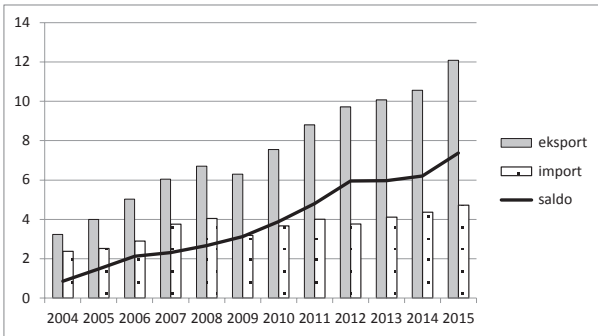
Eksport do Wielkiej Brytanii był jednym z najszybciej rosnących od czasu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. W latach 2004-2015 wartość polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii rosła o 14,5% średnio rocznie – była to zatem najwyższa dynamika polskiego eksportu do krajów UE-15 (eksport do Niemiec rósł w tym samym czasie w tempie 10,1% rocznie). Jednocześnie dynamika polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii należała do najwyższych wśród krajów UE (nieco wyższy wzrost eksportu odnotowała w tym okresie jedynie Słowacja).

W ciągu ostatnich dwudziestu lat nastąpiły bardzo duże zmiany w strukturze polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii (por. tabela 1). Odzwierciedla to ogólne zmiany w eksporcie i strukturze gospodarki Polski. W 1995 r. najważniejszymi towarami w eksporcie były miedź oraz węgiel. Obecnie produkty te, podobnie jak nasiona rzepaku, obuwie czy wyroby z papieru, praktycznie zniknęły z polskiej oferty eksportowej. Pojawiło się natomiast szereg nowych produktów, zwłaszcza związanych z obecnością w Polsce korporacji międzynarodowych. Wśród najważniejszych towarów jest także żywność.

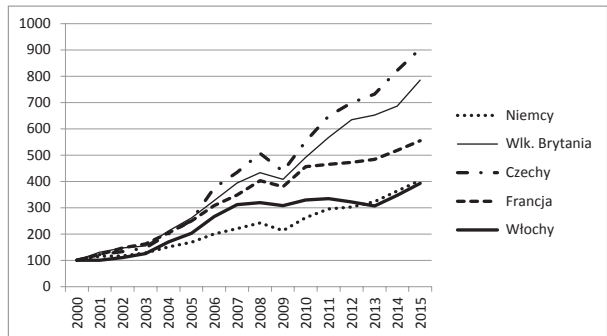
Największy wpływ na relatywnie wysoką dynamikę polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii miała działalność korporacji międzynarodowych obecnych w Polsce. Rynek brytyjski stał się jednym z najważniejszych kierunków eksportu dóbr gotowych (przede wszystkim samochodów, odbiorników telewizyjnych i sprzętu gospodarstwa domowego) oraz części i podzespołów samochodowych dla produkowanych w Polsce przez ich filie. Na początku procesu integracji Polski z Unią Europejską (w 1995 r.) produkty związane z międzynarodowymi łańcuchami wartości dodanej stanowiły niewiele ponad 20% polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii. Od tego momentu następował silny wzrost znaczenia korporacji międzynarodowych w polskim eksporcie. Już w 2005 r. produkty związane z działalnością korporacji stanowiły około połowę polskiego eksportu na rynek brytyjski. W kolejnych latach znacznie handlu związanego z GVC w eksporcie do Wielkiej Brytanii ustabilizowało się, zmianie uległ natomiast charakter eksportu korporacji w kierunku zwiększania sprzedaży dóbr finalnych, przy jednoczesnym obniżaniu udziału sprzedaży części.

