

WPLYW WPROWADZENIA EURO NA STOPIEŃ OTWARTOŚCI I ZMIANY STRUKTURALNE W HANDLU KRAJÓW STREFY EURO

1. Wstęp

W 1999 r. jedenaście państw Unii Europejskiej wprowadziło wspólną walutę (w 2001 r. do tej grupy dołączyła Grecja)¹. Tym samym dla większości krajów ówczesnej UE rozpoczął się kolejny etap integracji – unia walutowa. Zastąpienie walut narodowych przez euro przyczyniło się do eliminacji ryzyka kursowego i w konsekwencji do zwiększenia przewidywalności eksportu i importu, redukcji kosztów transakcyjnych oraz większej przejrzystości cen w krajach strefy euro. Wszystkie te aspekty mają szczególne znaczenie dla przedsiębiorstw prowadzących działalność zagraniczną. Wprowadzenie wspólnej waluty nie tylko uczyniło ze strefy euro największy wewnętrzny rynek na świecie liczący przeszło 300 mln konsumentów, ale także – dzięki wzmocnieniu międzynarodowej pozycji euro – zapewniło eksporterom i importerom z krajów unii gospodarczej i walutowej (UGW)² warunki działania porównywalne do tych, w których funkcjonowały dotychczas jedynie przedsiębiorstwa amerykańskie.

Celem tego opracowania jest odpowiedź na pytanie, jak wprowadzenie euro wpłynęło na handel państw unii gospodarczej i walutowej. Analizę przeprowadzono na podstawie dostępnych statystyk handlu zagranicznego³.

Relatywnie niski wzrost obrotów handlowych pomiędzy krajami strefy euro w porównaniu ze wzrostem handlu światowego oraz niższy niż eksportu i importu z krajów trzecich (i w konsekwencji kontynuacja procesu obniżania się udziału handlu wewnętrznego w wymianie krajów strefy euro) – może budzić wątpliwości co do znaczenia wprowadzenia wspólnej waluty dla handlu krajów UGW⁴. Zwłaszcza, że dynamika obrotów w strefie euro nie okazała się tak spektakularna, jak mogło to wynikać z większości badań prowadzonych na przełomie XX i XXI w. Trzeba jednak zaznaczyć, że kraje strefy euro (jako całość) odznaczały się najwyższą dynamiką handlu wśród krajów rozwiniętych, a handel wewnątrz UGW rósł w latach 1999-2006 szybciej niż handel pomiędzy pozostałymi krajami rozwiniętymi.

W porównaniu z pozostałymi krajami rozwiniętymi⁵ w strefie euro w latach 1999-2006 nastąpił ponadto wyraźny wzrost znaczenia handlu zagranicznego w PKB, czemu towarzyszyły pewne zmiany w strukturze sekto-

¹ W późniejszym okresie do strefy euro przystąpiły trzy kolejne kraje: Słowenia (w 2007 r.), Cypr i Malta (w 2008 r.). Ze względu na brak danych dotyczących ich doświadczeń jako krajów członkowskich UGW, zostały one wyłączone z analizy (tzn. traktowane są jako kraje nienależące do UE).

² Używane w analizie pojęcie członkostwa w unii gospodarczej i walutowej oznacza pełne uczestnictwo w trzecim etapie UGW (polegające na ustaleniu nieodwołalnych kursów walut narodowych wobec euro oraz przekazaniu prowadzenia polityki pieniężnej Europejskiemu Bankowi Centralnemu).

³ W opracowaniu wykorzystano przede wszystkim dane z bazy Eurostat-Comext (aktualizowane do końca kwietnia 2008 r.). Publikowane przez Eurostat dane w cenach stałych obejmują jedynie zmiany ogółem wolumenu handlu wewnętrznego i zewnętrznego. Z tego względu analiza opiera się na danych w cenach bieżących, które pozwalają na szczegółową dezagregację wg struktur sektorowych i geograficznych. Dane nt. handlu strefy euro dostępne są od roku 1995, co utrudnia porównanie zmian w handlu w okresie poprzedzającym wprowadzenie euro i po jego wprowadzeniu. Wszystkie dane dotyczące handlu strefy euro zawarte w analizie odnoszą się do 12 państw, które wprowadziły wspólną walutę (tzn. Grecja traktowana jest jako członek UGW od 1999 r.). W całym okresie objętym analizą kraje, które przystąpiły do UE w 2004 r., traktowane są jako nowe kraje członkowskie UE, natomiast Bułgaria i Rumunia – jako nienależące do UE (w grupie krajów Europy Południowo-Wschodniej). Belgia i Luksemburg traktowane są w tej analizie łącznie ze względu na to, że do roku 1998 obowiązywała wspólna statystyka handlu zagranicznego dla obu tych krajów. Zmiany struktur handlu (produktowych i geograficznych) w czasie przedstawiono jako porównywane okresu poprzedzającego utworzenie strefy euro (lata 1996-1998) i okresu obejmującego trzy ostatnie lata, dla których dostępne były pełne statystyki handlu zagranicznego (lata 2004-2006). Przyjęcie formuły średniej trzyletniej pozwala wyeliminować krótkookresowe wahania, które mogłyby zakłócić dominujące tendencje. Wraz z aktualizacją opracowanie będzie obejmowało kolejne lata. Dynamikę obrotów handlowych przyjęto jako średnie roczne zmiany w okresie funkcjonowania strefy euro, tj. w latach 1999-2006. Wartości oraz zmiany w handlu pomiędzy krajami strefy euro przedstawione są, jeśli nie zaznaczono inaczej, od strony eksportu, ze względu na zjawisko zaniżania wartości importu w deklaracjach intrastat (por. Panorama of European Union Trade – data 1999-2006, Edition 2007, Eurostat). Wartości handlu krajów trzecich przyjęto na podstawie danych publikowanych w External and intra-EU trade - Statistical yearbook - Data 1958-2006, Eurostat 2007 oraz External and intra-European Union trade - No. 4/2008, Eurostat 2008.

⁴ W okresie od 1999, a więc od utworzenia unii gospodarczej i walutowej, do 2006 r., wolumen handlu między krajami strefy euro rósł średnio w tempie 3,7% rocznie, podczas gdy wolumen światowego eksportu zwiększał się w tym okresie średnio 6,0% rocznie. Wyższą dynamiką niż handel wewnątrz strefy euro odznaczały się także obroty państw UGW z krajami trzecimi. Realna średnioroczna dynamika eksportu poza strefę euro w latach 1999-2006 wyniosła 5,5%, a importu – 4,0%.

⁵ Pozostałe kraje rozwinięte to: Dania, Szwecja, Wielka Brytania, Islandia, Norwegia, Szwajcaria, Australia, Japonia, Kanada, Nowa Zelandia i Stany Zjednoczone Ameryki.

rowej handlu. Ponadto udział strefy euro w handlu światowym obniżał się wolniej niż pozostałych krajów rozwiniętych. Ze względu na mnogość czynników wpływających na handel międzynarodowy w ostatnich latach i jednocześnie ich dużą współzależność bardzo trudno jest jednak ocenić, na ile zmiany te wynikały z wprowadzenia euro. Obecnie powiązania ekonomiczne strefy euro z jej otoczeniem zewnętrznym są znacznie silniejsze niż w poprzednich dekadach. Analiza handlu pomiędzy krajami UGW wskazuje, że zmiany strukturalne, jakie się w nim dokonały były silnie determinowane przez procesy o znacznie szerszym zasięgu (zwłaszcza zmiany w geografii ekonomicznej świata, wzrost znaczenia korporacji wielonarodowych w światowym handlu, silny wzrost cen surowców czy rozszerzanie się integracji europejskiej). Procesy te przyczyniały się częściowo do obniżenia dynamiki handlu wewnętrznego i jednocześnie sprzyjały przyspieszeniu eksportu i importu z krajów trzecich.

Wspomniane wyżej zjawiska w największym stopniu dotyczą grup produktów wysoko przetworzonych, o najwyższej dynamice w handlu światowym, stanowiących dominującą część w handlu państw UGW. Z tego też względu wpływ wprowadzenia euro na handel w tych grupach okazał się relatywnie mniejszy. Natomiast wprowadzenie wspólnej waluty miało większy bezpośredni wpływ na handel produktami o niższej wartości dodanej (niższym stopniu przetworzenia), które z jednej strony w znacznie mniejszym stopniu poddają się procesom globalizacji, a z drugiej – odznaczają się znacznie większą wrażliwością na zmiany kursów. Postępująca od wielu lat marginalizacja tych grup w handlu sprawiła, że wpływ euro na cały handel państw UGW był słabszy. Wprowadzenie wspólnej waluty powstrzymało w ostatnich latach tendencję do obniżania się udziału tych produktów w handlu wewnątrz strefy euro. Biorąc pod uwagę, że w przypadku handlu towarami mniej przetworzonymi udział małych i średnich przedsiębiorstw jest większy niż w przypadku wyrobów wysokoprzetworzonych, może to oznaczać, że bezpośrednie skutki wprowadzenia euro są relatywnie większe w przypadku tego sektora niż korporacji wielonarodowych.

Do ważnych wniosków prowadzi również porównanie wyników eksportu państw strefy euro z wynikami krajów, które zdecydowały się pozostać poza UGW. Znacznie niższa dynamika eksportu w tej drugiej grupie krajów może wskazywać na wystąpienie negatywnych efektów nieprzystąpienia do unii gospodarczej i walutowej (tym silniejszych, im ściślej są powiązania takiego kraju ze strefą euro).

Relatywnie krótki okres, jaki minął od czasu wprowadzenia euro, powoduje, że rozpatrywać można przede wszystkim bezpośrednie skutki wprowadzenia wspólnej waluty związane z eliminacją ryzyka walutowego i z redukcją kosztów transakcyjnych wymiany walut. Natomiast wydaje się, że okres, jaki minął od czasu wprowadzenia euro jest zbyt krótki by ocenić skutki dynamiczne UGW dla handlu związane z przepływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wzrostem produktu krajowego brutto.

Doświadczenia ze sfery handlu zagranicznego zarówno krajów, które przystąpiły do unii gospodarczej i walutowej, jak i tych które podjęły decyzję o pozostaniu poza strefą euro, mają duże znaczenie w dyskusji na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro⁶.

2. Przegląd dotychczasowych badań

Literatura dotycząca wpływu unii walutowej (zarówno traktowanej ogólnie jako etap integracji gospodarczej, jak i konkretnej europejskiej unii gospodarczej i walutowej) na handel krajów ją tworzących jest bardzo bogata. autorzy licznych badań są zgodni, że utworzenie unii walutowej ma pozytywny wpływ na handel, ale różnią się w ocenach co do sposobów oddziaływania wspólnej waluty, jak i skali tego wpływu na handel.

Przez wiele lat teoretyczne prace traktujące zmienność kursów walutowych jako barierę w handlu, wskazywały że unia walutowa może powodować podobne efekty dla handlu jak wcześniejsze etapy integracji, a więc strefa wolnego handlu, unia celna czy jednolity rynek. Powstanie efektów kreacji i przesunięcia w handlu na obszarze tworzącym unię walutową powinno zatem prowadzić do zmniejszenia roli wymiany z krajami trzecimi na rzecz wzrostu powiązań między krajami unii walutowej. Wydaje się, że takie przekonanie funkcjonuje w pewnej mierze nadal, chociaż większość przesłanek przemawiających za takim przebiegiem procesów w unii walutowej już zakwestionowano.

Pierwszą poważniejszą pracą poruszającą wpływ wprowadzenia wspólnej waluty w Europie na handel był raport Komisji Europejskiej z 1990 roku⁷. Komisja wskazała w nim na najważniejsze kanały wpływu utworzenia

⁶ Trzeba jednak zaznaczyć, że w grupie krajów które tworzą strefę euro od jej powstania nie ma państwa, którego sytuacja byłaby w pełni adekwatna do obecnego miejsca Polski w międzynarodowym podziale pracy.

⁷ European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, One market, one money - An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union, European Economy No 44/1990.

unii walutowej na handel krajów członkowskich. Wykorzystano przy tym wyniki wcześniejszych badań nt. wpływu zmian kursów walutowych na handel, a także oszacowano oszczędności w kosztach transakcyjnych, które wynikałyby z zastąpienia walut narodowych w krajach Unii Europejskiej jedną walutą. Zdecydowana większość badań przeprowadzonych do roku 1990, jak i później, wskazuje na nieistotny statystycznie wpływ zmian kursów walutowych na wielkość wymiany handlowej⁸. Zwłaszcza w krajach Unii Europejskiej, które uczestniczyły w systemie ERM, wahania kursowe nie miały istotnego wpływu na handel. Jednocześnie koszty transakcyjne związane z funkcjonowaniem różnych walut nie miały większego znaczenia z punktu widzenia skutków makroekonomicznych. Większe znaczenie miały one w grupie małych i średnich przedsiębiorstw, gdzie koszty związane z prowadzeniem działalności w różnych walutach były stosunkowo większe niż w przypadku dużych firm.

Duże znaczenie dla dyskusji nt. wpływu utworzenia unii walutowej na handel krajów członkowskich miały badania Adrew Rose'a. Rose w oparciu o badania przeprowadzone na przykładzie krajów które wcześniej utworzyły unie walutowe oszacował, że w wyniku wprowadzenia euro handel między krajami UGW może zwiększyć się nawet o 235%⁹, tj. trzykrotnie w porównaniu z wymianą handlową z krajami trzecimi. Tak spektakularny wynik bardzo ożywił dyskusję na temat wpływu euro na handel. Trzeba też podkreślić, że badania Rose'a były pionierskimi pod względem zastosowania w modelu grawitacyjnym¹⁰ zmiennej oznaczającej przynależność do unii walutowej.

Zdaniem Rose'a, powstanie unii walutowej powoduje silniejszy efekt kreacji handlu pomiędzy krajami członkowskimi niż utworzenie unii celnej czy jednolitego rynku. Ważnym wnioskiem z tego badania (potwierdzonym empirycznie w badaniach kolejnych autorów) jest to, że wzrost handlu pomiędzy krajami unii walutowej nie następuje kosztem wymiany z krajami pozostającymi poza unią walutową.

Założenia jakie przyjął Rose spotkały się jednak z silną krytyką¹¹. Dotyczyła ona przede wszystkim próby, na której przeprowadzono badanie. Doświadczenia wcześniejszych unii walutowych, zdaniem większości ekonomistów zajmujących się wpływem euro na handel, nie są bowiem adekwatne dla strefy euro. Dotychczas unie walutowe tworzyły albo kraje znacznie różniące się potencjałami gospodarczymi (kraj mniejszy przyjmował walutę większego partnera), albo tworzyły je kraje relatywnie niewielkie i ubogie. W zdecydowanej większości przypadków branych pod uwagę w tym badaniu unia walutowa była pierwszym etapem integracji ekonomicznej. Potrzebne jest zatem rozróżnienie pomiędzy taką unią walutową, gdzie dotychczasowe związki ekonomiczne były słabe, a unią walutową stanowiącą kolejny etap integracji. Specyfika strefy euro na tle istniejących unii walutowych polega przede wszystkim na tym, że łączy ona państwa o dużym potencjale ekonomicznym (22% światowego PKB) i ścisłej współzależności wypracowanej w ciągu czterdziestu lat pogłębiającej się integracji. Krytycy Rose'a wskazywali ponadto na znacznie mniejszą wagę zmienności kursów walutowych jako bariery w handlu pomiędzy krajami bardzo silnie ze sobą zintegrowanymi, co w tym przypadku wpływa na osłabienie efektu kreacji handlu.

W późniejszych badaniach nie były wykorzystywane już doświadczenia poprzednich unii walutowych. Korygowane o kolejne zmienne modele grawitacyjne oraz zmiany zakresu danych (ograniczane często do grupy krajów rozwiniętych lub nawet tylko krajów UE-15¹²) stały się punktem wyjścia badań dotyczących wpływu unii walutowej na wymianę handlową. Pomijając duże zróżnicowanie wyników badań, bardzo ważne znaczenie dla kształtującej się nadal teorii wpływu unii walutowej na handel, ma przede wszystkim wypracowanie kolejnych wniosków dotyczących sposobów oddziaływania wspólnej waluty na handel państw UGW. Wydaje się, że duże znaczenie dla dalszych badań miał niższy niż oczekiwano wzrost handlu pomiędzy krajami strefy euro w pierwszych latach funkcjonowania unii gospodarczej i walutowej.

⁸ Przegląd tych badań zawarty jest m.in. w HM Treasury, EMU and Trade, EMU Study, 2003.

⁹ A.Rose, One money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade, Economic Policy No 30/2000.

¹⁰ Ustalając potencjalny poziom wymiany handlowej między poszczególnymi krajami często wykorzystywany jest model grawitacyjny. Opierając się na analogii prawa grawitacji w fizyce, model ten wykazuje, że potencjalna wielkość wymiany handlowej między dwoma krajami jest uwarunkowana przez trzy podstawowe czynniki: popyt na towary w kraju importującym oraz ich podaż w kraju eksportującym wywierają pozytywny wpływ na poziom importu bilateralnego (za ich miernik przyjmuje się najczęściej PKB i PKB per capita); odległość między oboma krajami, która ma negatywny wpływ na rozmiary handlu; stopień powiązań (integracji) pomiędzy partnerami, który pozytywnie wpływa na wielkość handlu. Dodatkowo model taki może zostać uzupełniony o zmienne instytucjonalne, jak np. wspólny język czy wspólna waluta.

¹¹ Por. R.Baldwin, The euro's trade effects, Working papers No. 594, ECB 2006.

¹² Ograniczenie badania do grupy krajów rozwiniętych miało na celu ograniczenie wpływu pozostałych czynników globalnych na wymianę międzynarodową.

W większości opracowań zakwestionowano bowiem istnienie efektu przesunięcia handlu¹³. Szczególny nacisk na badania w tym kierunku położyli ekonomiści brytyjscy, zdaniem których utworzenie unii walutowej, inaczej niż utworzenie unii celnej czy jednolitego rynku, nie prowadzi do negatywnych efektów dla handlu z krajami trzecimi¹⁴. Pierwsze empiryczne dowody na to przedstawił A.Micco, E.Stein i G.Ordoñez¹⁵, którzy w swoich badaniach wykorzystali dane z początkowego okresu funkcjonowania strefy euro. Co więcej część badań wykazała, że utworzenie unii walutowej może prowadzić również do wzrostu handlu pomiędzy krajami, które do niej należą i krajami, które pozostają poza obszarem unii walutowej. Oznacza to, że utworzeniu unii walutowej nie tylko nie towarzyszy efekt przesunięcia, ale także może ono prowadzić do kreacji handlu pomiędzy tymi dwiema grupami krajów. H.Flam i H.Nordström¹⁶ przekonują, że powstanie unii walutowej powoduje efekty kreacji zarówno we wzajemnym handlu krajów UGW, jak i również w handlu między krajami UGW i krajami trzecimi (tak w eksporcie, jak i imporcie). Przy czym efekt kreacji w handlu pomiędzy krajami UGW jest przeszło dwukrotnie silniejszy niż w handlu między krajami UGW a krajami trzecimi.

Obecnie ekonomiści, w celu wyjaśnienia zmian w handlu krajów strefy euro, w coraz większym stopniu odwołują się do mikroekonomii oraz analizy zachowań przedsiębiorców¹⁷. Wzrost handlu pomiędzy krajami strefy euro, jak i częściowo między krajami strefy euro i ich partnerami handlowymi, tłumaczy się zwiększeniem się liczby eksporterów. I chociaż wpływ wahań kursowych na handel – jak wcześniej podkreślono – jest statystycznie nieistotny, to jednak ich eliminacja powoduje, że przedsiębiorstwa wykazują znacznie większą skłonność do podejmowania działalności zagranicznej.

Część ekonomistów traktuje unię gospodarczą i walutową jako dopełnienie jednolitego rynku (wskazując na trudności w oddzieleniu opóźnionych efektów utworzenia jednolitego rynku europejskiego od efektów wprowadzenia wspólnej waluty). Łączny wpływ obu tych etapów integracji na handel jest większy niż suma każdego z nich osobno. Istnieje więc potencjalna synergia pomiędzy unią walutową a jednolitym rynkiem. Dzięki niej całkowite korzyści z tych dwóch etapów mogą przewyższać sumę korzyści płynących z faz integracji realizowanych oddzielnie.

Większość dotychczasowych badań koncentruje się na skutkach bezpośrednich. Wprowadzenie wspólnej waluty może także prowadzić do powstania wielu skutków o charakterze długookresowym (dynamicznym). Najważniejsze z nich, spowodowane wzrostem produktu krajowego brutto oraz intensyfikacją powiązań inwestycyjnych, mogą sprzyjać wzmocnieniu roli handlu korporacyjnego, a upodabnianie się struktur produkcyjnych i popytowych – zwiększaniu znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego. Wydaje się, że te zagadnienia nie zostały jeszcze w pełni rozpoznane w literaturze dotyczącej wpływu unii walutowej na handel. Niewielu ekonomistów starało się dotychczas oszacować skutki długookresowe. Wydaje się, że najważniejszym problemem w tym przypadku pozostaje kwestia, po jakim czasie skutki takie będą mogły się urzeczywistnić.

Autorzy badań są zgodni, że wprowadzenie wspólnej waluty ma korzystny i statystycznie istotny wpływ na handel. Jednak poza tym, że utworzenie unii walutowej ma pozytywny wpływ na handel, przedmiotem dyskusji nadal pozostaje intensywność poszczególnych sposobów oddziaływania wspólnej waluty (choć większość z autorów wskazuje, że największy wpływ ma obniżenie kosztów transakcyjnych¹⁸), jak i rozmiary wpływu na handel. Rozbieżność uzyskanych wyników jest bardzo duża (od zaledwie 3% które oszacowali M.Bun i F.Klaassen¹⁹ do 235%, które oszacował A.Rose), co w pełni odzwierciedla trudności w liczbowym ujęciu tego zjawiska. Co więcej, wraz z upływem czasu można zaobserwować tendencję do obniżania tych szacunków (na co z pewnością wpływają dane rzeczywiste). Niektórzy z autorów podjęli ponownie próbę oszacowania efek-

¹³ Istnienie efektu przesunięcia kwestionowali zwłaszcza ekonomiści brytyjscy. Pomimo osiągnięcia pewnego konsensusu w badaniach w kwestii braku efektów przesunięcia, niektórzy ekonomiści szacowali efekt przesunięcia towarzyszący utworzeniu UGW (np H.Faruqee, *Measuring the Trade Effects of EMU*, IMF Working Paper, 2004)

¹⁴ Por. D.Begg i inni, *The Consequences of Saying No, An Independent Report into the Economic Consequences of the UK Saying No to the Euro*, Commission on the UK Outside the Euro, 2003.

¹⁵ A.Micco, E.Stein i G.Ordoñez, *The currency union effect on trade: early evidence from EMU*, Economic Policy No 37/2003.

¹⁶ H.Flam i H.Nordström, *Euro effects on the intensive and extensive margins of trade*, IIES Seminar Paper No. 750/2007.

¹⁷ Por R.Baldwin, *The euro's trade effects*, Working papers No. 594, ECB 2006.

¹⁸ Chociaż część autorów uważa, że największe korzyści z wprowadzenia euro dla handlu wynikają z większej przejrzystości cen (np. J.Méltz, *Geography, trade and currency union*, University of Strathclyde, CREST and CEPR 2001).

¹⁹ Por. M.Bun i F.Klaassen, *The Euro Effect on Trade is not as Large as Commonly Thought*, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2003-086/2, University of Amsterdam 2004.

tów utworzenia unii walutowej. Reestymacje modeli prowadziły do uzyskania niższych wyników²⁰. Oficjalnie Komisja Europejska przyjmuje obecnie wyniki badań R.Baldwina, który szacuje, że wprowadzenie euro przyczyniło się do wzrostu handlu krajów UGW o 5-10%²¹.

3. Sposoby oddziaływania wspólnej waluty na handel zagraniczny

Przed wprowadzeniem wspólnej waluty w krajach strefy euro funkcjonowało 12 walut narodowych, co powodowało, że we wzajemnych relacjach pomiędzy tą grupą krajów wyznaczanych było aż 55 kursów bilateralnych (uwzględniając unię walutową Belgii z Luksemburgiem). Współlistnienie obok siebie różnych walut traktowane jest jako bariera w handlu międzynarodowym (choć zdecydowanie trudniejsza do skwantyfikowania w porównaniu z typowymi barierami taryfowymi lub pozataryfowymi). Eliminacja bilateralnych kursów, podobnie jak eliminacja innych barier handlowych podczas tworzenia unii celnej oraz jednolitego rynku, przyczynia się do powstania efektów kreacji²² handlu.

Wprowadzenie wspólnej waluty oddziałuje zasadniczo na obroty handlu zagranicznego poprzez trzy podstawowe sposoby:

- eliminację ryzyka kursowego w obrębie unii gospodarczej i walutowej,
- obniżenie kosztów transakcyjnych,
- zwiększenie porównywalności cen między krajami.

Wprowadzenie euro wyeliminowało **ryzyko kursowe** na obszarze unii walutowej. W konsekwencji opłacalność transakcji zagranicznych stała się znacznie bardziej przewidywalna, co zapewnia większą swobodę i dynamikę prowadzenia działalności gospodarczej. Co prawda przedsiębiorcy mogą zabezpieczać się przed ryzykiem kursowym, zwłaszcza w krajach rozwiniętych, gdzie rynek arbitrażu walutowego, jest stosunkowo dobrze rozwinięty. W praktyce jednak nie mogą oni ubezpieczyć się całkowicie przed wszystkimi formami ryzyka związanymi ze zmianami kursów walut.

Jednak w większości badań nie udało się zidentyfikować statystycznie istotnego negatywnego związku pomiędzy zmiennością kursów walutowych a wielkością handlu. Generalna konkluzja jest taka, że zmienność kursów sama w sobie nie jest znaczącym problemem dla gospodarek rozwiniętych jako całości²³. Dodatkowo w przypadku krajów, które są członkami strefy euro wpływ zmian kursowych we wzajemnych relacjach był jeszcze bardziej osłabiony przez wprowadzenie w 1979 r. mechanizmu kursów walutowych ERM, który stabilizował w dużym stopniu wzajemne wahania walut.

Wprowadzenie wspólnej waluty pozwoliło eksporterom oraz importerom wyeliminować **koszty transakcyjne** związane z zarządzaniem wieloma walutami. Najważniejsze z nich to koszty kupna i sprzedaży walut, koszty prowadzenia odrębnych rachunków bankowych, operacje zabezpieczające przed ryzykiem kursowym (koszty te są wyższe dla walut, które nie są przedmiotem znaczących transakcji na międzynarodowych rynkach finansowych) i opłaty bankowe z tytułu płatności transgranicznych.

Według szacunków Komisji Europejskiej z 1990 r. koszty te nie mają jednak większego znaczenia makroekonomicznego (wartość kosztów transakcyjnych związanych z funkcjonowaniem dwunastu walut ponoszonych przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność zagraniczną, oszacowano wówczas na około 2,5 mld EUR, co stanowiło 0,05% PKB ówczesnej Unii Europejskiej)²⁴. Jednakże koszty te nie jednakowo obciążają poszczegól-

²⁰ Próby takie podejmowali M.Bun i F.Klaassen (poprzednie wyniki zostały opublikowane w: M.Bun i F.Klaassen, Has the euro increased trade? Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2002-108/2, University of Amsterdam 2002) oraz H.Flam i H.Nordström (H.Flam i H.Nordström, Trade volume effects of the euro: Aggregate and sector estimates", IIES Seminar Paper No. 746/2003).

²¹ Por. R.Baldwin The euro's trade effects, Working papers No. 594, ECB 2006. Por. przemówienie komisarza ds. ekonomicznych i walutowych Joaquín Almunia, The benefits and the opportunities of the euro, European Economic and Social Committee, Brussels, 20 marca 2007 r.

²² Efekt kreacji handlu oznacza powstanie nowych strumieni wymiany pomiędzy krajami w wyniku bardziej efektywnej specjalizacji produkcji na obszarze zintegrowanym. Wynika to z faktu, iż po zniesieniu barier handlowych (w przypadku unii walutowej – wyeliminowania wahań kursowych) mniej efektywna produkcja krajowa jest zastępowana dostawami z innego kraju członkowskiego unii walutowej, który produkuje dany towar taniej. Korzyści z kreacji wymiany handlowej wynikają z oszczędności, jakie przynosi zwiększenie podziału pracy i dostęp do tańszych towarów na większym obszarze unii walutowej.

²³ HM Treasury, EMU and Trade, EMU Study, 2003.

²⁴ Szacunki zostały dokonane na przykładzie dwunastu krajów członkowskich Unii Europejskiej (a więc włącznie z Danią i W.Brytanią lecz bez Austrii i Finlandii). Por. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, One market, one

nych eksporterów i importerów. Proporcjonalnie większe koszty transakcyjne ponoszą bowiem mniejsze firmy. Wyższe koszty ponosiły także przedsiębiorstwa z krajów, których waluty mają niewielkie znaczenie w światowych obrotach finansowych.

Wspólna waluta ułatwiła **transgraniczne porównania cen**, przez to wzmaga transgraniczną konkurencję i powoduje wzrost przepływów handlowych. Wyrażanie cen w jednej walucie zamiast w kilkunastu ułatwia konsumentom i przedsiębiorstwom poszukiwanie najkorzystniejszych ofert. Warunki te ułatwiają wejście na rynek nowym firmom i wprowadzenie nowych marek na różnych rynkach narodowych²⁵.

Prawdopodobnie efekt zwiększenia porównywalności cen ma większe znaczenie w przypadku dóbr mało zróżnicowanych jakościowo, gdzie podstawowym kryterium wyboru jest cena. Natomiast w przypadku dóbr zindywidualizowanych, gdzie cena nie jest głównym kryterium wyboru danego produktu spośród pewnej kategorii dóbr, powinien on odgrywać mniejszą rolę. Wydaje się też, że większy efekt kreacji może nastąpić w tych grupach produktów, gdzie penetracja importowa z krajów o niskich kosztach wytwarzania jest mniejsza.

4. Wzrost znaczenia euro jako waluty międzynarodowej

Po wprowadzeniu euro szybko zyskiwało znaczenie waluty międzynarodowej. Dlatego też wymienione wyżej aspekty mają istotne znaczenie nie tylko w handlu pomiędzy państwami UGW, ale również w handlu krajów strefy euro z krajami trzecimi.

Tablica 1

Struktura walutowa fakturowania handlu zagranicznego (extra + intra) największych krajów strefy euro w 1992 r.

	DEM	FRF	ITL	NLG	USD	JPY	GBP	Pozostale
Eksport								
Niemcy	77,0	3,3	2,2	0,9	7,3	0,3	3,2	5,8
Francja	10,4	54,6	3,3	1,5	16,5	0,8	4,1	8,8
Włochy	19,0	9,0	40,0	1,3	18,0	0,6	3,0	9,1
Holandia	21,7	4,8	1,8	43,1	16,0	0,5	4,8	7,3
Import								
Niemcy	55,9	3,1	1,7	1,3	18,4	1,7	2,2	15,7
Francja	11,7	46,7	3,2	1,5	23,1	1,3	3,6	8,9
Włochy	16,0	7,0	34,0	2,4	26,0	0,9	3,5	10,2
Holandia	21,8	3,7	1,1	38,9	21,4	2,0	3,9	7,2

Źródło: Rehman, Scheherazade S. "The Euro as a Global Trade Currency", *The International Trade Journal*, Vol. XII, No.1., Spring 1998.

Tablica 2

Struktura walutowa fakturowania handlu zagranicznego (extra + intra) krajów strefy euro w handlu w 2005 r.

	Eksport			Import		
	EUR	USD	Pozostale	EUR	USD	Pozostale
Niemcy	77,9	13,6	8,6	73,1	22,3	4,6
Francja	75,3	18,4	6,3	71,6	23,0	5,4
Włochy	76,3	20,8	2,9	67,0	31,5	1,5
Holandia (2002)	81,4	13,6	5,0	71,8	23,7	4,4
Belgia	83,4	12,5	4,1	80,8	16,2	2,9
Grecja	61,6	36,0	2,4	65,4	33,1	1,5
Hiszpania	83,9	12,9	3,2	78,4	21,6	0,0
Luksemburg	90,1	5,7	4,2	92,3	6,2	1,5
Portugalia	84,0	13,0	3,0	83,2	15,1	1,7

Źródło: *Review of the international role of the euro*, ECB, June 2007.

money - An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union, European Economy No 44/1990.

²⁵ European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, EMU after five years, European Economy, Special Report No 1/2004,

Porównanie zmian w strukturze walutowej fakturowania handlu zagranicznego krajów strefy euro utrudnia brak pełnych danych w tej dziedzinie (z problemem tym boryka się również EBC²⁶). Jednak nawet dane z największych krajów strefy euro sprzed wprowadzenia wspólnej waluty, jak i po jej wprowadzeniu, wskazują na wzrost znaczenia waluty krajowej (którą po 1999 r. stało się euro) i jednocześnie ograniczenie znaczenia walut krajów trzecich. W praktyce oznacza to istotne ograniczenie ryzyka kursowego oraz zmniejszenie kosztów transakcyjnych. W 1992 roku Niemcy były jedynym krajem spośród wszystkich przyszłych członków UGW, gdzie zarówno w eksporcie, jak i w imporcie udział waluty narodowej jako waluty fakturowania był dominujący. Stosunkowo duże znaczenie waluty narodowe miały w fakturowaniu handlu zagranicznego w pozostałych dużych krajach strefy euro, a więc we Francji i Włoszech, a także w Holandii. Można jednak założyć, że udział walut narodowych w fakturowaniu handlu zagranicznego w pozostałych krajach strefy euro był już znacznie mniejszy – zwłaszcza w krajach gdzie koszty zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym były największe, a więc w Grecji i Portugalii.

Udział euro jako waluty transakcyjnej w handlu zagranicznym poszczególnych krajów jest bardzo zróżnicowany (zależy on m.in. od struktury geograficznej kraju, struktury towarowej, rodzaju transportu). Szczególnie zyskali eksporterzy w małych krajach. W 2005 r. ponad 80% portugalskiego eksportu i importu rozliczane było w euro. Taka zmiana znacząco ułatwiła podjęcie i prowadzenie portugalskim przedsiębiorstwom działalności poza granicami kraju. Najmniejsze znaczenie euro ma w fakturowaniu greckiego handlu zagranicznego, chociaż i w tym przypadku obejmuje ponad 60% eksportu i importu.

Warto zwrócić uwagę, że udział euro w fakturowaniu handlu zagranicznego we wszystkich krajach strefy euro jest znacznie większy niż udział strefy euro w handlu zagranicznym. Oznacza to, że wspólna waluta ma także duże znaczenie w fakturowaniu handlu z krajami trzecimi²⁷. Ponadto od wprowadzenia euro rola ta systematycznie się zwiększa. Przykład Hiszpanii (jeden z niewielu krajów, dla którego dane o strukturze fakturowania handlu zagranicznego są dostępne od 1999 r.) wskazuje, że udział wspólnej waluty w fakturowaniu eksportu do krajów nienależących do UGW wyraźnie się zwiększył. W 1999 r. w euro było fakturowane 50% eksportu do krajów spoza strefy euro, a w 2005 r. udział ten zwiększył się do 62% (w tym czasie udział dolara amerykańskiego obniżył się z 39% do 31%). W imporcie udział euro zwiększył się w tym czasie z 45% do 56% (choć udział dolara utrzymał się na poziomie 44% - głównie ze względu na wzrost wartości importu paliw, których dostawy fakturowane są głównie w USD).

Tablica 3
Struktura walutowa fakturowania handlu krajów strefy euro z krajami trzecimi w 2005 r.

	Eksport			Import		
	EUR	USD	Pozostale	EUR	USD	Pozostale
Niemcy	61,0	23,9	15,1	55,2	37,1	7,7
Francja	49,9	37,3	12,8	41,5	47,3	11,2
Włochy	57,3	37,5	5,2	37,7	59,5	2,8
Holandia (2002)	52,0	35,2	12,8	48,0	43,8	8,2
Belgia	55,0	34,0	11,0	51,9	40,7	7,4
Grecja	39,1	57,1	3,8	34,1	63,0	2,9
Hiszpania	61,9	30,5	7,6	55,9	44,1	0,0
Luksemburg	61,4	22,2	16,4	43,8	44,9	11,3
Portugalia	56,6	34,0	9,4	53,6	41,2	5,2

Źródło: Review of the international role of the euro, ECB, June 2007.

Można więc powiedzieć, że również w eksporcie poza obszar strefy euro (a także Unii Europejskiej) zmniejszyły się koszty transakcyjne wymiany tych walut oraz operacji zabezpieczających przed ryzykiem kursowym. Dane Europejskiego Banku Centralnego wskazują, że w I kw. 2006 r. blisko połowa zewnętrznego eksportu i ponad 1/3 importu z krajów spoza strefy euro fakturowana jest właśnie w euro²⁸. Tak więc euro jest najważniejszą walutą fakturowania eksportu do krajów trzecich, natomiast najważniejszą walutą fakturowania importu pozostaje

²⁶ Publikowany dwa razy w roku w latach 2001-2007 Review of the international role of the euro zawiera niepełne dane.

²⁷ Co więcej nie jest to tylko wymiana handlowa z pozostałymi krajami Unii Europejskiej ale także z krajami spoza UE, wg danych EBC w 1 kw. 2006 r. blisko 50% eksportu do krajów spoza UE i 35% importu fakturowane było w euro. Por. Review of the international role of the euro, ECB, June 2007.

²⁸ Review of the international role of the euro, EBC, czerwiec 2007. Najpełniejsze dane dotyczą eksportu handlu krajów strefy euro z krajami spoza Unii Europejskiej.

dolar amerykański (56% importu). Wysoki udział dolara po stronie importu związany jest przede wszystkim z dostawami surowców, które głównie fakturowane są w tej walucie.

Wprowadzenie euro wpłynęło nie tylko na wzajemny handel między krajami UGW, ale także – jak podkreślają ostatnie badania – wpłynęło także na handel z krajami trzecimi. Z jednej strony wynikało to z faktu zwiększenia znaczenia euro jako waluty międzynarodowej, z drugiej obowiązywanie jednej waluty na rynku obejmującym ponad 300 mln konsumentów zmieniło strategię wielu przedsiębiorstw z krajów trzecich skłaniając je do rozszerzenia rynku zbytu w strefie euro²⁹.

Dla eksporterów z krajów trzecich dwanaście krajów UGW stało się jednym rynkiem sprzedaży, co obniżyło koszt dostępu do poszczególnych krajów (kraje trzecie mogły w łatwiejszy sposób rozszerzyć swoją produkcję eksportową na inne kraje UGW). Eksporterzy i importerzy (przedsiębiorcy) z krajów trzecich, którzy prowadzą wymianę handlową z wieloma krajami UGW, po wprowadzeniu euro mogą dokonywać płatności tylko w jednej walucie. Jednocześnie znacznie ograniczone zostały koszty związane z wymianą walut i ubezpieczeniami przed silnymi zmianami kursów. Importerzy z krajów trzecich mogą również łatwiej porównywać ceny oferowanych produktów ze strefy euro.

5. Udział strefy euro w handlu światowym

Strefa euro jest najważniejszym uczestnikiem handlu międzynarodowego. W latach 2004-2006 r. jej eksport obejmował średnio 31,2% światowego eksportu i 29,3% importu. Warto podkreślić, że wzajemny handel między dwunastoma krajami UGW stanowił średnio w latach 2004-2006 r. ponad 15% światowego eksportu.

Natomiast jeśli pominiemy handel między krajami UGW, wówczas okaże się, że na strefę euro przypadało 17,5% światowego eksportu i ponad 15% światowego importu. Strefa euro jest zatem największym, pod względem wartości, eksporterem na świecie (wartość eksportu strefy euro jest większa niż łączna wartość eksportu USA i Japonii) i drugim po Stanach Zjednoczonych importerem.

Zmniejszanie się udziału w handlu światowym jest w ostatnich latach zjawiskiem charakterystycznym dla krajów rozwiniętych, w tym również strefy euro. Związane jest to głównie z dynamicznym zwiększaniem się udziału krajów rozwijających się Azji, krajów eksporterów ropy naftowej, a także nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. W latach 1999-2006 wartość eksportu Chin (wyrażona w EUR) zwiększała się w tempie 21,3% rocznie, eksportu Arabii Saudyjskiej o 20% rocznie, a Rosji 17,5%.

W porównaniu z pozostałymi dużymi rozwiniętymi gospodarkami, a więc ze Stanami Zjednoczonymi i Japonią, obniżenie się udziału strefy euro w światowym eksporcie było w ostatnich latach mniejsze (pomimo dominującej w tym czasie tendencji do aprecjacji euro, która prowadziła do obniżenia konkurencyjności cenowej eksportu strefy euro). Może to o tyle zaskakiwać, że – jak pokazują badania – strefa euro bardziej niż wymienione wyżej gospodarki specjalizuje się w eksporcie produktów średnio zaawansowanych technologii (medium-tech)³⁰, gdzie konkurencja ze strony krajów o niższych kosztach wytwarzania jest większa. Natomiast w eksporcie USA i Japonii większy udział mają produkty wysoko zaawansowanych technologii (high-tech), które ogólnie charakteryzują się wyższą dynamiką w światowym handlu. O tym, że udział eksportu strefy euro obniżał się wolniej niż w przypadku pozostałych gospodarek rozwiniętych, zdecydowało kilka czynników. Po pierwsze, światowy popyt na produkty medium-tech pozostał silny, podczas gdy względnie szybszy wzrost popytu na produkty high-tech, który dynamizował amerykański eksport przez większą część lat dziewięćdziesiątych znacznie się obniżył na początku bieżącej dekady. Po drugie, eksport USA i Japonii jest względnie bardziej narażony na konkurencję ze strony eksporterów z rozwijających się krajów Azji, przede wszystkim z Chin, które dokonały znaczącego przesunięcia w strukturze swojego eksportu w kierunku towarów zaawansowanych technologicznie. Po trzecie, obniżanie cenowej konkurencyjności, które następowało wraz z aprecjacją wspólnej waluty okazało się relatywnie niewielkie, przede wszystkim ze względu na prowadzenie przez eksporterów strefy euro strategii nastawionej na niski zysk. Po czwarte obniżenie się udziału trzech największych gospodarek w światowym eksporcie na rzecz konkurentów było wynikiem strategicznych decyzji dotyczących lokalizacji produkcji, które zmieniły geografę pochodzenia towarów³¹. W szczególności Japonia dzięki inwestycjom zagranicznym, uczyni-

²⁹ RBadwin i W.Di Nino, Euros and zeros: The common currency effect on trade in new goods, CEPR Discussion Paper No. 5973, December 2006.