Wysoki eksport dóbr finalnych powoduje, że struktura polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii różni się zasadniczo od struktury eksportu do Czech, czyli kraju, w którym wartość polskiego eksportu jest bardzo podobna. W obu przypadkach duże znaczenie w eksporcie mają kategorie związane z funkcjonowaniem międzynarodowych łańcuchów wartości. W przypadku eksportu do Wielkiej Brytanii wyraźnie większe znaczenie mają dobra finalne (72% wartości eksportu GVC), natomiast w eksporcie do Czech przeważają części (60% wartości eksportu GVC). Taka relacja eksportu dóbr gotowych do eksportu części powoduje, że faktyczne znaczenie rynku brytyjskiego dla eksporterów

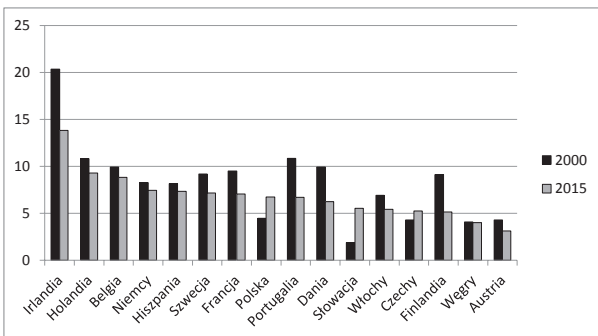
Handel Polski z Wlk. Brytanią w latach 2000-2015
(mln EUR; import wg kraju pochodzenia)



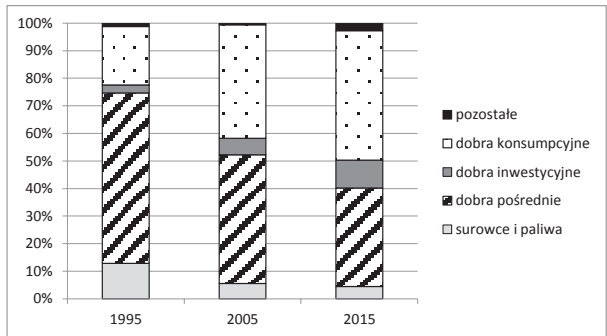
Dynamika eksportu Polski do największych partnerów handlowych
(rok 2000 = 100; w cenach bieżących, w EUR)



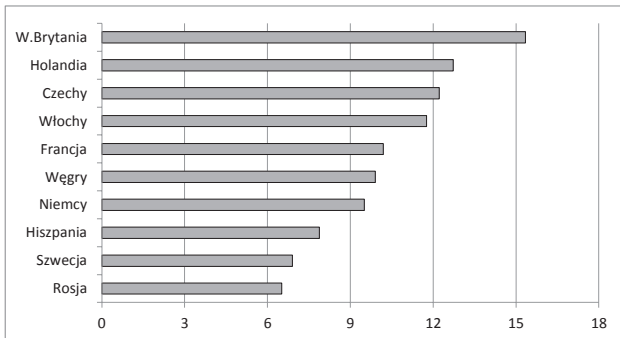
Udział Wlk. Brytanii w eksporcie wybranych krajów UE w 2000 i w 2015 r.



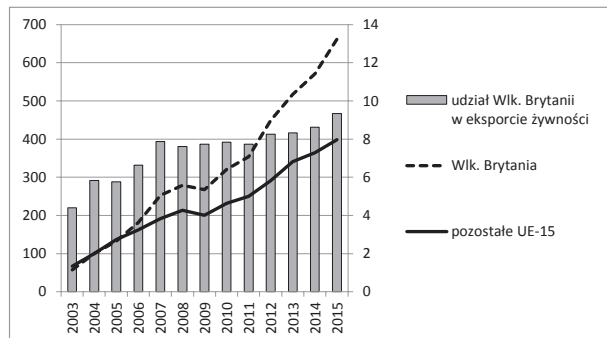
Struktura polskiego eksportu do Wlk. Brytanii (wg głównych kategorii)