³⁰ Task Force of the Monetary Policy Committee of the European System of Central Banks, Competitiveness and the export performance of the euro area, EBC Occasional Paper No. 30, 2005.

³¹ Biorąc pod uwagę obserwowany współcześnie wzrost znaczenia procesów umiędzynarodawiania produkcji, takie wskaźniki jak udział danego kraju w światowym handlu (a także częściowo udział obrotów handlowych w PKB) tracą nieco na znaczeniu w porównaniach międzynarodowych.

ła z wielu krajów Azji Południowo-Wschodniej ośrodki eksportu japońskich firm do pozostałych krajów świata. Ponadto w strefie euro, w porównaniu z pozostałymi dużymi rozwiniętymi gospodarkami, większa jest skala fragmentaryzacji produkcji (powodująca duże efekty kreacji handlu, jak i wzrostu konkurencyjności produktów końcowych). Sprzyja temu bliskość geograficzna krajów o zdecydowanie niższych kosztach pracy oraz pogłębianie i rozszerzanie procesu integracji gospodarczej w Europie.

Kluczowe znaczenie dla zmian w geografii ekonomicznej miał proces integracji gospodarki chińskiej z gospodarką światową czego wyrazem było przystąpienie Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO) w 2001 r. Przyspieszyło to proces eksportowej ekspansji Chin na rynki światowe – w efekcie ich udział w światowym eksporcie zwiększył się z 2,5% średnio w latach 1996-1998 do 6,6% w latach 2004-2006. W światowym handlu zwiększał się także udział pozostałych krajów rozwijających się. W latach 1996-1998 kraje rozwijające się obejmowały 40% światowego eksportu i 37% światowego importu. Dynamika eksportu i importu w tych krajach była znacznie wyższa w porównaniu z krajami rozwiniętymi, w efekcie w latach 2004-2006 udział ten zwiększył się do 56% w eksporcie i 43% w imporcie.

Tablica 4
Najwięksi światowi eksporterzy, wg średniej wartości eksportu w latach 2004-2006

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Świat	4 508,3	8 126,8	100,0	100,0	8,7
strefa euro – handel wewnętrzny (intra)	776,8	1 278,0	17,2	15,7	6,4
strefa euro – eksport do krajów trzecich (extra)	735,0	1 260,4	16,3	15,5	7,3
USA	551,8	717,6	12,2	8,8	3,9
Chiny	145,2	606,1	3,2	7,5	21,3
Japonia	324,8	447,5	7,2	5,5	5,0
W.Brytania	231,7	315,2	5,1	3,9	4,9
Kanada	177,2	282,8	3,9	3,5	6,3
Hongkong	150,7	225,7	3,3	2,8	6,3
Korea	114,1	214,0	2,5	2,6	8,9
Rosja	68,1	184,6	1,5	2,3	17,5
Singapur	98,1	179,5	2,2	2,2	10,5
Meksyk	92,6	173,6	2,1	2,1	8,3

Źródło: Obliczenie własne na podstawie External and intra-EU trade - Statistical yearbook - Data 1958-2006, Eurostat 2007 oraz External and intra-European Union trade - No. 4/2008, Eurostat 2008.

Tablica 5
Najwięksi światowi importerzy, wg średniej wartości importu w latach 2004-2006

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Świat	4 576,7	8 400,0	100,0	100,0	8,7
strefa euro intra	744,0	1 228,8	16,3	14,6	6,4
strefa euro extra	666,2	1 233,4	14,6	14,7	8,6
USA	731,5	1 350,7	16,0	16,1	7,9
Chiny	106,0	476,4	2,3	5,7	22,5
W.Brytania	261,3	423,3	5,7	5,0	6,6
Japonia	264,2	398,3	5,8	4,7	7,9
Kanada	175,2	271,4	3,8	3,2	5,8
Hongkong	155,4	223,9	3,4	2,7	6,1
Korea	107,8	198,3	2,4	2,4	13,0
Meksyk	101,1	195,5	2,2	2,3	7,7
Singapur	99,5	153,4	2,2	1,8	9,3
Indie	33,7	110,9	0,7	1,3	18,6

Źródło: Obliczenie własne na podstawie External and intra-EU trade - Statistical yearbook - Data 1958-2006, Eurostat 2007 oraz External and intra-European Union trade - No. 4/2008, Eurostat 2008.

Na znaczeniu w handlu światowym zyskały również kraje Europy Środkowej i Wschodniej (nowi członkowie Unii Europejskiej) co było wynikiem integracji z UE, jak i napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tej grupy krajów. Zmniejszał się natomiast udział krajów rozwiniętych – częściowo w wyniku nasilającej się konkurencji ze strony krajów rozwijających się

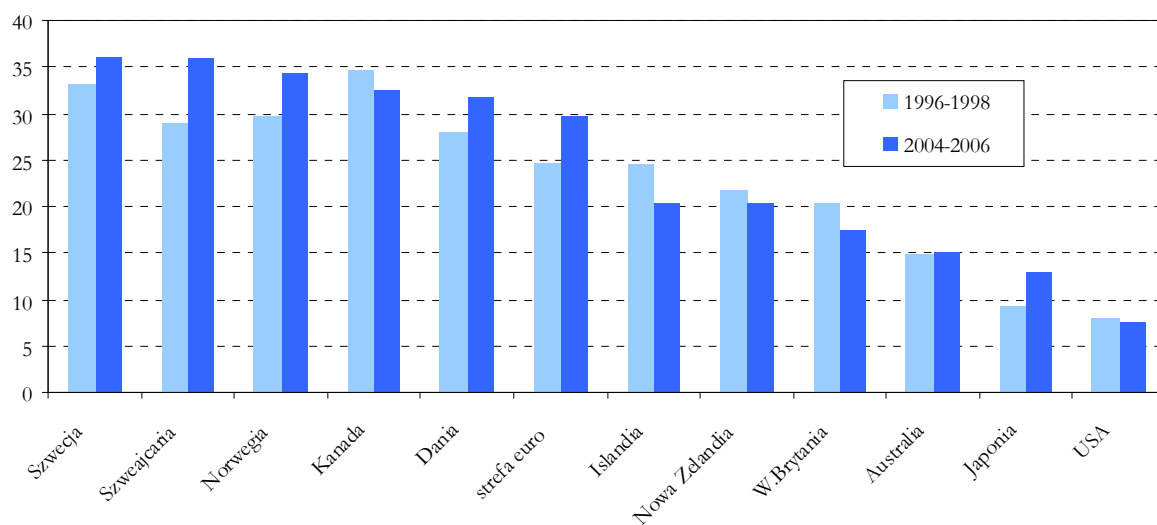
6. Znaczenie handlu w gospodarkach krajów strefy euro

Strefa euro należy do najbardziej otwartych gospodarek świata (biorąc pod uwagę udział handlu zagranicznego w PKB oraz wartość obrotów handlowych per capita), a eksport stanowi istotny składnik jej sektora realnego (w ciągu ośmiu lat funkcjonowania strefy euro pięciokrotnie eksport netto wpłynął dodatnio na wzrost gospodarczy).

Średnio w latach 2004–2006 r. udział eksportu w PKB strefy euro wyniósł 31,4%. Od czasu wprowadzenia wspólnej waluty, a więc w porównaniu z okresem 1996–1998, udział eksportu w PKB strefy euro zwiększył się o 5,8 pkt proc. a więc silniej niż w pozostałych dużych rozwiniętych gospodarkach świata (wzrósł do 12,4%, tj. o 2,8 pkt proc.)³². Nawet jeśli pominiemy udział wzajemnych obrotów między krajami UGW, stopień zależności strefy euro od pozostałych gospodarek świata (mierzony udziałem eksportu i importu do PKB) okaże się wyższy niż w USA i Japonii. Również wartość eksportu przypadająca na 1 mieszkańca jest w strefie euro wyraźnie wyższa niż w USA, Japonii i W. Brytanii. W 2004–2006 r. wartość eksportu per capita w strefie euro wyniosła 8,1 tys. EUR, a więc wzrosła o ponad 3 tys. EUR w porównaniu z okresem 1996–1998.

Wykres 1

Zmiany udziału eksportu w PKB w krajach rozwiniętych (w %)



Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych Eurostatu.

W siedmiu krajach UGW nastąpił wzrost udziału eksportu w PKB – relatywnie najsilniej w Niemczech, Austrii oraz w Belgii i Holandii. Silny wzrost eksportu w tych krajach odgrywał istotną rolę we wzroście gospodarczym. Również najsilniej wzrosła w nich wartość eksportu przypadająca na 1 mieszkańca. Obok Irlandii kraje te należą do najbardziej otwartych gospodarek strefy euro. Można zatem powiedzieć, że udział eksportu w PKB w największym stopniu wzrósł w tych krajach, które były już najbardziej otwarte. Nastąpiło więc powiększenie się różnic w udziale eksportu do PKB pomiędzy poszczególnymi krajami strefy euro. W pozostałych krajach o wzroście gospodarczym decydowały głównie czynniki wewnętrzne.

³² Wyższy wzrost udziału eksportu w PKB odnotowano tylko w Szwajcarii, co jednak wynikało w dużej mierze z relatywnie niskiej dynamiki wzrostu gospodarczego.

W pozostających poza UGW trzech krajach UE-15 (traktowanych łącznie) nastąpiło obniżenie udziału eksportu w PKB. Bezpośrednio przed rozpoczęciem III etapu UGW (czyli w latach 1996-1998) udział eksportu w PKB w tych trzech gospodarkach wynosił 23,0%, a więc był zbliżony do tego, jaki charakteryzuje strefę euro. Jednak w latach 2004-2006 udział eksportu w PKB pozostałych krajów UE-15 obniżył się do 21,1% (o 1,9 pkt proc.). Spadek ten nastąpił za sprawą Wielkiej Brytanii, natomiast w Danii i Szwecji nastąpił co prawda wzrost udziału eksportu w PKB, jednak był on niższy niż średnio w strefie euro. Co więcej, w obu tych krajach wzrost udziału eksportu w PKB dokonał się przede wszystkim za sprawą zwiększenia eksportu do krajów spoza strefy euro (podczas gdy w strefie euro w niemal w połowie wynikał on ze wzrostu eksportu do krajów UGW). Generalnie eksport odgrywał w okresie objętym analizą znacznie mniejszą rolę we wzroście gospodarczym tych krajów niż w strefie euro.

Tablica 6
Udział eksportu w PKB oraz wartość eksportu per capita w krajach strefy euro

	Udział eksportu w PKB		Wartość eksportu <i>per capita</i>			
	(%)		(EUR)		(strefa euro = 100)	
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006
Austria	27,7	41,2	6 500	12 300	130	153
Belgia i Luksemburg	63,3	85,4	14 200	26 000	283	322
Finlandia	33,1	34,4	7 000	10 400	139	129
Francja	20,8	21,9	4 400	6 000	88	74
Grecja	8,2	7,1	900	1 300	18	16
Hiszpania	17,8	17,3	2 300	3 600	46	45
Holandia	52,3	64,1	11 500	20 100	229	248
Irlandia	68,2	53,4	12 900	20 700	257	257
Niemcy	23,4	35,3	5 500	9 700	109	120
Portugalia	21,1	21,0	2 100	3 000	41	37
Włochy	20,1	21,2	3 700	5 200	74	64
strefa euro	25,6	31,4	5 000	8 100	100	100
Dania	28,3	32,7	8 100	12 600	160	155
Szwecja	32,4	35,9	8 100	11 800	162	147
W. Brytania	20,4	17,3	4 000	5 200	79	65
pozostałe UE-15	23,0	21,1	4 800	6 600	95	81

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

7. Handel wzajemny krajów strefy euro

Jak już wspomniano, kraje strefy euro należą do gospodarek, w których handel zagraniczny odgrywa bardzo istotną rolę. Wynika to przede wszystkim z silnej współzależności państw UGW, której odzwierciedleniem jest duża intensywność wzajemnego handlu. Wysoki udział handlu wewnętrznego jest efektem kilkudziesięcioletniego procesu integracji ekonomicznej (rozpoczętego w 1958 r.), którego podstawą była liberalizacja obrotów handlowych. Proces ten przebiegał etapami, które wyznaczały: powstanie unii celnej³³, utworzenie jednolitego rynku wewnętrznego³⁴ oraz utworzenie unii gospodarczej i walutowej.

Najwyższy wzrost udziału handlu pomiędzy krajami tworzącymi obecnie strefę euro dokonał się na przestrzeni lat sześćdziesiątych do pierwszej połowy lat siedemdziesiątych. Szacuje się, że w latach 1958-1972 wartość handlu między sześcioma krajami Wspólnoty wzrosła 9-krotnie, podczas gdy wymiana z pozostałymi krajami – zaledwie trzykrotnie. Wynikało to przede wszystkim z liberalizacji handlu między krajami EWG-6, chociaż częściowo przyczyniły się do tego również czynniki zewnętrzne (zwłaszcza pierwszy kryzys naftowy). Dalszy wzrost znaczenia handlu pomiędzy krajami UGW miał miejsce w związku z tworzeniem jednolitego rynku europejskiego.

³³ W połowie 1968 roku sześć krajów UGW, będących wówczas członkami Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, utworzyło unia celną (eliminując stawki celne w ramach tego ugrupowania i wprowadzając wspólną zewnętrzną taryfę celną). Do unii celnej w kolejnych latach przystępowały: Irlandia oraz Dania i W. Brytania pozostające poza strefą euro (1973), Grecja (1981), Hiszpania i Portugalia (1986). W 1995 r. do unii celnej i jednolitego rynku przystąpiły Austria, Finlandia oraz Szwecja, która pozostaje poza UGW.

³⁴ W 1993 r. utworzony został jednolity rynek wewnętrzny. Proces jego tworzenia stał się znaczącym bodźcem dla intensyfikacji powiązań handlowych między krajami Unii Europejskiej.

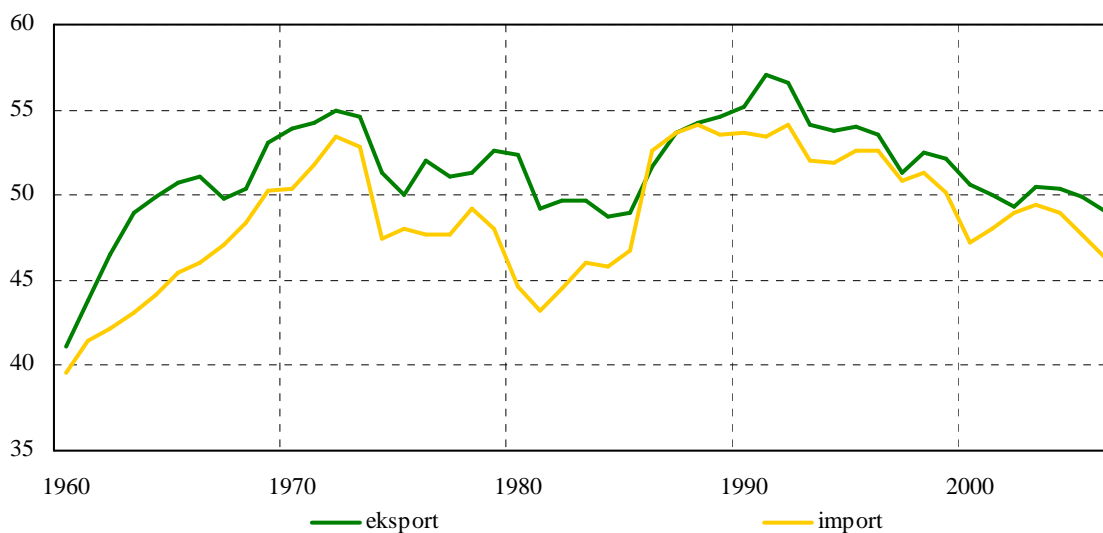
Główne determinanty handlu strefy euro w latach 1999-2006

	Handel wewnątrz UGW	Eksport do krajów trzecich	Import z krajów trzecich
Wyższy wzrost gospodarczy w otoczeniu zewnętrznym UGW	↓	↑	–
Aprecjacja kursu euro	↓	↓	↑
Działalność korporacji wielonarodowych (delokalizacja produkcji)	↓	↑	↑
Wzrost cen surowców	–	↑	↑
Rozszerzanie procesu integracji europejskiej	↓	↑	↑
Wzrost znaczenia w handlu światowym krajów o niskich kosztach wytwarzania	↓	↓	↑
Wprowadzenie euro	↑	↑	↑

Deprecjacja euro i relatywnie wysoki wzrost popytu w krajach UGW, notowane w pierwszych latach po wprowadzeniu euro (1999-2001), sprawiły, że w okresie tym zwiększył się udział handlu wewnętrznego. Jednak w kolejnych latach udział obrotów wewnętrznych w handlu strefy euro ulegał systematycznemu obniżaniu się, co wynikało z wyższego tempa wzrostu obrotów z krajami trzecimi. Tak więc wbrew dość powszechnym oczekiwaniom i wynikom niektórych badań prowadzonych głównie w oparciu o modele grawitacyjne³⁵, nastąpiło obniżenie udziału handlu wewnętrznego. Może to oznaczać, że wpływ czynników zewnętrznych na handel krajów strefy euro okazał się większy niż wprowadzenie wspólnej waluty.

Wykres 2

Zmiany udziału handlu wewnętrznego w handlu krajów strefy euro w latach 1960-2006 (w % handlu ogółem)



Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych z bazy *Monthly Statistics of International Trade* - OECD.

W latach 2004-2006 50,3% eksportu i 49,9% importu strefy euro przypadło na kraje UGW. W porównaniu z okresem przed wprowadzeniem euro, udział eksportu wewnętrznego w eksporcie ogółem obniżył się o 1,0 pkt proc., jeszcze silniej obniżył się udział importu wewnętrznego w imporcie ogółem – o 2,9 pkt proc. Wynikało to z niższej dynamiki handlu wewnętrznego w porównaniu z handlem z krajami trzecimi (w latach 1999-2006 r. wartość handlu wewnątrz strefy euro rosła średnio w tempie 6,4% rocznie).

Ze względu na pewne podobieństwo tendencji występujących w obrotach handlowych wewnątrz UGW, jak i w wymianie z krajami trzecimi, spośród głównych grup towarowych można wyselekcjonować cztery kategorie produktów:

³⁵ Trzeba jednak zaznaczyć, że nawet najbardziej rozbudowane modele grawitacyjne nie uwzględniają złożoności procesów ekonomicznych w gospodarce globalnej i ich rosnącej współzależności.

- a) paliwa mineralne (SITC 3),
 b) towary nieprzetworzone z wyłączeniem paliw (obejmujące sekcje SITC 0, 1, 2 i 4),
 c) produkty chemiczne (SITC 5),
 d) pozostałe wyroby przetworzone (sekcje SITC 6, 7 i 8).

Najwyższą dynamiką odznaczał się handel paliwami mineralnymi, których wartość rosła w tempie 21,9%. W konsekwencji ich udział w handlu między krajami UGW zwiększył się w tym czasie przeszło dwukrotnie (z 2,7% średnio w latach 1996-1998 do 5,7% średnio w latach 2004-2006). Mimo, że grupa ta ma relatywnie niewielkie znaczenie w handlu wewnętrznym strefy euro (niepełna ¼ paliw w strefie euro pochodzi z krajów UGW), to stosunkowo silny wzrost wartości wpłynął w pewnym stopniu na przyspieszenie dynamiki handlu ogółem (o 0,6 pkt proc.).

Dynamika handlu w pozostałych grupach towarów nieprzetworzonych była zdecydowanie wolniejsza, chociaż warto zaznaczyć, że wzrost ten (średnio o 5,4% rocznie) był niewiele niższy niż wyrobów przetworzonych (z wyłączeniem produktów chemicznych). Co więcej, inaczej niż w przypadku wyrobów przetworzonych handel wewnątrz UGW towarami nieprzetworzonymi rósł szybciej niż ich import z krajów trzecich (średnio o 4,9% rocznie). W efekcie w imporcie tej grupy nastąpił wzrost udziału rynku wewnętrznego z 55,1% średnio w latach 1996-1998 do 57,0% w latach 2004-2006³⁶.

Większe znaczenie rynku wewnętrznego dla grup obejmujących towary nieprzetworzone (największe znaczenie rynek krajów strefy euro ma dla żywności – co wynika też z wysokiego stopnia protekcji rynku rolnego w Unii Europejskiej) może wynikać z faktu, że w mniejszym stopniu poddają się one procesom globalizacji, a z drugiej strony ich sprzedaż jest bardziej wrażliwa na zmiany kursów walut.

Może to zatem wskazywać, że w krótkim okresie wprowadzenie wspólnej waluty miało największy wpływ na handel towarami o niższym stopniu przetworzenia, a więc było korzystne dla eksporterów produktów o niższej wartości dodanej³⁷. Natomiast handel wyrobami wysoko przetworzonymi, który w dużej mierze odbywa się w ramach korporacji wielonarodowych, jest mniej wrażliwy na wahania kursowe.

Tablica 7
Udział handlu wewnętrznego strefy euro w obrotach ogółem wg sekcji SITC

	Udział eksportu wewnątrz UGW w eksporcie ogółem			Udział importu wewnątrz UGW w imporcie ogółem		
	1996-1998	2004-2006	zmiana	1996-1998	2004-2006	zmiana
	(%)	(%)	(pkt proc.)	(%)	(%)	(pkt proc.)
Ogółem	51,4	50,3	-1,0	52,8	49,9	-2,9
Towary nieprzetworzone (0-4)	62,3	62,3	0,0	44,7	40,2	-4,5
Żywność i zwierzęta żywe (0)	65,1	64,3	-0,8	61,6	62,2	0,6
Napoje i tytoń (1)	48,2	47,5	-0,7	67,8	71,5	3,7
Surowce z wyjątkiem paliw (2)	65,9	62,8	-3,1	39,2	44,2	5,1
Paliwa mineralne (3)	59,6	63,8	4,2	22,7	24,8	2,1
Oleje i tłuszcze (4)	56,4	61,7	5,3	60,1	56,7	-3,4
Wyroby przetworzone (5-8)	49,7	48,5	-1,2	55,1	53,4	-1,7
Produkty chemiczne (5)	51,7	52,2	0,6	61,3	64,2	2,8
Towary sklasyfikowane wg surowca (6)	53,8	52,8	-1,0	59,2	55,9	-3,3
Maszyny i sprzęt transportowy (7)	46,9	45,0	-1,9	54,3	51,1	-3,2
Różne wyroby przemysłowe (8)	51,4	50,1	-1,3	46,5	44,5	-2,0
Towary i transakcje niesklas. w SITC (9)	53,5	46,6	-6,9	54,2	40,0	-12,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

Spśród wyrobów przetworzonych najwyższą dynamiką odznaczał się handel produktami chemicznymi. W analizowanym okresie wartość eksportu wewnątrz strefy euro rosła w tempie 9,5% rocznie. W efekcie nastąpił znaczący wzrost udziału produktów chemicznych w eksporcie wewnętrznym strefy euro. Jednocześnie była to

³⁶ Tendencje te znajdują potwierdzenie również w wynikach handlu na poziomie krajów członkowskich UGW.

³⁷ Podobne tendencje można także zaobserwować w niektórych grupach wyrobów klasyfikowanych jako przetworzone. W analizowanym okresie najbardziej wzrosło znaczenie rynku wewnętrznego w handlu produktami z drewna i korka (SITC 63) oraz wyrobami z papieru i tektury (SITC 64).

jedna z niewielu grup, w której nastąpiło wyraźne zwiększenie się znaczenia strefy euro (zarówno w eksporcie, jak i w imporcie), jako rynku sprzedaży. Wysoka dynamika produktów chemicznych wynikała z bardzo dynamicznego wzrostu obrotów produktami leczniczymi i farmaceutycznymi (SITC 54). Właśnie w tym sektorze strefa euro znacząco wzmocniła swoją pozycję konkurencyjną względem krajów spoza UGW. Jednak i w pozostałych grupach produktów chemicznych dynamika handlu wewnątrz UGW była nieco wyższa niż importu zewnętrznego.

Tablica 8
Eksport wewnętrzny strefy euro wg sekcji SITC

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Ogółem	778,6	1 278,0	100,0	100,0	6,4
Towary nieprzetworzone (0-4)	133,8	234,4	17,2	18,3	8,7
Żywność i zwierzęta żywe (0)	74,1	101,5	9,5	7,9	4,2
Napoje i tytoń (1)	10,8	16,7	1,4	1,3	4,9
Surowce z wyjątkiem paliw (2)	24,6	38,3	3,2	3,0	7,2
Paliwa mineralne (3)	20,6	72,2	2,7	5,7	21,9
Oleje i tłuszcze (4)	3,8	5,6	0,5	0,4	6,0
Wyroby przetworzone (5-8)	630,1	1 025,6	81,1	80,3	6,0
Produkty chemiczne (5)	101,7	210,3	13,1	16,5	9,5
Towary sklasyfikowane wg surowca (6)	141,7	211,0	18,2	16,5	5,7
Maszyny i sprzęt transportowy (7)	293,8	464,9	37,8	36,4	4,9
Różne wyroby przemysłowe (8)	92,9	139,3	12,0	10,9	5,1
Towary i transakcje niesklas. w SITC (9)	15,6	22,7	2,0	1,8	4,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

Tablica 9
Eksport wewnętrzny strefy euro według najważniejszych grup produktów w latach 2004-2006

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Pojazdy drogowe (78)	100,6	160,7	12,9	12,6	4,8
Maszyny i urządzenia elektryczne (77)	46,9	65,5	6,0	5,1	3,4
Produkty lecznicze i farmaceutyczne (54)	14,5	63,1	1,9	4,9	19,1
Sprzęt przemysłowy i części maszyn (74)	34,1	54,7	4,4	4,3	5,7
Żelazo i stal (67)	27,9	52,7	3,6	4,1	8,7
Maszyny biurowe i komputery (75)	32,9	49,4	4,2	3,9	4,1
Ropa naftowa i materiały pochodne(33)	12,5	43,9	1,6	3,4	23,0
Chemikalia organiczne (51)	22,9	42,7	3,0	3,3	8,0
Inny sprzęt transportowy (79)	19,7	37,8	2,5	3,0	7,6
Sprzęt telekomunikacyjny (76)	17,2	34,6	2,2	2,7	7,2
Artykuły odzieżowe i dodatki (84)	22,2	29,8	2,9	2,3	3,8
Przędza włókiennicza, tkaniny(65)	23,0	21,2	3,0	1,7	-1,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

Najważniejszą grupą w handlu wewnętrznym strefy euro pozostają maszyny i sprzęt transportowy (SITC 7). W tym przypadku dynamika handlu wewnętrznego była znacznie niższa niż w obrotach zewnętrznym, co wynikało z faktu, że ten sektor w największym stopniu poddany był procesom internacjonalizacji. Negatywnie na dynamikę handlu w tej grupie wpłynęło zjawisko przenoszenia całości procesów produkcyjnych lub ich poszczególnych etapów do krajów trzecich (w tym przede wszystkim do nowych krajów członkowskich UE), które prowadziło do dalszego obniżania się znaczenia rynku wewnętrznego w handlu maszynami i sprzętem transportowym.

Obok maszyn i sprzętu transportowego w handlu strefy euro zmniejszył się także udział pozostałych grup wyrobów przetworzonych, gdzie w ostatnich latach rosła silnie konkurencja z krajów trzecich, a więc towarów sklasyfikowanych wg surowca (SITC 6) i różnych wyrobów przemysłowych (SITC 8). Łącznie w grupach SITC 6-8 nastąpił spadek udziału rynku wewnętrznego w eksporcie z 49,3% (średnio w latach 1996-1998) do 47,7% (średnio w latach 2004-2006), a w imporcie odpowiednio z 54,0 do 51,0. Średni roczny wzrost handlu wewnątrz strefy euro w tych trzech grupach wyrobów przetworzonych wyniósł 5,2%, był więc wolniejszy niż wzrost towarów nieprzetworzonych (z wyłączeniem paliw).

7.1. Handel wewnętrzny wg krajów członkowskich UGW

Udział eksportu do strefy euro w eksporcie ogółem krajów UGW obniżył się w analizowanym okresie o 1,1 pkt proc. Zmiany udziału strefy euro w eksporcie były w poszczególnych krajach zróżnicowane, co mogło wynikać zarówno z położenia danego kraju, jak i działalności korporacji wielonarodowych. W dwóch krajach strefy euro – w Portugalii i Belgii (traktowanej łącznie z Luksemburgiem) nastąpił wzrost udziału eksportu do pozostałych krajów UGW, co w dużej mierze tłumaczy zmiana struktury eksportu tych krajów w ostatnich latach. W Portugalii nastąpił wzrost znaczenia handlu częściami, natomiast w Belgii znacząco zwiększył się udział produktów chemicznych (głównie produktów farmaceutycznych)³⁸, które charakteryzowały się najwyższą dynamiką popytu w strefie euro i ponadto w zdecydowanej większości sprzedawane były na rynku strefy euro. Najsilniej udział strefy euro obniżył się w eksporcie Grecji, oraz Austrii i Holandii.

Tablica 10

Udział eksportu do strefy euro w eksporcie ogółem i w PKB w krajach strefy euro

	Udział strefy euro w eksporcie ogółem			Udział eksportu do strefy euro w PKB		
	(%o)		(pkt proc.)	(%o)		(pkt proc.)
	1996-1998	2004-2006	zmiana	1996-1998	2004-2006	zmiana
Austria	57,4	52,0	-5,4	15,9	21,4	+5,5
Belgia i Luksemburg	63,5	63,7	+0,2	40,2	54,5	+14,3
Finlandia	31,9	29,7	-2,2	10,6	10,2	-0,3
Francja	50,2	49,9	-0,3	10,5	10,9	+0,5
Grecja	44,5	37,1	-7,3	3,7	2,7	-1,0
Hiszpania	59,5	58,9	-0,6	10,6	10,2	-0,4
Holandia	65,5	62,5	-3,0	34,2	40,0	+5,8
Irlandia	43,5	42,5	-1,0	29,7	22,7	-7,0
Niemcy	44,0	42,8	-1,1	10,3	15,1	+4,9
Portugalia	65,7	67,4	+1,6	13,8	14,1	+0,3
Włochy	47,0	44,7	-2,2	9,4	9,5	+0,1
strefa euro	51,4	50,3	-1,1	13,2	15,8	+2,7
Dania	45,9	43,8	-2,1	13,0	14,3	+1,3
Szwecja	41,6	40,5	-1,1	13,5	14,5	+1,1
W.Brytania	53,2	53,3	+0,1	10,9	9,2	-1,6
pozostałe UE-15	49,9	49,2	-0,7	11,5	10,4	-1,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

Istotne znaczenie dla określenia beneficjentów w handlu wewnętrznym strefy euro w ostatnich latach może mieć zmiana udziału poszczególnych krajów UGW w eksporcie strefy euro. Najsilniej swój udział zwiększyły Belgia, Niemcy oraz Holandia. Relatywnie wysoki wzrost eksportu w tych krajach wynikał z odmiennych przyczyn. Belgia zawdzięcza to przede wszystkim zwiększeniu eksportu produktów farmaceutycznych, Niemcy – produktów klasyfikowanych, jako maszyny i sprzęt transportowy, a Holandia – dużemu wzrostowi wartości eksportu paliw. Trzeba przy tym podkreślić, że Belgia i Niemcy zwiększyły wyraźnie swoje udziały w rynku wewnętrznym strefy euro w większości grup produktów.

Natomiast największe spadki udziału w handlu wewnętrznym strefy euro odnotowały w tym okresie Francja i Włochy. Spadki te mogły częściowo wynikać z przenoszenia produkcji gotowych wyrobów poza granice tych krajów.

³⁸ Wysoka dynamika eksportu produktów farmaceutycznych w Belgii związana była z napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tego sektora. W latach 2001-2006 belgijski sektor farmaceutyczny stał się ważnym kierunkiem napływu BIZ. W 2006 r. funkcjonowało tam 110 przedsiębiorstw zagranicznych, z czego większość pochodziła spoza strefy euro głównie z USA, W.Brytanii, Szwajcarii i Danii (por. Association Générale de l'Industrie du Médicament, L'industrie du médicament en Belgique - Contribution à l'économie nationale, 2007.).

Tablica 11
Eksport wewnętrzny strefy euro wg krajów członkowskich UGW

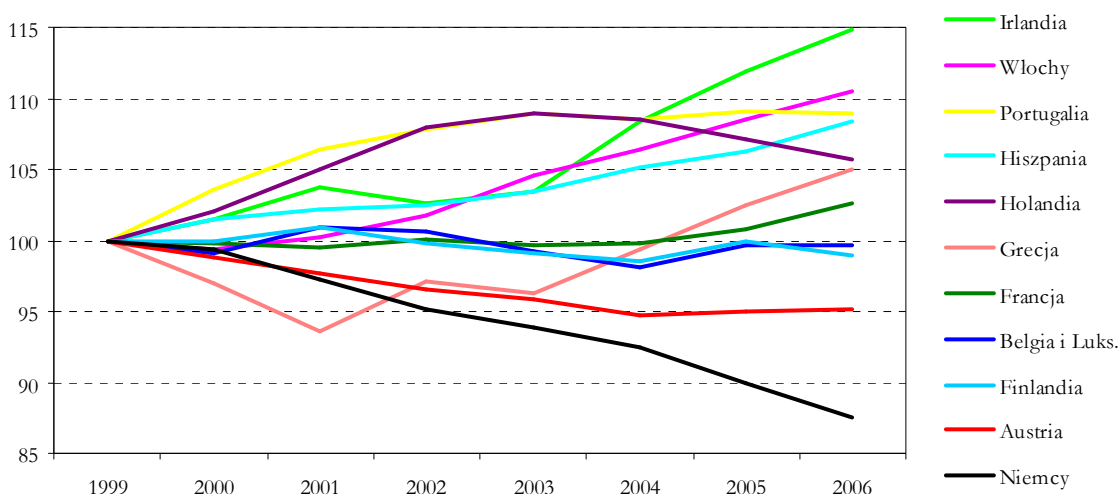
	Wartość		Struktura		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Austria	29,8	52,8	3,8	4,1	6,7
Belgia i Luksemburg	95,8	181,4	12,3	14,2	8,4
Finlandia	11,5	16,2	1,5	1,3	3,9
Francja	132,8	188,1	17,1	14,7	4,1
Grecja	4,3	5,3	0,6	0,4	4,4
Hiszpania	54,1	92,6	7,0	7,3	6,2
Holandia	117,6	204,7	15,1	16,0	8,0
Irlandia	20,6	36,6	2,7	2,9	4,6
Niemcy	198,0	341,9	25,5	26,8	7,2
Portugalia	13,7	21,1	1,8	1,7	5,8
Włochy	98,6	137,1	12,7	10,6	4,4
strefa euro	778,6	1 278,0	100,0	100,0	6,4

Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

W analizowanym okresie w wymianie między krajami strefy euro najwyższą dynamikę eksportu odnotowała Belgia (wzrost wartości średnio o 8,4% rocznie). Niewiele niższy był wzrost eksportu Holandii (8,0% rocznie). Powyżej średniej dla całej UGW rosła również sprzedaż Niemiec i Austrii. Tak więc największy wzrost eksportu wewnętrznego nastąpił w krajach o najsilniejszych powiązaniach z UGW. W Belgii udział pozostałych krajów strefy euro w eksporcie wyniósł w latach 2004-2006 średnio 63,7%, w Holandii – 62,5%. Sprzedaż do pozostałych partnerów z UGW ma największe znaczenie dla Portugalii. W latach 2004-2006 stanowiła ona 67,4% całości portugalskiego eksportu. Warto zauważyć, że Portugalia była jedynym krajem w UGW, w którym wartość eksportu do krajów strefy euro rosła szybciej niż do krajów trzecich. Natomiast do najniższych należała dynamika eksportu Finlandii i Grecji. W latach 1999-2006 r. eksport Finlandii do pozostałych krajów strefy euro rósł średnio 3,9% rocznie, a Grecji – 4,4% rocznie. Wyraźnie niższa od średniej dynamika w przypadku tych dwóch krajów może być związana z ich peryferyjnym położeniem w strefie euro. Odzwierciedla to najniższy udział UGW w strukturze eksportu obu krajów (w latach 2004-2006 w Finlandii 29,7%, a w Grecji – 37,1%).

Wykres 3

Ścieżki realnego efektywnego kursu euro (deflowanego jednostkowymi kosztami pracy) w krajach UGW (rok 1999 = 100)



Spadek oznacza deprecjację

Źródło: Price and Cost Competitiveness. Third quarter of 2007 - Quarterly data on price and cost competitiveness of the European Union and its Member States, European Commission, Economic and Financial Affairs 2007.

Na dynamikę eksportu w poszczególnych krajach, obok struktury produktowej, w dużym stopniu wpływały zmiany jego konkurencyjności (mierzone REER deflowanym jednostkowymi kosztami pracy). Zmiany konkurencyjności odzwierciedlały m.in. różnice w zmianach kosztów pracy w poszczególnych krajach. Analiza zmian w poziomie konkurencyjności cenowej w latach 1999-2006 wskazuje, że w niektórych krajach jej spadek był znaczący – szczególnie dotyczy to Irlandii i Włoch. Natomiast Niemcy i Austria odnotowały istotny wzrost konkurencyjności. Wyjaśnia to, dlaczego Włochy straciły część udziału w rynku, a Niemcy w tym samym czasie go zwiększyły.

7.2. Wskaźniki specjalizacji

Przy utworzeniu unii walutowej podobnie, jak przy poprzednich etapach integracji ożywa dyskusja: Czy eliminacja barier handlowych będzie sprzyjała zwiększaniu się specjalizacji w poszczególnych krajach ugrupowania³⁹, czy też przeważą korzyści skali produkcji⁴⁰. Poszczególne etapy integracji europejskiej bardziej przyczyniały się do rozwoju tego drugiego modelu handlu opartego o powiększający się rynek (na co wskazuje m.in. rosnące znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego). Pewne różnice między unią walutową a wcześniejszymi fazami integracji mogą sprawiać, że analogia do unii celnej czy jednolitego rynku nie jest w pełni adekwatna. Wydaje się, że podobny proces następuje również na etapie unii gospodarczej i walutowej. Szczególnie w dużych krajach UGW obserwowane jest obniżanie się wskaźników specjalizacji w tych grupach towarowych, gdzie występowały najwyższe przewagi konkurencyjne. Jednocześnie towarzyszy temu zmniejszanie się stopnia despecializacji w tych grupach, gdzie wskaźniki te były negatywne.

Dokonując oceny zmian strukturalnych, jakie dokonały się w handlu krajów strefy euro od czasu wprowadzenia wspólnej waluty, można posłużyć się wskaźnikiem przewag konkurencyjnych Lafaya⁴¹. Wskazuje on branże w eksporcie których poszczególne kraje odznaczają się najwyższą specjalizacją. Wskaźnik ten odzwierciedla także zmiany ujawnionych przewag komparatywnych.

W latach 1996-2006 nie nastąpiły znaczące zmiany w tym względzie. Przewagi komparatywne mają coraz mniejsze znaczenie w handlu pomiędzy krajami strefy euro, który w coraz większym stopniu opiera się na modelu handlu wewnątrzgałęziowego. W zdecydowanej większości przypadków nastąpiło obniżenie się przewag konkurencyjnych w latach 1996-2006, chociaż i tak (zwłaszcza w dużych krajach) były one relatywnie niewielkie. Najwyższe wskaźniki specjalizacji charakteryzują handel mniejszych krajów, gdzie produkcja sektora eksportowego koncentruje się jedynie w kilku branżach.

Analizując zmiany wskaźników w poszczególnych towarach (pozycjach SITC) można zauważyć, że przewagi konkurencyjne zmniejszały się najbardziej w przypadku tych towarów, gdzie następowało zwiększenie konkurencji importu z zewnątrz. Dotyczy to np. produktów charakteryzujących się wysokimi nakładami pracy (odzież i obuwie), ale także komputerów (w przypadku Irlandii), gdzie następowało silne zwiększenie się importu z krajów trzecich i w efekcie obniżyły się przewagi konkurencyjne na rzecz tych krajów.

³⁹ Tak uważa np. P.Krugman (por. P.Krugman, Lessons of Massachusetts for EMU, F.Torres i F.Giavazzi, (Eds.), Adjustment and Growth in the European Monetary Union, Cambridge University Press and CEPR, 1993.

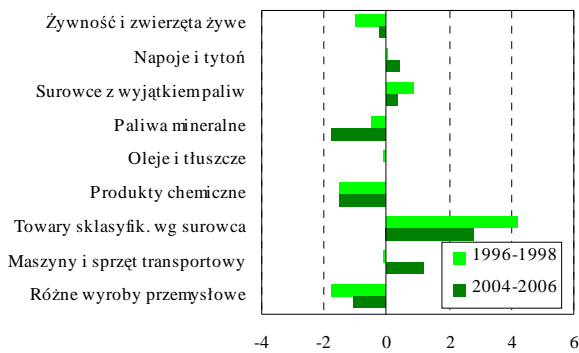
⁴⁰ Tak uważają m.in. Jeffrey Frankel i Andrew Rose (por. J.Frankel i A.Rose, Is EMU More Justifiable Ex Post than Ex Ante?, European Economic Review No 41/1997 oraz J.Frankel i A.Rose, The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, Economic Journal 108/1998.