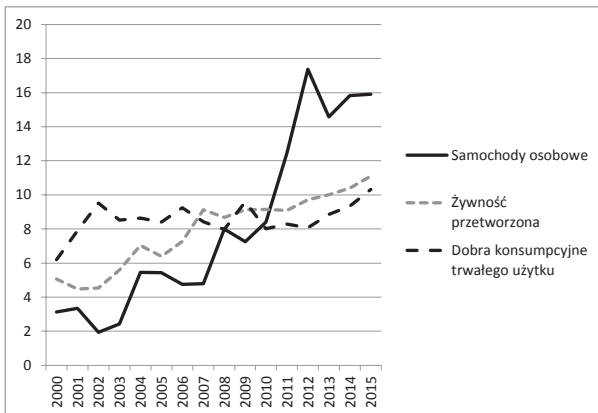
Udział żywności w eksporcie do 10 najważniejszych partnerów handlowych w 2015 r. (%)



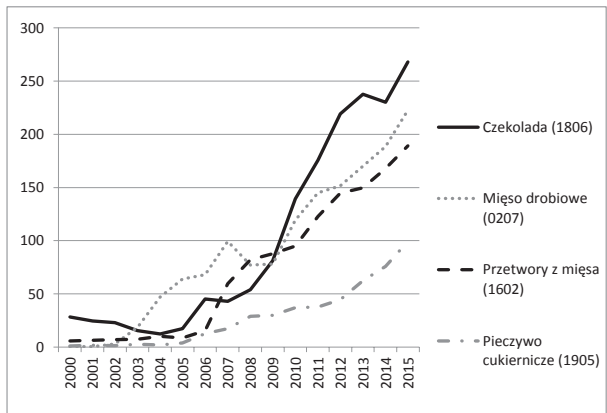
Dynamika eksportu żywności (rok 2004=100) i udział Wlk. Brytanii w eksporcie żywności z Polski (%)



Udział Wlk. Brytanii w polskim eksporcie wybranych kategorii (%)



Wartość eksportu głównych produktów żywnościowych do Wlk. Brytanii (mln EUR)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

z Polski jest większe niż wynika to z jego udziału w eksporcie ogółem (w 2015 r. na Wielką Brytanię przypadało 9,4% polskiego eksportu dóbr finalnych związanych z GVC, podczas gdy na Czechy zaledwie 3,6%).

Statystyka wartości dodanej w handlu międzynarodowym *Trade in Value Added* OECD i WTO wskazuje, że udział Wielkiej Brytanii w polskim eksporcie jest bardzo zbliżony zarówno w ujęciu brutto, jak i w ujęciu wartości dodanej.

Oznacza to, że zagraniczna wartość dodana ma stosunkowo duży udział zarówno w eksporcie Polski do Wielkiej Brytanii, a w eksporcie innych krajów na rynek brytyjski – wartość dodana tworzona w Polsce. Prawdopodobnie największym „pośrednikiem” w eksporcie wartości dodanej z Polski do Wielkiej Brytanii jest niemiecki przemysł motoryzacyjny. W 2015 r. na niemiecki sektor motoryzacyjny przypadało 10% unijnego eksportu ogółem do Wielkiej Brytanii.

Tabela 1

Najważniejsze pozycje w eksporcie z Polski do Wielkiej Brytanii w latach 1995, 2005 i 2015