⁴¹ Wskaźnik RCA liczony wg formuły Lafaya:

$$LFI_j^i = 100 \left(\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right) \frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}$$

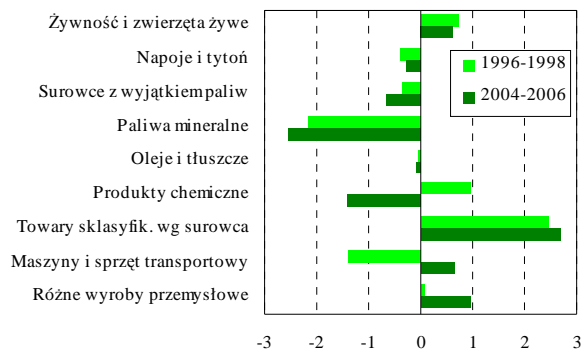
gdzie x_j^i oraz m_j^i oznaczają eksport i import produktu j-tego produktu i-tego kraju, N oznacza liczbę dóbr. Interpretacja wskaźnika jest następująca: gdy przyjmuje on wartości wyższe od zera, to oznacza, że badany kraj ma względem zagranicy przewagę komparatywną w eksporcie wyrobów należących do grupy i. Natomiast jeżeli wartość obliczonego indeksu jest niższa od zera, wtedy mamy do czynienia z sytuacją odwrotną – badany kraj nie ma przewagi komparatywnej względem zagranicy. Por. Lafay, G., The Measurement of Revealed Comparative Advantages, (w:) M.G. Dagenais and P.A. Muet eds., International Trade Modeling, Chapman & Hill, 1992

Wykres 4
Zmiany specjalizacji w handlu Austrii ze strefą euro



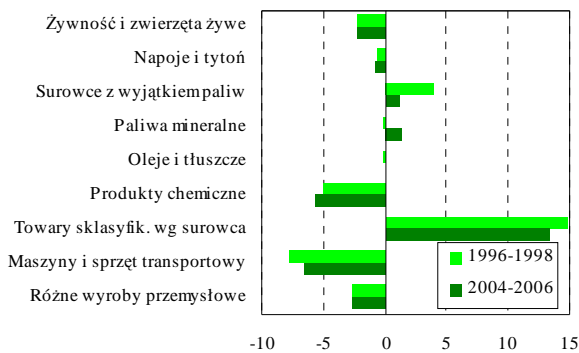
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 5
Zmiany specjalizacji w handlu Belgii ze strefą euro



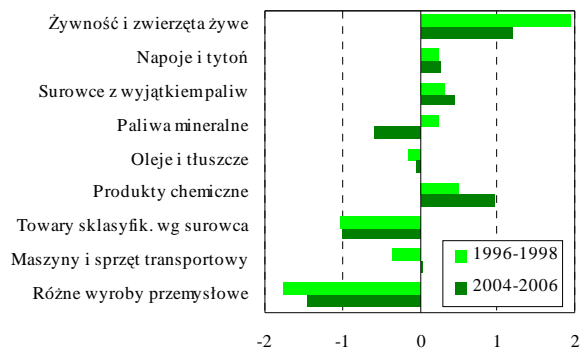
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 6
Zmiany specjalizacji w handlu Finlandii ze strefą euro



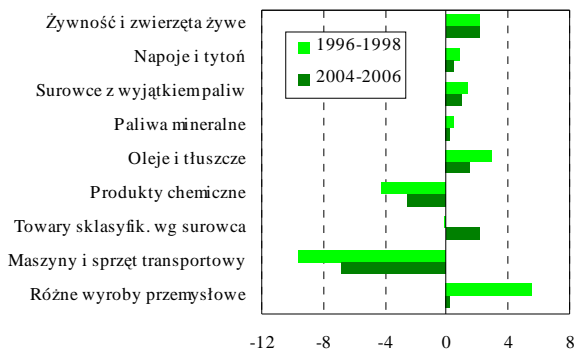
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 7
Zmiany specjalizacji w handlu Francji ze strefą euro



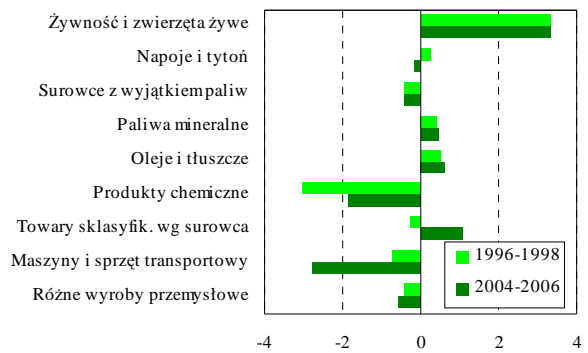
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 8
Zmiany specjalizacji w handlu Grecji ze strefą euro



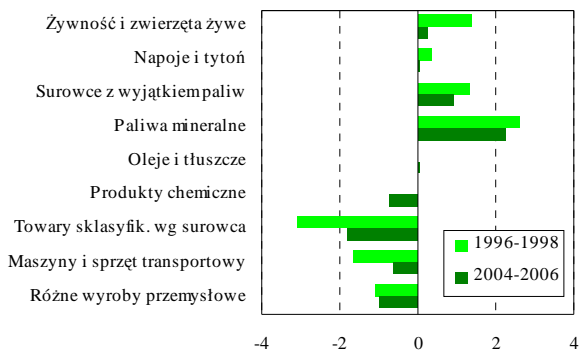
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 9
Zmiany specjalizacji w handlu Hiszpanii ze strefą euro



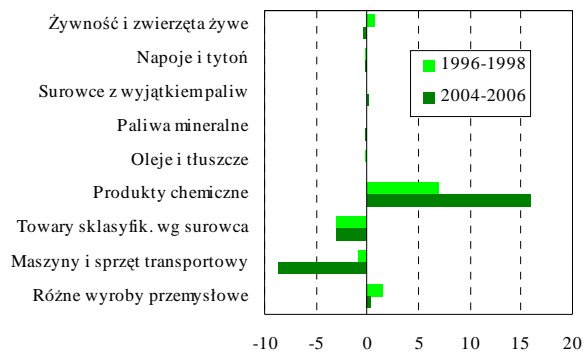
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 10
Zmiany specjalizacji w handlu Holandii ze strefą euro



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

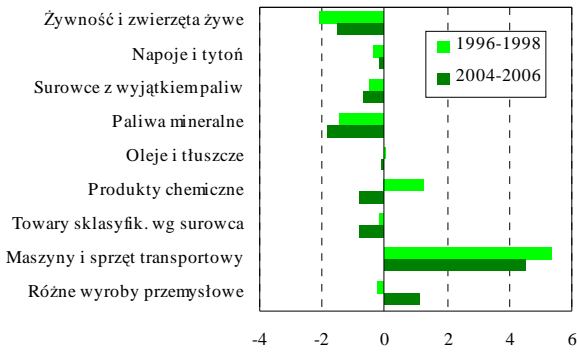
Wykres 11
Zmiany specjalizacji w handlu Irlandii ze strefą euro



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 12

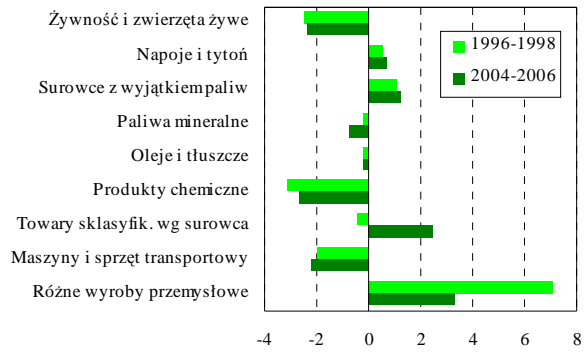
Zmiany specjalizacji w handlu Niemiec ze strefą euro



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 13

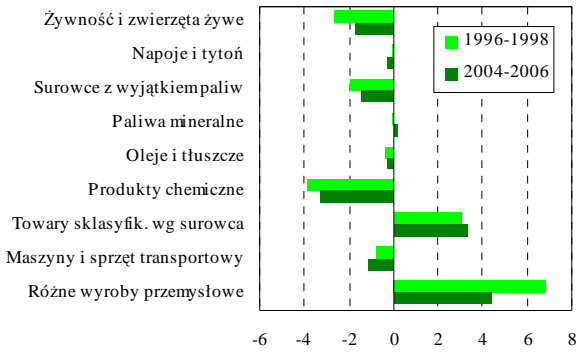
Zmiany specjalizacji w handlu Portugalii ze strefą euro



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 14

Zmiany specjalizacji w handlu Włoch ze strefą euro



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Z drugiej strony na zmiany przewag konkurencyjnych istotny wpływ miało przenoszenie (delokalizacja) produkcji z krajów strefy euro do krajów trzecich. Zjawisko to oddziaływało na poziom wskaźników konkurencyjności na dwa podstawowe sposoby. Przenoszenie całego procesu produkcyjnego powodowało zanik przewag konkurencyjnych, ze względu na fakt, że produkty końcowe eksportowane były z innych krajów (przykład przenoszenie produkcji i w konsekwencji eksportu urządzeń gospodarstwa domowego z Włoch). Natomiast gdy zmiana lokalizacji dotyczyła tylko pośrednich etapów produkcji, a produkt końcowy wytwarzany był w kraju strefy euro – w takiej sytuacji następował wzrost przewag konkurencyjnych (przykład eksport samochodów osobowych z Niemiec). Można zatem powiedzieć, że silny wpływ na zmiany przewag konkurencyjnych w wewnętrznym handlu strefy euro miała sytuacja w zewnętrznym handlu.

Tablica 12

Produkty o największych przewagach konkurencyjnych w eksporcie krajów strefy euro do pozostałych krajów UGW w latach 1996-1998 i 2004-2006 wg pozycji SITC

Najwyższe przewagi konkurencyjne w latach 1996-1998		Najwyższe przewagi konkurencyjne w latach 2004-2006	
Austria			
Spalinowe silniki tłokowe i ich części (713)	3,1	Spalinowe silniki tłokowe i ich części (713)	1,6
Papier i tektura (641)	2,1	Papier i tektura (641)	1,4
Drewno obrobione (248)	1,7	Drewno obrobione (248)	1,4
Belgia i Luksemburg			
Pojazdy mechaniczne osobowe (781)	3,3	Pojazdy mechaniczne osobowe (781)	1,5
Wyroby walcowane z żelaza i stali (673)	1,5	Wyroby walcowane ze stali stopowej (675)	1,0
Wyroby walcowane powlekane (674)	1,1	Wyroby walcowane powlekane (674)	1,0
Finlandia			
Papier i tektura (641)	27,6	Papier i tektura (641)	19,3
Sprzęt telekomunikacyjny (764)	8,9	Sprzęt telekomunikacyjny (764)	10,5
Drewno obrobione (248)	5,3	Wyroby walcowane ze stali stopowej (675)	6,1
Francja			
Części i akcesoria pojazdów (784)	1,5	Pojazdy mechaniczne osobowe (781)	1,8
Napoje alkoholowe (112)	1,2	Preparaty perfumeryjne, kosmetyczne (553)	1,2
Preparaty perfumeryjne, kosmetyczne (553)	1,1	Leki (542)	1,1
Grecja			
Odzież z tkanin i dzianin (845)	4,3	Aluminium (684)	2,3
Oleje i tłuszcze roślinne (421)	3,9	Oleje i tłuszcze roślinne (421)	1,9
Odzież z dzianin dla kobiet i dziewcząt (844)	3,0	Odzież z dzianin dla kobiet i dziewcząt (844)	1,9
Hiszpania			
Pojazdy mechaniczne osobowe (781)	9,9	Pojazdy mechaniczne osobowe (781)	4,0
Owoce (057)	4,1	Owoce (057)	2,6
Warzywa (054)	2,4	Warzywa (054)	1,9
Holandia			
Przetworzone oleje ropy naftowej (334)	4,6	Komputery (752)	5,1
Komputery (752)	4,2	Przetworzone oleje ropy naftowej (334)	3,4
Gaz ziemny (343)	3,2	Lampy elektroniczne, urządzenia półprz. (776)	2,5
Irlandia			
Związki heterocykliczne (515)	19,5	Leki (542)	30,5
Komputery (752)	15,0	Związki heterocykliczne (515)	10,7
Instrumenty muzyczne (898)	7,4	Komputery (752)	6,4
Niemcy			
Pojazdy mechaniczne osobowe (781)	2,8	Pojazdy mechaniczne osobowe (781)	3,9
Aparatura do obwodów elektrycznych (772)	1,2	Aparatura do obwodów elektrycznych (772)	0,8
Inna aparatura i urządzenia elektryczne (778)	0,8	Aparatura pomiarowa, kontrolna i analityczna (874)	0,8
Portugalia			
Pojazdy mechaniczne osobowe (781)	5,2	Obuwie (851)	2,5
Obuwie (851)	4,4	Odbiorniki radiowe (762)	2,3
Odzież z tkanin i dzianin (845)	4,3	Odzież z tkanin i dzianin (845)	2,2
Włochy			
Meble i ich części (821)	3,4	Meble i ich części (821)	2,3
Obuwie (851)	2,9	Części i akcesoria pojazdów (784)	1,7
Urządzenia gospodarstwa domowego (775)	1,9	Przetworzone oleje ropy naftowej (334)	1,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

7.3. Handel wewnątrzgałęziowy

Obserwowane w większości krajów i dotyczące większości produktów zmniejszenie przewag konkurencyjnych może pośrednio oznaczać, że w tym samym okresie nastąpił wzrost handlu wewnątrzgałęziowego (intra-industry trade - IIT), który opiera się na równoległym eksporcie i imporcie produktów klasyfikowanych w tych samych grupach towarowych o wysokim stopniu zróżnicowania. W krajach Unii, podobnie jak w całej współczesnej gospodarce światowej, przewaga komparatywna nie jest jedynym ani podstawowym warunkiem istnienia międzynarodowej specjalizacji i wymiany handlowej. Handel wewnątrzgałęziowy jest najbardziej intensywny w przypadku maszyn i urządzeń, środków transportu, produktów chemicznych oraz gotowych dóbr konsumpcyjnych, a więc grup produktów które dominują w strukturze handlu strefy euro

Kraje UGW należą do grupy państw o najwyższych wskaźnikach udziału handlu wewnątrzgałęziowego w całkowitych obrotach⁴². Jest to wynik zarówno silnej integracji rynkowej związanej z usuwaniem barier handlowych i rosnącego stopnia podobieństwa poziomu i struktur rozwoju. U podstaw handlu wewnątrzgałęziowego, leży zasadniczo substytucyjność gospodarek, której wyrazem od strony podaźowej jest brak luki technologicznej, a od strony popytowej - brak dysproporcji w poziomie PKB *per capita*.

Po wprowadzeniu wspólnej waluty we wszystkich krajach unii gospodarczej i walutowej następował dalszy wzrost handlu wewnątrzgałęziowego⁴³. Największy wzrost nastąpił w Grecji, która jednak charakteryzuje się jednym z najniższych wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego. Wyraźny wzrost nastąpił także w handlu Hiszpanii i Austrii. W Irlandii, we Włoszech oraz w Belgii wzrost handlu wewnątrzgałęziowego spowodowany był zwiększeniem się intensywności handlu poziomego⁴⁴. Natomiast w zdecydowanej większości krajów wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego następował w wyniku zwiększenia się handlu pionowego (zwłaszcza w Grecji, Holandii i Niemczech), któremu często towarzyszyło obniżenie się handlu poziomego (głównie w Holandii i Francji).

Ze względu na znaczenie udziału handlu wewnątrzgałęziowego państwa strefy euro można podzielić na dwie grupy. Kraje, gdzie wymiana z pozostałymi państwami UGW jest zdominowana przez handel wewnątrzgałęziowy, a więc Holandia, Francja, Niemcy, Hiszpania, Austria oraz Belgia (gdzie handel wewnątrzgałęziowy obejmuje około 70% wymiany z pozostałymi państwami UGW). Drugą grupę stanowią kraje gdzie udział handlu wewnątrzgałęziowego jest wyraźnie mniejszy, są to Portugalia, Włochy, Irlandia Grecja i Finlandia. Więk-

⁴² Wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego ma także duże znaczenie z punktu widzenia synchronizacji cykli koniunkturalnych W krajach gdzie dominują powiązania oparte na wymianie wewnątrzgałęziowej występujące zakłócenia gospodarcze mają charakter symetryczny. Badania empiryczne potwierdzają istnienie statystycznie istotnej zależności między stopniem zbieżności cykli koniunkturalnych a siłą powiązań wewnątrzgałęziowych (por. J.Fidrmuc, Intraindustry Trade between the EU and the CEECs, Focus on Transition 1/2001, Oesterreichische Nationalbank).

⁴³ Szacunku udziału wymiany wewnątrzgałęziowej we wzajemnych obrotach między krajami strefy euro dokonano na podstawie skorygowanego o saldo wymiany handlowej wskaźnika wymiany wewnątrzgałęziowej:

$$\frac{\sum (X_i + M_i) - \sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i) + \sum |X_i - M_i|} \times 100$$

gdzie X_i oznacza eksport gałęzi i , M_i – import gałęzi i . Obliczeń dokonano na poziomie 5-cyfrowej klasyfikacji SITC. Podziału handlu wewnątrzgałęziowego na poziomy i pionowy dokonano za pomocą kryteriów przyjętych przez D.Greenaway, R.Hine oraz C.Milner (por. D.Greenaway, R.Hine, i C.Milner, Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK. Weltwirtschaftliches Archiv No. 130/1994 oraz D.Greenaway, R.Hine, i C.Milner, Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross-Industry Analysis for the United Kingdom. Economic Journal No. 105/1995), gdzie handel poziomy to taki, który spełnia następujący warunek:

$$1 - \alpha \leq \frac{xUV_i}{mUV_j} \geq 1 + \alpha$$

natomiast pionowy to:

$$\frac{xUV_i}{mUV_i} < 1 - \alpha \text{ lub } \frac{xUV_i}{mUV_i} > 1 + \alpha$$

gdzie UV oznacza wartość jednostkową (unit value) określonego produktu, a α – wskaźnik dyspersji wartości jednostkowych UV (przyjęty na poziomie 15%).

⁴⁴ O poziomym różnicowaniu produktu (pozajakościowym) mówi się wówczas, gdy poszczególne odmiany mają taką samą jakość, lecz różnią się innymi cechami. W przypadku różnicowania pionowego różnice dotyczą jakości, co wiąże się głównie z techniką produkcji, a więc z podaźową stroną rynku. Zazwyczaj poprawa jakości wymaga poniesienia dodatkowych nakładów. A zatem wraz ze wzrostem jakości rośnie jednostkowa cena produktu (a nie, jak to jest zwykle w przypadku różnicowania poziomego, wszystkie odmiany są wytwarzane przy użyciu podobnej techniki i sprzedawane po zbliżonej cenie).

szość krajów w tej grupie to kraje o peryferyjnym położeniu względem strefy euro. Różnice te znalazły odzwierciedlenie w dysproporcjach pomiędzy dynamikami eksportu obu grup krajów. Grupa krajów o wyższym udziale handlu wewnątrzgałęziowego odznaczała się wyraźnie wyższą dynamiką eksportu wewnątrz UGW. Średnio w latach 1999-2006 eksport w tej grupie krajów rósł średnio o 6,8% rocznie, podczas gdy w drugiej grupie krajów średni wzrost eksportu w analizowanym okresie wyniósł 4,5% rocznie.

Tablica 13

Udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu krajów strefy euro w ramach UGW

	1996-1998			2004-2006		
	IIT ogółem	IIT poziomy	IIT pionowy	IIT ogółem	IIT poziomy	IIT pionowy
Holandia	72,3	26,8	45,5	77,1	20,3	56,8
Francja	70,3	32,8	37,5	74,1	26,9	47,2
Niemcy	67,0	25,6	41,4	73,1	21,6	51,5
Hiszpania	61,1	16,1	45,0	71,0	18,5	52,5
Austria	60,6	18,0	42,6	70,0	17,4	52,6
Belgia i Luksemburg	66,3	23,9	42,4	68,6	26,3	42,4
Portugalia	50,3	15,5	34,9	57,4	16,9	40,5
Włochy	49,4	13,3	36,0	55,3	17,9	37,3
Irlandia	46,6	4,6	42,0	49,6	15,5	34,1
Grecja	33,7	7,0	26,7	49,0	6,9	42,1
Finlandia	26,9	4,0	22,9	32,6	6,1	26,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

W okresie po wprowadzeniu euro w krajach UGW wzrost handlu wewnątrzgałęziowego następował bardziej w wyniku zwiększania się handlu pionowego (w którym uczestniczą produkty różnicowane jakościowo) niż poziomego (produkty różnicowane pod względem cech pozajakościowych ważnych z punktu widzenia nabywcy).

Wzrost znaczenia handlu pionowego wynika głównie ze zwiększenia się handlu korporacyjnego w którym dominują półprodukty o różnym stopniu przetworzenia. Zdaniem L.Fontagne i M.Fredenberga⁴⁵ pionowy handel wewnątrzgałęziowy wynika bardziej z różnic w przewagach komparatywnych niż z podobieństwa struktur gospodarczych.

8. Eksport strefy euro do krajów trzecich

Wzrost znaczenia handlu zewnętrznego w wymianie krajów strefy euro odzwierciedla zwiększającą się współzależność gospodarki strefy euro od pogłębiających się procesów globalizacyjnych. W latach 1999-2006 wartość eksportu zewnętrznego strefy euro rosła w tempie 7,3% rocznie. Tym samym udział eksportu poza strefę euro w eksporcie ogółem zwiększył się z 48,6% średnio w okresie 1996-1998 do 49,7% w okresie 2004-2006.