Kod HS	Nazwa pozycji HS	Wartość eksportu (mln euro)	Udział w eksporcie do Wielkiej Brytanii (%)		
			1995	2005	2015
1995					
7403	Miedź rafinowana i stopy miedzi, nieobrobione	139	18,1	0,0	0,0
2701	Węgiel; brykiety, brykietki, paliwa stałe wytwarzane z węgla	48	6,2	1,3	0,1
8703	Samochody osobowe	37	4,9	1,1	7,6
1205	Nasiona rzepaku lub rzepiku	31	4,1	0,0	0,0
4011	Nowe opony pneumatyczne z kauczuku	24	3,2	1,1	0,8
7106	Srebro (włącznie z pokrywaniem złotem lub platyną)	24	3,1	1,3	3,1
3102	Nawozy azotowe	19	2,5	0,7	0,5
4823	Inne papiery, tektury, waty i wstęgi celulozowe oraz wyroby z nich	18	2,3	0,0	0,0
6403	Obuwie z cholewkami skórzanymi na podeszwie skórzanej lub innej	14	1,8	0,0	0,1
8482	Łożyska toczne	12	1,6	1,9	0,3
2005					
8408	Silniki spalinowe tłokowe z zapłonem samoczynnym	230	0,0	7,2	0,5
8708	Części i akcesoria samochodów	175	0,3	5,5	6,4
8528	Odbiorniki telewizyjne	172	1,1	5,4	4,8
9403	Pozostałe meble (bez mebli do siedzenia i lekarskich) i ich części	137	1,4	4,3	2,0
8544	Drut izolowany, kable i przewody elektryczne	120	0,7	3,8	1,9
8212	Brzytwy, maszyny do golenia i żyłetki	118	0,0	3,7	0,5
2710	Oleje ropy naftowej niesurowe, benzyna, nafta, oleje napędowe, opałowe, inne	107	0,1	3,4	3,6
9401	Meble do siedzenia i ewentualnie do spania	93	0,8	2,9	3,8
8524	Zapisane nośniki dźwięku (płyty gramofonowe, taśmy magnetyczne)	92	0,1	2,9	0,0
0207	Mięso i jadalne podroby z drobiu świeże, schłodzone lub zamrożone	64	0,0	2,0	2,0
2015					
8703	Samochody osobowe	850	4,9	1,1	7,6
8708	Części i akcesoria samochodów	717	0,3	5,5	6,4
8471	Maszyny i urządzenia do automatycznego przetwarzania danych	562	0,1	0,2	5,0
8528	Odbiorniki telewizyjne	532	1,1	5,4	4,8
9401	Meble do siedzenia i ewentualnie do spania	422	0,8	2,9	3,8
2710	Oleje ropy naftowej niesurowe, benzyna, nafta, oleje napędowe, opałowe, inne	400	0,1	3,4	3,6
7106	Srebro (włącznie z pokrywaniem złotem lub platyną)	344	3,1	1,3	3,1
1806	Czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao	268	0,2	0,5	2,4
9403	Pozostałe meble (bez mebli do siedzenia i lekarskich) i ich części	224	1,4	4,3	2,0
0207	Mięso i jadalne podroby z drobiu świeże, schłodzone lub zamrożone	223	0,0	2,0	2,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost polskiego eksportu była również silna migracja obywateli polskich do Wielkiej Brytanii, jaka rozpoczęła się po przystąpieniu Polski do UE. W wyniku migracji, jak i otwarcia europejskich rynków dla polskich produktów rolno-spożywczych w związku z przystąpieniem Polski do Unii, nastąpił duży wzrost popytu na polskie produkty spożywcze. Eksport wielu z tych produktów do Wielkiej Brytanii rozpoczął się dopiero w połowie pierwszej dekady XXI wieku. W latach 2004-2015 eksport żywności rósł o 23% średnio rocznie (do pozostałych krajów UE-15 - średnio rocznie o 16%). Można więc powiedzieć, że był to najszybciej rosnący rynek dla polskich eksporterów żywności. W efekcie rynek brytyjski stał się drugim pod względem wartości kierunkiem eksportu żywności przetworzonej z Polski (w 2015 r. był odbiorcą 11,1% wartości eksportu tej kategorii). Znalazło to odzwierciedlenie na liście najważniejszych produktów eksportowanych na ten rynek. W 2015 r. w pierwszej dziesiątce najważniejszych pozycji pod względem wartości eksportu do Wielkiej Brytanii znalazły się dwa artykuły rolno-spożywcze, a w pierwszej pięćdziesiątce – dziewięć. W 2015 r. żywność stanowiła 15,3% wartości polskiego eksportu do tego kraju. Większe znaczenie polska żywność miała tylko w eksporcie do Irlandii (27% eksportu ogółem) i Grecji (prawie 18%). W eksporcie ogółem do krajów Europy Zachodniej (UE-15) w 2015 r. żywność stanowiła 10,6% (a np. do Niemiec – 9,5%). Tak więc przystąpienie Polski do UE wpłynęło korzystnie na zwiększenie eksportu do Wielkiej Brytanii. Nastąpił także wyraźny wzrost znaczenia Polski w brytyjskim imporcie. O ile w latach 1995-2005 udział Polski w imporcie tego kraju zwiększył się z 0,60% do 0,75% (tj. o 0,15 pkt. proc.), to w ciągu kolejnych dziesięciu lat wzrósł do 1,20% (o 0,45 pkt. proc.). W 2015 r. Polska znalazła się na piątym miejscu jako dostawca dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku i na dziesiątym miejscu jako dostawca żywności przetworzonej.