O szybszym tempie wzrostu eksportu poza UGW w porównaniu z handlem wewnętrznym zdecydowało kilka czynników. Największe znaczenie miał wyższy wzrost gospodarczy w otoczeniu zewnętrznym strefy euro, przepływy w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, integracja europejska, transformacja i liberalizacja gospodarek krajów WNP, Europy Południowo-Wschodniej oraz Chin.

W latach 1999-2006 światowy PKB (ważony strukturą geograficzną eksportu strefy euro) rósł w tempie 3,7% rocznie, podczas gdy produkt krajowy brutto w strefie euro rósł średnio 2,1% rocznie. Dynamika eksportu strefy euro wg głównych regionów w dużym stopniu odzwierciedla różnicowanie tempa wzrostu gospodarczego na świecie. Spośród głównych grup partnerów handlowych strefy euro najwyższą dynamiką wzrostu gospodarczego w analizowanym okresie odznaczały się azjatyckie kraje rozwijające się, głównie dzięki wysokiej dynamice PKB w Chinach. Relatywnie wysokim wzrostem gospodarczym odznaczały się także kraje Bliskiego Wschodu oraz kraje WNP (dzięki szybko rosnącym wpływom ze sprzedaży ropy naftowej). Wysoki wzrost aktywności ekonomicznej następował w tym okresie także w nowych krajach członkowskich UE oraz w krajach Europy Południowo-Wschodniej. Było to wynikiem m.in. silnego napływu inwestycji zagranicznych, który towarzyszył intensyfikacji procesów integracyjnych.

⁴⁵ L.Fontagne i M.Fredenberg, Long-term Trends in Intra-Industry Trade, (w:) red. P.J. Lloyd, Hyun-Hoon Lee, Frontiers of Research in Intra-Industry Trade, 2002.

Najbardziej znaczący wzrost udziału w eksporcie strefy euro nastąpił w przypadku nowych krajów członkowskich (UE-10). Na wysoką dynamikę eksportu do tego regionu – obok relatywnie wysokiego wzrostu gospodarczego, złożyły się także procesy związane z przystąpieniem tych krajów do Unii Europejskiej oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁴⁶. Łączny udział tych trzech grup krajów (nowe kraje członkowskie, WNP i kraje Europy Południowo-Wschodniej) w eksporcie strefy euro zwiększył się z 14,3% w latach 1996-1998 do 18,7% w latach 2004-2006.

Można założyć, że jednym z czynników przyciągających inwestycje do nowych krajów członkowskich (a tym samym dynamizujących handel) były oczekiwania inwestorów na przystąpienie tych krajów w nieodległej przyszłości do unii walutowej.

Tablica 14
Eksport strefy euro do krajów trzecich wg głównych grup krajów

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Ogółem	735,0	1 260,4	100,0	100,0	7,3
Pozostałe kraje UE	251,9	432,2	34,3	34,3	6,8
Pozostałe kraje UE-15	186,3	282,1	25,3	22,4	4,8
Nowe kraje członkowskie UE (10)	65,6	150,2	8,9	11,9	11,1
Kraje spoza UE	483,1	828,1	65,7	65,7	7,6
kraje rozwinięte	206,3	341,2	28,1	27,1	6,0
EFTA	59,2	88,4	8,1	7,0	5,2
kraje pozaeuropejskie	147,2	252,8	20,0	20,1	6,2
kraje Europy Południowo-Wschodniej	14,3	37,7	1,9	3,0	13,5
WNP	25,6	60,8	3,5	4,8	14,4
kraje rozwijające się	224,6	368,1	30,6	29,2	7,5
kraje Afryki	44,0	70,5	6,0	5,6	5,5
kraje Ameryki Łacińskiej	40,7	53,6	5,5	4,3	3,6
kraje Bliskiego Wschodu	52,4	99,2	7,1	7,9	8,9
kraje Azji	86,5	143,0	11,8	11,3	9,5
kraje Oceanii	1,1	1,8	0,1	0,1	5,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

W analizowanym okresie nastąpiły pewne przesunięcia w strukturze eksportu strefy euro do krajów rozwijających się. Najbardziej na znaczeniu zyskały Chiny (nieco obniżył się natomiast udział pozostałych krajów azjatyckich oraz krajów Ameryki Łacińskiej). Duży wzrost eksportu do Chin był związany przede wszystkim z silnym popytem w tym kraju, wynikającym w dużej mierze z modernizacji chińskiej gospodarki (wzrost eksportu głównie w oparciu o maszyny i urządzenia inwestycyjne) oraz szybko zwiększającego się popytu konsumpcyjnego.

Zmniejszył się natomiast w eksporcie strefy euro udział krajów rozwiniętych – najsilniej krajów europejskich (zarówno pozostałych krajów UE-15, jak i krajów EFTA). Jednocześnie utrzymał się duży udział pozaeuropejskich krajów rozwiniętych, co było związane z relatywnie wysoką dynamiką wzrostu gospodarczego w tej grupie krajów (zwłaszcza w USA).

⁴⁶ Napływ inwestycji zagranicznych oraz integracja z Unią wpływały także na przyspieszenie dynamiki PKB w tej grupie krajów. (por. European Commission, Enlargement, two years after: an economic evaluation, European Economy No 24/2006).

Tablica 15

Eksport strefy euro do krajów trzecich wg najważniejszych odbiorców w latach 2004-2006

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Wielka Brytania	137,5	207,8	18,7	16,5	4,5
USA	102,6	185,6	14,0	14,7	6,4
Szwajcaria	47,9	71,4	6,5	5,7	5,2
Polska	20,8	47,7	2,8	3,8	11,7
Chiny	13,6	45,9	1,9	3,6	17,7
Szwecja	29,3	45,6	4,0	3,6	5,8
Rosja	19,2	44,6	2,6	3,5	14,5
Czechy	14,3	35,9	1,9	2,9	13,0
Turcja	17,9	35,1	2,4	2,8	9,4
Japonia	25,9	33,9	3,5	2,7	4,6

Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

W eksporcie zewnętrznym strefy euro najsilniej zwiększyły swój udział Niemcy (o 1,9 pkt proc.) – i to we wszystkich sekcjach SITC (oprócz produktów chemicznych), a najbardziej w grupie obejmującej maszyny i sprzęt transportowy. W eksporcie zewnętrznym zwiększył się także udział Holandii (o 1,3 pkt proc.), w dużej mierze za sprawą paliw oraz Austrii i Belgii (głównie w wyniku zwiększenia eksportu produktów chemicznych). W sumie najbardziej w eksporcie zewnętrznym strefy euro wzrósł udział tych krajów, które zwiększały swój udział w eksporcie do krajów UGW, co jest kolejnym przykładem przenikania się procesów, które dokonywały się wewnątrz strefy euro i procesów globalnych.

Tablica 16

Eksport zewnętrzny strefy euro wg krajów członkowskich UGW

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Austria	22,1	48,8	3,0	3,9	10,5
Belgia i Luksemburg	55,0	103,3	7,5	8,2	8,5
Finlandia	24,5	38,4	3,3	3,0	6,7
Francja	131,5	188,8	17,9	15,0	4,2
Grecja	5,4	8,9	0,7	0,7	8,7
Hiszpania	36,9	64,7	5,0	5,1	8,0
Holandia	62,0	123,0	8,4	9,8	9,6
Irlandia	26,8	49,7	3,7	3,9	5,8
Niemcy	252,2	456,2	34,3	36,2	8,2
Portugalia	7,2	10,2	1,0	0,8	5,6
Włochy	111,4	168,3	15,2	13,4	6,1
strefa euro	735,0	1 260,4	100,0	100,0	7,3

Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

9. Import strefy euro z krajów trzecich

W latach 1999-2006 import strefy euro z krajów trzecich rósł w tempie 8,6% rocznie, a więc o 1,3 pkt proc. szybciej niż eksport zewnętrzny i o 2,4 pkt proc. szybciej niż handel w ramach UGW. W efekcie udział krajów trzecich w imporcie ogółem zwiększył się z 47,2% średnio w latach 1996-1998 do 50,1% średnio w latach 2004-2006. Struktura importu zarówno geograficzna, jak i produktowa wskazuje, że silny wpływ na wzrost wartości importu miał przede wszystkim import paliw oraz import z krajów o niższych kosztach wytwarzania. Dodatkowo przyspieszeniu importu z krajów trzecich sprzyjała obserwowana od 2002 r. aprecjacja euro, w wyniku której towary spoza UGW stawały się bardziej konkurencyjne na rynku strefy euro.

Podobne tendencje jak w handlu wewnątrz UGW (choć w innej skali) wystąpiły w imporcie zewnętrznym strefy euro. Na strukturę importu z krajów trzecich duży wpływ (ze względu na znaczący udział w strukturze importu) miał silny wzrost cen paliw, zwłaszcza ropy naftowej. W latach 1998-2006 ceny ropy naftowej wzrosły (licząc w EUR) przeszło czterokrotnie (z 12,0 EUR/b w 1998 r. do 52,9 EUR/b w 2006 r.). Spowodowało to, że paliwa mineralne były grupą o najwyższej dynamice w handlu, znacznie przekraczającej tempo wzrostu w pozostałych głównych grupach towarowych traktowanych łącznie. Wzrost wartości paliw – średnio o 22,0% w latach 1998-2006 wpłynął na wzrost wartości importu z krajów trzecich o 1,2 pkt proc. W wyniku tak silnego wzrostu cen ropy i pozostałych surowców energetycznych udział paliw mineralnych w imporcie strefy euro z krajów trzecich wzrósł z 11,0% średnio w latach 1996-1998 do 19,0% w latach 2004-2006. Jeśli wyłączyć z importu paliwa, wówczas okaże się, że wartość importu z krajów trzecich rosła w tempie 6,6% rocznie, a więc w tempie bardzo zbliżonym do handlu pomiędzy krajami strefy euro. Wzrost cen paliw znalazł także odzwierciedlenie w strukturze geograficznej importu. Znacznie zwiększył się w imporcie udział krajów będących jej najważniejszymi dostawcami⁴⁷.

Ponadto na wzrost wartości importu z krajów trzecich w latach 2004-2006 wpłynął wzrost cen pozostałych surowców. W ciągu trzech ostatnich lat ceny surowców nieenergetycznych wzrosły w EUR o ponad 50% (co daje średnioroczny wzrost o 14,8%).

Tablica 17
Import strefy euro z krajów trzecich wg sekcji SITC

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Ogółem	666,2	1 233,4	100,0	100,0	8,6
Towary nieprzetworzone (0-4)	162,6	356,0	24,4	28,9	13,9
Żywność i zwierzęta żywe (0)	44,6	60,1	6,7	4,9	4,5
Napoje i tytoń (1)	4,9	6,8	0,7	0,6	4,0
Surowce z wyjątkiem paliw (2)	37,3	50,3	5,6	4,1	5,3
Paliwa mineralne (3)	73,3	234,4	11,0	19,0	22,0
Oleje i tłuszcze (4)	2,5	4,3	0,4	0,4	7,7
Wyroby przetworzone (5-8)	484,1	855,3	72,7	69,3	7,1
Produkty chemiczne (5)	62,4	118,4	9,4	9,6	8,4
Towary sklasyfikowane wg surowca (6)	91,5	154,1	13,7	12,5	7,8
Maszyny i sprzęt transportowy (7)	234,3	427,0	35,2	34,6	6,7
Różne wyroby przemysłowe (8)	95,8	155,7	14,4	12,6	6,4
Towary i transakcje niesklas. w SITC (9)	18,6	20,0	2,8	1,6	-2,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

Relatywnie niska dynamika importu towarów nieprzetworzonych (z wyłączeniem paliw) z krajów trzecich, pomimo aprecjacji euro, odzwierciedla utrzymujący się niski popyt na te grupy produktów. Tym bardziej wydaje się, że wprowadzenie euro było istotną determinantą relatywnie wysokiej dynamiki handlu wewnętrznego w grupie towarów nieprzetworzonych. Tak więc, w przeciwieństwie do tendencji obserwowanych na rynku wewnętrznym strefy euro, w imporcie zewnętrznym wyraźnie wolniej rósł przywóz towarów nieprzetworzonych

⁴⁷ Jednocześnie duży wzrost dochodów z tytułu eksportu ropy sprawił, że państwa – eksporterzy ropy znacznie zwiększyły też swój import. Rosją oraz kraje Bliskiego Wschodu wyraźnie zwiększyły swój udział także po stronie eksportu strefy euro. W porównaniu z pozostałymi dużymi gospodarkami rozwiniętymi strefa euro najbardziej zwiększyła swój udział w imporcie krajów eksporterów ropy naftowej.

niż wyrobów przetworzonych (z wyłączeniem produktów chemicznych). W konsekwencji następowała dalsza marginalizacja towarów nieprzetworzonych w przywozie spoza UGW. W latach 2004-2006 grupa ta obejmowała 9,9% importu z krajów trzecich, tj. o 3,6 pkt proc. mniej niż w okresie bezpośrednio poprzedzającym wprowadzenie euro.

Obok paliw najszybszym wzrostem importu z krajów trzecich odznaczały się produkty chemiczne. Relatywnie wysoka dynamika importu w tej grupie mogła wynikać zarówno z większego popytu na półprodukty ze strony szybko rozwijającej się branży chemicznej (zwłaszcza farmaceutycznej) w strefie euro, jak i częściowo ze wzrostu cen produktów klasyfikowanych w tej grupie ze względu na wzrost cen surowców, zwłaszcza energetycznych.

Import zewnętrzny ma bardzo duże znaczenie dla towarów sklasyfikowanych wg surowca (SITC 6), maszyn i sprzętu transportowego (SITC 7) oraz różnych wyrobów przemysłowych (SITC 8). W latach 2004-2006 z krajów trzecich pochodziło 49% importu zaliczanego do tych trzech grup (największe znaczenie dostawy z krajów trzecich miały dla rynku różnych wyrobów przemysłowych, tj. grupy gdzie klasyfikowane są m.in. odzież i obuwie, ale także różnego rodzaju przyrządy i aparatura).

Tablica 18

Import strefy euro do krajów trzecich według najważniejszych grup produktów w latach 2004-2006

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Ropa naftowa i materiały pochodne (33)	56,2	179,7	8,4	14,6	22,8
Pojazdy drogowe (78)	39,8	77,2	6,0	6,3	7,8
Maszyny i urządzenia elektryczne (77)	45,2	76,8	6,8	6,2	6,1
Maszyny biurowe i komputery (75)	45,9	72,2	6,9	5,9	4,8
Sprzęt telekomunikacyjny (76)	23,0	61,7	3,5	5,0	12,6
Artykuły odzieżowe i dodatki (84)	32,4	48,4	4,9	3,9	5,4
Inny sprzęt transportowy (79)	23,6	43,4	3,5	3,5	3,9
Produkty lecznicze i farmaceutyczne (54)	15,1	39,5	2,3	3,2	11,8
Ogólny sprzęt przemysłowy (74)	20,8	36,4	3,1	3,0	7,1
Maszyny i urządzenia energetyczne (71)	18,2	33,9	2,7	2,7	5,8

Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

Najwyższą dynamiką importu z krajów trzecich odznaczał się z jednej strony przywóz z krajów, które są dostawcami ropy naftowej (a więc z Rosji, Norwegii oraz z krajów Bliskiego Wschodu), a z drugiej – z krajów o niższych kosztach wytwarzania (w tym przede wszystkim z Chin). Najbardziej oczywistym przejawem globalizacji w strukturze handlu zagranicznego strefy euro jest rosnący udział, zwłaszcza po stronie importu, krajów rozwijających się, będący wynikiem analogicznych zmian w geografii handlu międzynarodowego. Ogółem udział krajów rozwijających się zwiększył się w imporcie strefy euro z 31,6% średnio w latach 1996-1998 do 38,5% w latach 2004-2006 (w tym Chin z 4,1% do 9,6%). Gdyby wyliczyć import z Chin, okazałoby się, że wartość importu z krajów trzecich rosła w latach 1999-2006 średnio o 7,7% rocznie (natomiast dynamika importu zewnętrznego po wyłączeniu importu z Chin oraz importu paliw obniżyłaby się do 5,4%).

Tablica 19

Import strefy euro z krajów trzecich wg głównych grup krajów

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Ogółem	666,2	1 233,4	100,0	100,0	8,6
Pozostałe kraje Unii Europejskiej	208,0	346,3	31,2	28,1	6,7
pozostałe kraje UE-15	161,9	224,1	24,3	18,2	4,2
nowe kraje członkowskie UE	46,0	122,2	6,9	9,9	12,6
Kraje spoza Unii Europejskiej	458,2	887,1	68,8	71,9	9,4
kraje rozwinięte	207,3	288,8	31,1	23,4	3,8
EFTA	55,8	96,1	8,4	7,8	7,8
kraje pozaeuropejskie	151,6	192,7	22,8	15,6	2,2
kraje Europy Południowo-Wschodniej	9,2	24,0	1,4	1,9	12,5
kraje Wspólnoty Niepodległych Państw	25,5	94,0	3,8	7,6	21,8
kraje rozwijające się	210,5	474,9	31,6	38,5	11,9
kraje Afryki	47,3	92,9	7,1	7,5	11,3
kraje Ameryki Łacińskiej	30,6	60,4	4,6	4,9	10,3
kraje Bliskiego Wschodu	32,4	78,1	4,9	6,3	14,0
kraje Azji	99,6	242,0	14,9	19,6	11,9
kraje Oceanii	0,5	1,5	0,1	0,1	13,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

Wyraźnie wyższą dynamiką od średniej odznaczał się także import z nowych krajów członkowskich UE oraz z krajów Europy Południowo-Wschodniej, do czego przyczyniało się zarówno pogłębienie i rozszerzanie procesów integracji europejskiej, jak i towarzysząca im intensyfikacja powiązań kapitałowych pomiędzy strefą euro a tymi regionami. Dywersyfikacja rynków importowych spowodowała znacznie silniejszy niż w eksporcie spadek udziału krajów rozwiniętych (co w dużej mierze można tłumaczyć, obok wspomnianych wyżej czynników, spadkiem konkurencyjności towarów pochodzących z tej grupy krajów względem importu z pozostałych krajów oraz rosnącą skalą fragmentaryzacji produkcji eksportowej do krajów rozwijających się). W latach 1996-1998 na kraje rozwinięte (włącznie z pozostałymi krajami UE-15) przypadало średnio 54,5% wartości importu. Natomiast w latach 2004-2006, a więc w ciągu relatywnie krótkiego okresu, udział ten obniżył się do 41,6% (a więc o 13,8 pkt proc.).

Tablica 20

Import strefy euro z krajów trzecich wg najważniejszych dostawców w latach 2004-2006

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Wielka Brytania	116,2	154,3	17,4	12,5	3,7
USA	93,5	119,6	14,0	9,7	2,1
Chiny	27,6	118,2	4,1	9,6	20,9
Rosja	21,5	75,8	3,2	6,1	21,5
Szwajcaria	37,9	57,7	5,7	4,7	5,1
Japonia	44,3	54,6	6,6	4,4	1,7
Szwecja	28,6	43,2	4,3	3,5	5,3
Norwegia	17,2	37,3	2,6	3,0	13,2
Polska	12,2	34,6	1,8	2,8	14,7
Czechy	11,1	32,6	1,7	2,6	14,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

Równoległe z funkcjonowaniem unii walutowej następował dalszy proces rozszerzania Unii Europejskiej. W 2004 r. do Unii Europejskiej przystąpiło 10 nowych krajów – głównie z Europy Środkowej i Wschodniej⁴⁸, a w 2007 r. Bułgaria i Rumunia, co oznaczało m.in. w eliminację barier w handlu z tymi krajami. Jednocześnie kilka krajów podjęło negocjacje z Unią o członkostwie. Status krajów kandydujących do UE uzyskiwały już Chorwacja i Macedonia. Obydwa te kraje ustanowiły też strefy wolnego handlu z Unią Europejską.

Pozytywny wpływ na wzrost wartości handlu z krajami trzecimi ma dodatkowo aktywna polityka Unii Europejskiej w tej dziedzinie. Od czasu wprowadzenia euro Unia Europejska zawarła umowy o wolnym handlu z Afryką Południową (2000), Marokiem, Izraelem, Meksykiem (2002), Jordanią, Chile (2003), Libanem, Algierią (2005) i Albanią (2006). Dwustronnemu procesowi liberalizacji handlu towarzyszyło wprowadzenie postanowień Rundy Urugwajskiej, które prowadziło do obniżenia się średniego poziomu cel w Unii oraz liberalizacji dostępu do rynku tekstyliów.

10. Handel strefy euro z krajami rozwiniętymi

10.1 Miejsce strefy euro wśród krajów rozwiniętych ogółem

Największą część wymiany handlowej strefy euro z krajami rozwiniętymi stanowią wzajemne obroty między krajami strefy euro. W latach 1996-1998 wzajemny handel między krajami UGW obejmował 66,4% eksportu i 66,8% importu z krajów rozwiniętych. W ostatnich trzech latach udział ten jeszcze wzrósł (do 67,2% w eksporcie i 70,5% w imporcie). Tym samym nastąpił spadek znaczenia pozostałych krajów rozwiniętych. Gdybyśmy więc nasze rozważania ograniczyli tylko do grupy krajów rozwiniętych, wówczas można by powiedzieć, że potwierdziły się przewidywania tendencji do zmniejszania się znaczenia handlu z krajami trzecimi w całkowitych obrotach UGW po wprowadzeniu wspólnej waluty.

W latach 1999-2006 (a więc w okresie po wprowadzeniu euro) wartość handlu pomiędzy krajami rozwiniętymi⁴⁹ (liczona w euro) rosła średnio o 5,2% rocznie. Próby oceny skali wpływu wspólnej waluty na handel można dokonać na podstawie dezagregacji obrotów handlowych między krajami rozwiniętymi na cztery części:

- a) handel pomiędzy krajami strefy euro,
- b) eksport strefy euro do pozostałych krajów rozwiniętych,
- c) eksport pozostałych krajów rozwiniętych do strefy euro,
- d) handel pomiędzy pozostałymi krajami rozwiniętymi.

Z dezagregacji tej wynika, że dynamika obrotów handlowych w poszczególnych przekrojach była wyraźnie zróżnicowana. Najszybciej w okresie objętym analizą zwiększał się handel między krajami strefy euro. Jego wartość rosła średnio o 6,4% rocznie. Powyżej średniej dla całego handlu pomiędzy krajami rozwiniętymi rósł eksport strefy euro do pozostałych krajów rozwiniętych (średnio o 5,4% rocznie). Nieco niższą dynamiką odznaczał się eksport pozostałych krajów rozwiniętych do strefy euro (4,9% rocznie)⁵⁰, natomiast najniższe tempo wzrostu charakteryzowało w tym okresie handel pomiędzy pozostałymi krajami rozwiniętymi (3,6%).

Ponieważ w ostatnich latach handel między krajami UGW rósł najszybciej, wzrósł udział strefy euro w wymianie krajów rozwiniętych. Średnio w latach 1996-1998 handel między krajami strefy euro stanowił 34,9% wzajemnej wymiany krajów rozwiniętych, a w ostatnich trzech latach (2004-2006) zwiększył się do 38,5%. W tym czasie udział eksportu krajów UGW do pozostałych krajów rozwiniętych zwiększył się z 17,7% do 18,8%. Jednocześnie zmniejszyło się nieco znaczenie eksportu pozostałych krajów rozwiniętych do strefy euro (z 16,4%

⁴⁸ Rozszerzenie Unii Europejskiej należy traktować jako proces, który zaczął się wraz z liberalizacją handlu z krajami Europy Środkowej i Wschodniej w ramach Układów Europejskich. Tworzenie strefy wolnego handlu (dla wyrobów przemysłowych) dokonało się w większości przypadków do roku 2000 r. W 2004 r. dziesięć krajów, przystępując do UE, stało się częścią unii celnej (przyjmując zewnętrzną taryfę celną wspólnot europejskich) oraz częścią jednolitego rynku, co w dużym stopniu przyczyniało się do dalszego zwiększania wymiany handlowej. Bezpośrednie efekty członkostwa nowych krajów najsilniej wystąpiły w handlu żywnością, który dopiero od 2004 r. odbywa się w pełni na zasadach bezcelowych.

⁴⁹ Grupa ta obejmuje: strefę euro oraz Danię, Szwecję, Wielką Brytanię, Islandię, Norwegię, Szwajcarię, Australię, Japonię, Kanadę, Nową Zelandię i Stany Zjednoczone Ameryki.

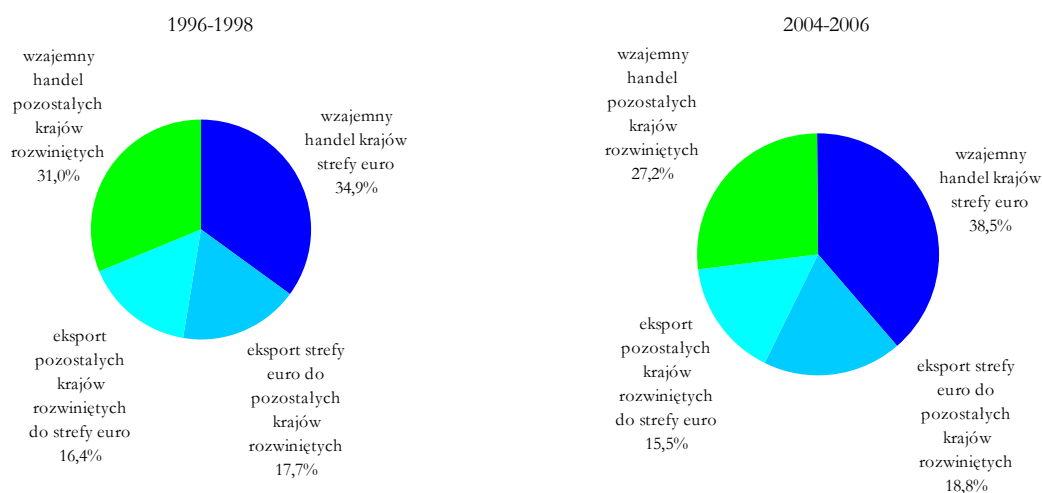
⁵⁰ Wyższa dynamika eksportu do pozostałych krajów rozwiniętych w porównaniu z importem przyczyniła się do znaczącego wzrostu nadwyżki w handlu strefy euro z tą grupą krajów. W latach 1998-2006 dodatnie saldo strefy euro z pozostałymi krajami rozwiniętymi wzrosło z 30 mld EUR (wówczas wartość eksportu była o 6% wyższa niż importu) do 110 mld EUR (wartość eksportu była o 22% wyższa niż importu).

do 15,5%)⁵¹. Najbardziej na znaczeniu straciły (z 31,0% średnio w latach 1996-1998 do 27,2% w latach 2004-2006) obroty pomiędzy pozostałymi krajami rozwiniętymi (a więc te realizowane poza strefą euro). Zmiany tych proporcji mogą oznaczać, że wspólna waluta najsilniej wpłynęła na handel pomiędzy krajami strefy euro. Wprowadzenie euro wywarło również korzystny wpływ na handel krajów UGW z pozostałymi krajami rozwiniętymi. Natomiast najniższą dynamiką odznaczały się obroty handlowe, na które wprowadzenie euro nie miało wpływu, tj. obroty między pozostałymi krajami rozwiniętymi.

Na wyższy niż w pozostałych krajach rozwiniętych wzrost handlu pomiędzy krajami strefy euro oraz wzrost eksportu strefy euro do pozostałych krajów rozwiniętych wpłynęło prawdopodobnie nie tylko wprowadzenie euro, ale także inne czynniki. Wydaje się, że decydujący wpływ miał wzrost konkurencyjności produkcji krajów strefy euro, do którego przyczyniła się delokalizacja etapów produkcji do krajów o niższych kosztach wytwarzania, zwłaszcza do nowych państw członkowskich UE.

W analizowanym okresie najwyższe tempo wzrostu eksportu wśród krajów rozwiniętych notowała Norwegia (w latach 1999-2006 przeciętnie o 13,1%) i Australia (6,9%). Przyczynił się do tego w dużej mierze wzrost cen surowców (zwłaszcza paliw) na światowych rynkach. Pomijając jednak kraje, w których strukturze eksportu duże znaczenie mają surowce, najwyższą dynamiką eksportu do krajów rozwiniętych odnotowano w strefie euro (na co największy wpływ miał przede wszystkim handel w ramach UGW). W porównaniu z pozostałymi największymi gospodarkami, a więc z USA i Japonią, eksport strefy euro rósł odpowiednio przeszło dwu- i czterokrotnie szybciej.

Wykres 15
Struktura wzajemnego handlu krajów rozwiniętych



Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych EUROSTAT i OECD.

Analizując handel pomiędzy krajami rozwiniętymi warto także zwrócić uwagę, że kraje UGW odznaczały się najwyższą dynamiką popytu importowego (obok Islandii). Przyczyniła się do tego z jednej strony wyższa dynamika handlu w ramach UGW⁵², z drugiej natomiast relatywnie wysoka dynamika importu z pozostałych krajów rozwiniętych, pomimo stosunkowo niskiego wzrostu gospodarczego w strefie euro. Dynamika przywozu z krajów rozwiniętych w pozostałych krajach rozwiniętych była niższa niż w strefie euro (a na jej przyspieszenie wpływał w dużym stopniu import ze strefy euro – we wszystkich krajach, prócz Szwecji, wzrost importu ze strefy euro był wyższy niż z pozostałych krajów rozwiniętych). W latach 1999-2006 import strefy euro z krajów rozwiniętych rósł średnio 5,7% (w tym 6,4% z krajów UGW) rocznie, natomiast w Szwajcarii – 5,5% (w tym

⁵¹ Do wyższego wzrostu eksportu krajów strefy euro do pozostałych krajów rozwiniętych w porównaniu z eksportem pozostałych krajów rozwiniętych do strefy euro przyczynił się prawdopodobnie wyższy wzrost gospodarczy w krajach spoza strefy euro (mógł on być częściowo kompensowany przez aprecjację wspólnej waluty).

⁵² Do relatywnie wysokiego tempa wzrostu importu z krajów rozwiniętych w strefie euro przyczynił się przede wszystkim wzrost handlu w ramach UGW, podczas gdy import z pozostałych krajów rozwiniętych zwiększał się w okresie objętym analizą średnio o 4,2% (tu z kolei duży wpływ miał wzrost importu z krajów, w których nastąpił wzrost konkurencyjności cenowej eksportu – mierzonej realnym efektywnym kursem walutowym).

6,4% ze strefy euro), Wielkiej Brytanii – 5,5% (6,9%), USA – 4,9% (6,7%), Australii – 4,8% (7,7%), Norwegii – 4,3% (5,1%), Kanadzie – 2,1% (6,4%) i Japonii – 2,0% (4,4%). Tak więc pozostałe kraje, mimo ogólnie wyższego wzrostu popytu (mierzonego dynamiką PKB), nie wykreowały większego importu z pozostałych krajów rozwiniętych niż strefa euro.

W wyniku przedstawionych wyżej tendencji we wszystkich krajach rozwiniętych udział importu ze strefy euro w całości importu z krajów rozwiniętych zwiększył się. W większości z nich zwiększył się także w eksporcie (przede wszystkim w USA i Japonii). Natomiast w strefie euro nastąpiła pewna marginalizacja pozostałych krajów rozwiniętych na rzecz krajów UGW. Efektem tych tendencji był ponadto wzrost dodatniego salda w strefie euro w obrotach z pozostałymi krajami rozwiniętymi.

10.2 Miejsce strefy euro wśród krajów UE-15

Dla oceny wpływu euro na handel bardzo interesujące jest porównanie handlu strefy euro z handlem pozostałych trzech krajów UE-15. Porównanie z tą grupą krajów (choć relatywnie nieliczną i o silnej dominacji jednego z tych krajów) wydaje się tym bardziej uzasadnione, że poza wprowadzeniem euro nie zmieniły się inne warunki handlu między tymi krajami⁵³. Spośród piętnastu krajów, które do 2004 tworzyły UE-15, trzy znalazły się poza UGW. Dania i Wielka Brytania nie przystąpiły do III etapu UGW na podstawie tzw. klauzuli *opt-out* dołączonej do traktatu w Maastricht. Natomiast Szwecja, która przystąpiła do UE w 1995 r., nie spełniła jednego z kryteriów konwergencji. Porównanie z krajami pozostającymi poza strefą euro, które wraz z państwami UGW tworzą unię celną⁵⁴ a przede wszystkim jednolity rynek europejski, może być przydatne nie tylko do określenia wpływu wprowadzenia wspólnej waluty na handel strefy euro i jej głównych zewnętrznych partnerów, ale także określenia skutków pozostania poza UGW dla handlu tych krajów.

Od czasu wprowadzenia euro następował spadek znaczenia krajów pozostających poza UGW w handlu strefy euro. Potwierdza to w znacznym stopniu wyniki analizy prowadzonej na grupie wszystkich krajów rozwiniętych. Analiza handlu między krajami UE-15 została przeprowadzona w podziale na analogiczne grupy, jak w przypadku wymiany między krajami rozwiniętymi, a więc:

- a) handel pomiędzy krajami strefy euro,
- b) eksport krajów strefy euro do pozostałych krajów UE-15,
- c) eksport pozostałych krajów UE-15 do UGW,
- d) handel pomiędzy pozostałymi krajami UE-15.

Najwyższą dynamiką w handlu pomiędzy krajami UE-15 odznaczały się obroty w ramach UGW. W konsekwencji znaczenie handlu realizowanego pomiędzy krajami UGW w wewnętrznym handlu UE-15 zwiększyło się z 66,7% (średnio w latach 1996-1998) do 69,4% (2004-2006), podczas gdy udział eksportu strefy euro do pozostałych krajów UE-15 obniżył się w tym czasie odpowiednio z 16,0% do 15,3%, a udział eksportu pozostałych UE-15 do strefy euro z 14,8% do 13,1%. Najmniejszą część obrotów w ramach UE-15 stanowi handel pomiędzy Danią, Szwecją i Wielką Brytanią – w latach 1996-1998 wzajemne obroty między tymi trzema krajami stanowiły 2,5% handlu wewnątrz Piętnastki, a w latach 2004-2006 tylko 2,2%.

Po utworzeniu UGW dynamika obrotów handlowych strefy euro z wymienioną trójką krajów była wolniejsza niż dynamika handlu realizowanego w ramach strefy euro. W latach 1999-2006 r. eksport strefy euro do pozostałych krajów UE-15 rósł średnio w tempie 4,8%, a import w tempie 4,2%, podczas gdy handel wewnątrz UGW w tempie 6,4% rocznie. Obserwowana dysproporcja między dynamiką handlu wewnątrz UGW, a dynamiką importu strefy euro z pozostałych krajów UE-15 może być kolejnym przykładem wskazującym na wystąpienie silniejszego efektu kreacji w handlu pomiędzy krajami strefy euro.

Dodatkowo na tempo wzrostu importu strefy euro z pozostałych krajów UE-15 (a zwłaszcza z Wielkiej Brytanii i Danii) wpłynął wzrost cen paliw mineralnych (SITC 3)⁵⁵. Jeśli jednak wyłączymy paliwa, wówczas okaże się, że import strefy euro z pozostałych krajów UE-15 rósł w tempie 3,1% rocznie, w tym z Wielkiej Brytanii w

⁵³ Pozostałe czynniki prawdopodobnie w niejednakowy sposób oddziaływały na handel krajów strefy euro oraz handel Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii – np. choćby ze względu na mniejsze znaczenie w pozostałych krajach UE-15 handlu z nowymi krajami członkowskimi czy większy udział paliw w eksporcie tej grupy krajów.

⁵⁴ Dania i Wielka Brytania przystąpiły do Wspólnot Europejskich w 1973 r., a Szwecja w 1995 r. (w 1972 r. Szwecja, jako członek EFTA, zawarła z WE umowę o wolnym handlu).

⁵⁵ W latach 2004-2006 udział paliw w imporcie strefy euro z Wielkiej Brytanii wynosił średnio 13,4%, a z Danii 9,3%, podczas gdy w handlu wewnątrz UGW – 5,7%. Wielka Brytania jest piątym dostawcą ropy naftowej do strefy euro (po Rosji, Libii, Norwegii i Arabii Saudyjskiej). W latach 1999-2006 z kraju tego pochodziło średnio 7,7% dostaw ogółem (intra + extra) ropy naftowej do strefy euro.

tempie 2,2% (wobec 3,7% z uwzględnieniem paliw), a z Danii w tempie 5,0% (wobec 6,0%). Wyraźne zróżnicowanie dynamiki handlu między krajami strefy euro oraz jej importu z pozostałych krajów UE-15 (oczyszczono z wpływu cen paliw) może wskazywać na stosunkowo duży wpływ wprowadzenia euro na intensyfikację handlu pomiędzy krajami UGW.

Pomimo relatywnie niższej dynamiki wymiany handlowej między UGW a pozostałymi krajami UE-15 (ponad 4% rocznie w latach 1999-2006), W.Brytania, Szwecja i Dania wciąż należą do najważniejszych zewnętrznych partnerów handlowych strefy euro, choć i w tym ujęciu w analizowanym okresie nastąpiła stopniowa marginalizacja ich znaczenia. Średnio w latach 2004-2006 na te trzy kraje przypadało 28,8% zewnętrznego eksportu UGW oraz 22,2% importu, podczas gdy w okresie 1996-1998 udział ten wynosił jeszcze odpowiednio 33,9% i 32,1%. Najważniejszym zewnętrznym partnerem strefy euro (zarówno odbiorcą, jak i dostawcą towarów) pozostaje Wielka Brytania, chociaż jej znaczenie relatywnie zmniejszyło się, podobnie jak Szwecji (która przed wprowadzeniem euro zajmowała czwarte miejsce pod względem wartości eksportu strefy euro i piąte pod względem wartości importu, a obecnie odpowiednio szóste i siódme) i Danii (odpowiednio siódme i dziewiąte oraz jedenaste i dwunaste). Tak więc udział pozostałych krajów UE-15 w imporcie UGW zmniejszał się nie tylko na rzecz krajów strefy euro, ale także na rzecz krajów trzecich, w tym głównie nowych państw członkowskich UE i krajów rozwijających się. Może to oznaczać, że rezygnacja Danii, Szwecji czy W.Brytanii z wprowadzenia euro spowodowała, że dostawy z tych krajów mogą być łatwiej zastępowane przez import z krajów trzecich niż dostawy z krajów UGW.

Analiza zmian importu krajów strefy euro według głównych kategorii ekonomicznych (BEC) wskazuje, że we wszystkich grupach towarowych wzrost handlu pomiędzy krajami UGW był wyższy niż wzrost importu z pozostałych krajów UE-15. Tym samym we wszystkich grupach nastąpiło zmniejszenie się udziału tych krajów jako dostawców do strefy euro. Względnie najsilniej obniżył się ich udział w przywozie dóbr inwestycyjnych oraz dóbr konsumpcyjnych (zwłaszcza nietrwałego użytku). Najmniej straciły one na znaczeniu jako dostawcy dóbr pośrednich, a także części i akcesoriów. Również we wszystkich sekcjach SITC wzrost importu z pozostałych krajów UE-15 był wolniejszy niż dynamika handlu pomiędzy krajami UGW. Największa dysproporcja miała miejsce w imporcie maszyn i urządzeń (SITC 7) oraz produktów chemicznych (SITC 5).

Tablica 21

Udział import z pozostałych krajów UE-15 w imporcie strefy euro z UE-15 i w imporcie zewnętrznym wg głównych kategorii ekonomicznych

	Udział w imporcie strefy euro z UE-15			Udział w imporcie zewnętrznym strefy euro		
	1996-1998	2004-2006	zmiana	1996-1998	2004-2006	zmiana
	(%)	(%)	(pkt proc.)	(%)	(%)	(pkt proc.)
Ogółem	17,9	15,4	-2,4	24,3	18,2	-6,1
Dobra inwestycyjne	20,5	15,5	-5,0	25,5	15,6	-10,0
Dobra inwestycyjne (prócz środków transportu)	23,7	17,4	-6,3	27,5	16,5	-10,9
Środki transportu przemysłowe	9,1	8,3	-0,9	15,4	10,5	-4,9
Zużycie pośrednie	18,2	16,1	-2,1	22,6	17,2	-5,4
Towary zaopatrzeniowe nieprzetworzone	20,4	18,6	-1,8	14,2	15,5	1,3
Towary zaopatrzeniowe przetworzone	15,5	13,4	-2,1	26,4	21,8	-4,6
Paliwa i smary	27,8	24,3	-3,5	10,2	9,9	-0,3
Części i akcesoria	20,9	17,1	-3,8	28,2	20,4	-7,9
Towary konsumpcyjne	15,4	13,6	-1,8	25,6	21,2	-4,3
Żywność i napoje	14,7	12,7	-2,0	33,1	27,4	-5,8
Samochody osobowe i pozostałe środki transportu	12,7	11,0	-1,7	33,3	25,0	-8,3
Towary konsumpcyjne trwałego użytku	17,2	14,4	-2,7	21,7	13,2	-8,5
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	13,6	12,7	-0,9	12,2	10,2	-2,0
Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	21,4	17,4	-4,0	38,4	34,6	-3,7
Pozostale	22,1	23,5	1,5	44,4	37,9	-6,6

Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

We wszystkich krajach strefy euro wzrost importu z pozostałych krajów UE-15 był wolniejszy niż wzrost importu z krajów strefy euro. W rezultacie znaczenie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii (traktowanych łącznie) jako

dostawców, obniżyło się w ostatnich latach we wszystkich krajach UGW bez względu na położenie geograficzne. Udział tych trzech krajów w całkowitym imporcie strefy euro (intra + extra) obniżył się z 11,5% średnio w latach 1996-1998 do 9,1% średnio w latach 2004-2006 (tj. o 2,4 pkt proc.). Najbardziej zmniejszył się w imporcie Finlandii (o 4,4 pkt proc.), Holandii (o 3,8 pkt proc.) i Grecji (o 3,5 pkt proc.). Pozostałe trzy kraje UE-15 największą rolę odgrywają w imporcie Irlandii (średnio w latach 2004-2006 na kraje te przypadają 39,3% irlandzkiego importu ogółem, w tym 37,0% stanowił import z Wielkiej Brytanii) i Finlandii (23,3%, w tym 14,0% ze Szwecji). W pozostałych krajach strefy euro udział ten był znacznie mniejszy i wynosił od 9,5% (Niemcy) do 3,8% (Austria).