Podczas gdy eksport do Wielkiej Brytanii charakteryzował się wysoką dynamiką, to polski import z tego kraju rósł wolniej niż import ogółem. W rezultacie następował stopniowy spadek znaczenia Wielkiej Brytanii w polskim imporcie. O ile jeszcze w 2000 r. z kraju tego pochodziło 4,5% polskiego importu ogółem (a więc podobnie, jak w eksporcie), to po 15 latach udział tego kraju obniżył się do 2,7% (w 2015 r. Wielka Brytania znalazła się na 8 miejscu pod względem wartości importu do Polski). Wydaje się, że wpłynęła na to ewolucja formy uczestnictwa Wielkiej Brytanii w międzynarodowych łańcuchach wartości dodanej. Przede wszystkim przenosiła ona produkcję poza swoje granice (wyjątkiem był tu sektor motoryzacyjny), co skutkowało nie tylko spadkiem jej znaczenia jako producenta i eksportera produktów gotowych, ale także jako dostawcy

dóbr pośrednich. Na wielkość i strukturę obrotów towarowych z Wielką Brytanią wpływa niewielki jej udział w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych w Polsce w sektorze przetwórstwa przemysłowego. Wielka Brytania nie tworzy zatem bezpośrednich więzi korporacyjnych z Polską, a to powoduje, że import z tego kraju jest mniejszy niż z pozostałych dużych gospodarek UE.

W wyniku dużych dysproporcji między dynamiką eksportu i importu wzajemne obroty towarowe charakteryzuje wysoka nadwyżka (7,4 mld euro w 2015 r. – eksport był 2,6 razy wyższy od importu), systematycznie zwiększająca się od 2004 r. Dodatkowo saldo w wymianie z Wielką Brytanią było najwyższe w polskim handlu w latach 2004-2006 i 2009-2013. W latach 2014-2015 większą nadwyżkę Polska notowała tylko z Niemcami (w 2015 r. – 8,5 mld euro). Warto dodać, że w handlu usługami w ostatnich dwóch latach, dla których są dostępne dane (2013-2014), Polska miała minimalną nadwyżkę (w 2014 r. 193 tys. euro).

W przypadku wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii wydaje się, że negatywne skutki dla Polski byłyby nieco większe niż w przypadku większości pozostałych krajów UE. Wynika to przede wszystkim ze stosunkowo wysokiej dotychczas dynamiki polskiego eksportu na rynek brytyjski, która przyczyniała się do przyspieszenia dynamiki eksportu ogółem. Wzrost eksportu, obserwowany szczególnie od przystąpienia Polski do Unii, to głównie efekt strategii korporacji międzynarodowych obecnych w Polsce. Można przypuszczać, że jednym z celów tworzenia filii w Polsce był właśnie eksport na rynek brytyjski. Ewentualne bariery w eksporcie do Wielkiej Brytanii mogłyby więc wpłynąć negatywnie nie tylko na wielkość eksportu, ale także na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Udział Wielkiej Brytanii jest w polskim eksporcie znacznie wyższy niż w pozostałych krajach EŚW. Ponieważ handel Polski z tym krajem charakteryzuje stosunkowo duża nadwyżka, mogłoby to wpłynąć na pogorszenie się salda handlu zagranicznego i w konsekwencji salda bilansu obrotów bieżących.

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

¹ Produkty związane z handlem realizowanym w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości dodanej to wyroby klasyfikowane w kategoriach BEC 410, 420, 510, 521 (z wyłączeniem statków), 530 i 610.