Również dynamika eksportu do pozostałych krajów UE-15 była w latach 1999-2006 w większości krajów strefy euro niższa niż dynamika sprzedaży do krajów UGW, chociaż średnio wzrost gospodarczy w krajach pozostających poza strefą euro był w tym okresie wyższy niż w UGW⁵⁶. W efekcie w większości krajów strefy euro nastąpił spadek znaczenia pozostałych trzech krajów UE-15 w eksporcie, najsilniejszy w tych krajach, gdzie udział pozostających poza UGW krajów był najwyższy, a więc w Irlandii (o 6,6 pkt proc.), Portugalii (o 5,6 pkt proc.) i Finlandii (o 3,1 pkt proc.).

Trudno jest na podstawie dostępnych danych ocenić, jaki wpływ na relatywnie słabszą dynamikę eksportu Danii, Szwecji, a zwłaszcza Wielkiej Brytanii do UGW miało wprowadzenie euro. Ich udział w imporcie strefy euro zmniejszał się bowiem nie tylko na rzecz krajów UGW, ale także na rzecz krajów trzecich. Te trzy kraje pozostające poza strefą euro, to kraje wysoko rozwinięte, o dużym udziale w eksporcie *high-tech* (większym niż średnio w krajach strefy euro), a zatem prawdopodobnie bardziej narażone na konkurencję ze strony Chin niż generalnie kraje UGW. O niższej dynamice importu z tych krajów mogły zdecydować też inne czynniki (kraje te w mniejszym stopniu przenosiły produkcję na zewnątrz UE-15, a więc stawały się mniej konkurencyjne, względem tych, które dokonały delokalizacji znacznej części produkcji).

Pewnej marginalizacji znaczenia tych trzech krajów UE-15 w handlu strefy euro, towarzyszyło ponadto znaczące pogłębienie się ujemnego salda ich obrotów handlowych ze strefą euro, na co wpłynęło przede wszystkim duże zwiększenie deficytu w Wielkiej Brytanii⁵⁷.

⁵⁶ W latach 1999-2006 produkt krajowy brutto w pozostających poza UGW trzech krajach UE-15 rósł średnio w tempie 2,8% rocznie (w strefie euro – 2,1%). Najwyższą dynamiką wzrostu gospodarczego odznaczała się Szwecja (gdzie PKB w tym okresie rósł średnio o 3,2% rocznie) i Wielka Brytania (2,8%). W Danii wzrost gospodarczy (o 1,8%) był wolniejszy niż średnio w strefie euro.

⁵⁷ Na wyniki tych trzech krajów bardzo znacząco wpływa sytuacja Wielkiej Brytanii, na którą przypada blisko 2/3 eksportu ogółem tych trzech krajów i 70% ich eksportu do strefy euro.

11. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel w strefie euro

Statystyki UNCTAD wskazują, że ponad 30% przedsiębiorstw macierzystych korporacji wielonarodowych zlokalizowanych jest w krajach strefy euro⁵⁸. Tak więc ich znaczenie w tworzeniu PKB strefy euro jest większe niż średnio w pozostałych krajach rozwiniętych. Strefa euro jest także największym eksporterem, jak i importerem kapitału w gospodarce światowej⁵⁹. Biorąc jednak pod uwagę, że dominującym kierunkiem przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest sektor finansowy, wpływ inwestycji na handel strefy euro jest mniejszy niż mogłoby to wynikać z rozmiarów inwestycji, zwłaszcza w ramach dokonywanych w ostatnich latach dużych fuzji i przejęć. Niemniej jednak dane statystyczne wskazują w okresie objętym analizą na znaczący wzrost stopnia internacjonalizacji procesów produkcyjnych w strefie euro.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne należą współcześnie do najważniejszych determinant handlu światowego. W stosunkowo krótkim okresie przyczyniły się one do zwielokrotnienia obrotów handlu międzynarodowego. Szczególne znaczenie w tym względzie ma działalność korporacji wielonarodowych, których rola w gospodarce światowej systematycznie się zwiększa⁶⁰. W wyniku rosnącej skali fuzji i przejęć jesteśmy świadkami znaczącego wzrostu intensyfikacji powiązań kapitałowych i handlowych zarówno pomiędzy krajami rozwiniętymi, jak i między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się (ostatnio również pomiędzy krajami rozwijającymi się). Efektem zwiększającej się roli korporacji wielonarodowych jest rosnący stopień umiędzynarodowienia procesów produkcyjnych. Strategie korporacji wielonarodowych prowadzą bowiem do przenoszenia części lub całości produkcji poza kraje macierzyste. Delokalizację produkcji znacząco ułatwia dokonujący się postęp zarówno techniczny, jak i komunikacyjny.

Z punktu widzenia wpływu międzynarodowych przepływów kapitałowych na handel ważne jest rozróżnienie dwóch podstawowych form inwestycji zagranicznych – inwestycji horyzontalnych oraz inwestycji wertykalnych. Inwestycje horyzontalne polegają na przeniesieniu całego procesu produkcji z kraju macierzystego do kraju przyjmującego kapitał. Działanie takie może mieć na celu ominięcie wysokich barier celnych i/lub wysokich kosztów transportu. W takim przypadku można mówić o substytucyjnym charakterze inwestycji wobec handlu.

Znacznie większą rolę we współczesnej gospodarce odgrywają inwestycje wertykalne. Ich istota polega na dzieleniu (fragmentaryzacji) procesów produkcyjnych przez korporacje wielonarodowe na etapy lokalizowane w innych krajach. Korporacje wielonarodowe dążą do maksymalizacji efektywności wykorzystując występujące między krajami różnice w kosztach poszczególnych czynników produkcji. Ogólnie rzecz biorąc, poszczególne etapy produkcji są przenoszone do krajów o niższych kosztach (np. działalność pracochłonna prowadzi się w krajach o niskich kosztach pracy). Natomiast w przedsiębiorstwie w kraju macierzystym o wysokich kosztach wysoko wykwalifikowanej siły roboczej oraz dużych nakładach na badania i rozwój często powstaje produkt finalny.

Tak więc inwestycje wertykalne prowadzą do wzrostu handlu (efektem fragmentaryzacji produkcji jest wzrost znaczenia w handlu dóbr pośrednich, a więc różnego rodzaju części, elementów i podzespołów)⁶¹, a przede wszystkim do zwiększenia konkurencyjności produkcji.

Jednym z najistotniejszych przejawów zwiększania się stopnia umiędzynarodowienia produkcji jest wzrost importochłonności eksportu, wynikający z fragmentaryzacji procesu produkcji. Pokazują to badania prowadzone na podstawie tablic przepływów międzygałęziowych⁶². Co prawda tablica przepływów międzygałęziowych dla strefy euro nie istnieje, jednak z szacunków dokonanych dla niektórych krajów, które wytwarzają łącznie 60% PKB strefy euro (Niemcy, Włochy, Holandia, Austria i Finlandia) wynika, że proces ten w ostatnich latach przybiera na znaczeniu. Wyniki tych badań wskazują, że importochłonność eksportu w strefie euro zwiększyła się z 37,6% w 1995 r. do 44,2% w 2000 r.⁶³ Wzrost importochłonności nastąpił nie tylko w strefie euro, ale

⁵⁸ World Investment Report 2007, UNCTAD.

⁵⁹ Wartość inwestycji bezpośrednich ogółem stanowi około 30% PKB krajów UGW. Najważniejszym kierunkiem inwestycji krajów UGW są kraje strefy euro. W latach 2001–2006 wartość inwestycji zagranicznych skierowanych do krajów UGW stanowiła średnio ponad połowę wszystkich zagranicznych inwestycji strefy euro (55,8%). Najważniejszym kierunkiem inwestowania poza strefą euro pozostają kraje rozwinięte, a zwłaszcza USA. Ich udział w ostatnich latach zmniejsza się jednak w wyniku dynamicznego napływu inwestycji do tzw. krajów transformacji oraz krajów rozwijających się. Na początku XXI w. najwyższą dynamiką charakteryzował się napływ inwestycji do nowych krajów członkowskich UE, Chin, krajów WNP i krajów Europy Południowo-Wschodniej.

⁶⁰ W 2006 r. na świecie istniało 78,4 tys. firm wielonarodowych działających za pośrednictwem swoich blisko 780 tys. filii zagranicznych (World Investment Report 2007, UNCTAD). Wartość produkcji wytworzonej przez filie firm wielonarodowych szacuje się na około 10% światowego produktu krajowego brutto oraz 1/3 światowego eksportu.

⁶¹ W efekcie w statystykach światowego handlu możemy zaobserwować szybki wzrost udziału dóbr pośrednich. Dynamika ich obrotów jest współcześnie znacznie wyższa niż dynamika handlu produktami gotowymi, a jednocześnie w handel dobrami pośrednimi angażuje się coraz więcej krajów.

⁶² Task Force of the Monetary Policy Committee of the ESCB, Competitiveness and the export performance of the euro area, Occasional papers EBC, No. 30/2005.

⁶³ Wzrost importochłonności eksportu oznacza jednoczesne obniżenie się wartości dodanej z 62,4% do 55,8%. Związany z tym spadek wzrostu PKB w strefie euro został jednak zrekomensowany relatywnie dużym wzrostem obrotów handlowych. Tym samym udział eksportu netto we wzroście PKB strefy euro pozostaje w średnim okresie na relatywnie stałym poziomie.

również we wszystkich krajach, których to badanie dotyczyło. Jednak dynamika tego procesu w poszczególnych krajach UGW była różna. Najwyższy wzrost importochłonności w latach 1995-2000 nastąpił w Niemczech⁶⁴ (o 8,1 pkt proc.), podczas gdy najniższy we Włoszech (3,8 pkt proc.). Inną istotną obserwacją wynikającą z badań jest to, że w produkcji eksportowej silniej rósł udział importu pochodzącego z krajów trzecich niż z krajów strefy euro.

Wzrost stopnia internacjonalizacji produkcji w ostatnich latach był wynikiem zwiększenia się wertykalnych BIZ w efekcie poszukiwania przez korporacje wielonarodowe nowych lokalizacji, dla różnych etapów realizowanych procesów produkcyjnych, w krajach o niższych placach w celu zwiększenia efektywności i redukcji kosztów. Ta forma bezpośrednich inwestycji zagranicznych przynosi ważne efekty dla handlu i konkurencyjności kraju z którego pochodzą inwestycje, jak również wzmacnia zdolności technologiczne gospodarki i sektorową strukturę eksportu kraju przyjmującego inwestycje, gdzie może także prowadzić do wzrostu produktywności i konkurencyjności.

W statystykach handlu zagranicznego zjawisko fragmentaryzacji procesów produkcji znajduje odzwierciedlenie w rosnącym udziale dóbr pośrednich. W celu przedstawienia tendencji oraz ich dynamiki i zmian jakościowych, jakie powoduje handel wewnątrz korporacyjny (*intra-firm trade*) wydaje się celowe wyodrębnić z tej grupy produktów dwóch kategorii, a więc części i akcesoriów do dóbr inwestycyjnych (BEC 420) oraz części i akcesoriów do środków transportu (BEC 530)⁶⁵. Trzeba jednak zaznaczyć, że nie odzwierciedla to w pełni skali tego zjawiska. Uwzględniając tylko te dwie kategorie produktów zawężamy analizę głównie do działalności korporacji, które koncentrują się zwłaszcza na produkcji wyrobów klasyfikowanych jako maszyny i sprzęt transportowy⁶⁶. Produkty klasyfikowane w obu tych kategoriach wykorzystywane są przede wszystkim w produkcji dóbr inwestycyjnych (BEC 410), samochodów osobowych (BEC 510) oraz dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku (BEC 610).

Dynamika handlu częściami i akcesoriami strefy euro z krajami trzecimi była w latach 1999-2006 wyższa (średnioroczny wzrost eksportu w tym okresie wyniósł 7,1%, a importu 6,0%) niż dynamika obrotów realizowanych pomiędzy krajami UGW (w tym okresie handel wewnątrz strefy euro zwiększał się średnio o 4,8% rocznie). Tak więc działalność korporacji wielonarodowych może być kolejnym czynnikiem (obok rozszerzania procesu integracji, wyższego wzrostu gospodarczego w otoczeniu zewnętrznym, wzrostu cen surowców, przede wszystkim ropy naftowej, wzrostu znaczenia nowych uczestników w handlu międzynarodowym), który tłumaczy szybszy wzrost obrotów handlowych z krajami trzecimi wobec realizowanych pomiędzy krajami UGW po wprowadzeniu wspólnej waluty.

Nadal jednak najważniejszym dla krajów UGW kierunkiem eksportu i importu części oraz akcesoriów pozostaje strefa euro, chociaż wzajemne obroty w tych grupach towarowych straciły na znaczeniu bardziej niż w przypadku pozostałych grup towarowych traktowanych łącznie. O ile bowiem przed wprowadzeniem wspólnej waluty (średnio w latach 1996-1998) na strefę euro przypadało jeszcze 47,0% eksportu części i akcesoriów oraz 52,2% eksportu pozostałych grup towarowych, to już w trzech ostatnich latach (2004-2006) udział strefy euro obniżył się w eksporcie części o 3 pkt proc. do 44%, podczas gdy w eksporcie pozostałych grup towarowych jedynie o 0,7 pkt proc. do 51,5%.

Jednocześnie nastąpiło także obniżenie udziału pozostałych grup krajów rozwiniętych, a więc pozostałych krajów UE-15 (Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii), krajów EFTA oraz pozaeuropejskich krajów rozwiniętych⁶⁷, na rzecz wzrostu znaczenia nowych państw członkowskich, azjatyckich krajów rozwijających się, krajów Europy Południowo-Wschodniej oraz WNP, które były najważniejszym kierunkiem delokalizacji produkcji. Było to zatem zbieżne z dynamiką przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (dynamika napływu kapitału do tych regionów należała bowiem w okresie objętym analizą do najwyższych). Delokalizacja produkcji do tych regionów (oprócz krajów WNP) była w dużej mierze przyczyną wysokiej dynamiki importu strefy euro z tych re-

⁶⁴ Badania Federalnego Urzędu Statystycznego wskazują na dalszy wzrost udziału importu w eksporcie. W 2005 r. wyniósł on 43,5% (7th OECD International Trade Statistics expert Meeting ITS and OECD-Eurostat Meeting of Experts in trade in services Statistics, OECD, 31 sierpnia 2006 r.)

⁶⁵ Średnio w latach 2004-2006 udział obu tych kategorii w handlu pomiędzy krajami UGW wyniósł 14,4% całości obrotów handlowych, podczas gdy udział wszystkich grup obejmujących dobra pośrednie (z wyłączeniem paliw) był ponad trzykrotnie większy.

⁶⁶ Takie ujęcie nie uwzględnia m.in. korporacji działających w przemyśle chemicznym, który obok przemysłu maszyn i sprzętu transportowego należy do najważniejszych sektorów pod względem międzynarodowych przepływów kapitałowych w przetwórstwie przemysłowym.

⁶⁷ Części mają nadal duże znaczenie w imporcie z pozaeuropejskich krajów rozwiniętych (największe w grupie krajów rozwiniętych), co świadczy o dużych powiązaniach pomiędzy strefą euro a tą grupą krajów, a zwłaszcza Japonią (gdzie w latach 2004-2006 części stanowiły średnio 30,0% importu z tego kraju) i USA (23,7%).

gionów w latach 1999-2006 (wzrost importu części ze wszystkich tych regionów był silniejszy niż wzrost importu pozostałych grup towarów). *De facto* przyczyniała się ona w istotny sposób do dynamizowania eksportu z tych regionów

Regionem, którego udział w handlu częściami i akcesoriami strefy euro w okresie objętym analizą zwiększył się najbardziej (licząc w pkt proc.) były nowe państwa członkowskie UE. W latach 2004-2006, a więc już po przystąpieniu tej grupy krajów do Unii Europejskiej, przypadła na nie przeciętnie 8,8% wartości handlu częściami i akcesoriami strefy euro (w latach 1996-1998 około 4,9%). W imporcie ogółem z tej grupy krajów nastąpił dość duży wzrost udziału części i akcesoriów (w latach 2004-2006 stanowiły one średnio ponad ¼ importu z tego kierunku). Wyższa dynamika importu niż eksportu części była związana z tworzeniem przez korporacje łańcuchów produkcyjnych pomiędzy krajami Europy Środkowej i Wschodniej (prowadziło to do intensyfikacji handlu częściami pomiędzy krajami tego regionu).

Wyższą dynamiką w handlu częściami, w porównaniu z nowymi państwami członkowskimi, charakteryzowała się wymiana strefy euro z krajami Europy Południowo-Wschodniej i krajami WNP. Wynikało to z przesunięcia w czasie procesów zachodzących w tych gospodarkach (liberalizacji i prywatyzacji) oraz objęcia tych krajów procesem integracji europejskiej. W przypadku gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej najbardziej intensywny proces liberalizacji i prywatyzacji (podobnie jak i integracji z Unią Europejską) oraz napływu do nich kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Europy Zachodniej przypadł bowiem na początek lat dziewięćdziesiątych. Natomiast w przypadku krajów Europy Południowo-Wschodniej czy WNP ze względu na późniejszy proces otwierania się ich gospodarek dynamika tego zjawiska jest obecnie większa.

W handlu częściami i akcesoriami strefy euro w omawianym okresie zwiększył się także udział azjatyckich krajów rozwijających się, chociaż dynamika obrotów była w tym przypadku wolniejsza niż wcześniej omawianych regionów.

Tablica 22

Eksport strefy euro części i akcesoriów (BEC 420 i BEC 430) wg głównych grup krajów

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Ogółem	248,6	408,0	100,0	100,0	5,9
strefa euro	116,9	180,1	47,0	44,1	4,8
kraje trzecie	131,7	227,9	53,0	55,9	6,8
Pozostałe kraje Unii Europejskiej	45,0	77,4	18,1	19,0	6,4
pozostałe kraje UE-15	31,1	41,8	12,5	10,3	3,2
nowe kraje członkowskie UE	14,0	35,6	5,6	8,7	11,1
Kraje spoza Unii Europejskiej	86,6	150,5	34,9	36,9	7,0
kraje rozwinięte	36,0	55,1	14,5	13,5	4,2
EFTA	7,1	10,4	2,8	2,5	4,4
kraje pozaeuropejskie	28,9	44,7	11,6	10,9	4,1
kraje Europy Południowo-Wschodniej	1,4	5,1	0,6	1,3	17,8
kraje Wspólnoty Niepodległych Państw	2,3	7,8	0,9	1,9	18,8
kraje rozwijające się	44,8	81,7	18,0	20,0	8,2
kraje Afryki	7,5	12,5	3,0	3,1	6,2
kraje Ameryki Łacińskiej	8,9	12,1	3,6	3,0	3,1
kraje Bliskiego Wschodu	8,4	18,9	3,4	4,6	10,2
kraje Azji	19,8	37,8	8,0	9,3	10,1
kraje Oceanii	0,1	0,2	0,0	0,0	7,4

Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

Dane na temat udziału części i akcesoriów w handlu krajów strefy euro zdają się potwierdzać wyniki badań przeprowadzonych na podstawie tablic przepływów międzygałęziowych. Mierzac stopień zaangażowania danego kraju w międzynarodowy podział pracy udziałem części i akcesoriów w jego handlu zagranicznym można powiedzieć, że najwyższym stopniem internacjonalizacji produkcji spośród krajów strefy euro charakteryzują się Niemcy, w których w latach 2004-2006 części i akcesoria stanowiły 20% całego handlu (tzn. łącznie eksportu i importu zarówno w ramach UGW, jak i krajów trzecich) i Austria. Najmniejsze natomiast znaczenie części i

akcesoria mają w handlu Grecji oraz traktowanych łącznie Belgii i Luksemburga. Wzrost udziału części i akcesoriów w handlu zagranicznym w latach 2004–2006 w porównaniu z okresem bezpośrednio poprzedzającym utworzenie UGW nastąpił jedynie w Niemczech (o 0,3 pkt proc.) i w Portugalii (o 1,1 pkt proc.). Natomiast w pozostałych krajach następował jego spadek. W Niemczech wzrost wystąpił po stronie importu, w Portugalii natomiast po stronie eksportu.

O stopniu zaangażowania poszczególnych krajów strefy euro w handel częściami i akcesoriami może świadczyć także relacja udziału danego kraju w handlu tą grupą towarów do udziału w handlu ogółem w strefie euro. Również i w tym przypadku relacja ta jest najkorzystniejsza dla Niemiec (udział Niemiec w handlu częściami i akcesoriami strefy euro jest o ponad 25% większy niż w handlu ogółem). Jeszcze większe znaczenie mają Niemcy w przypadku importu części i akcesoriów z krajów trzecich (stanowi on bowiem prawie 40% importu krajów UGW). W imporcie z nowych państw członkowskich można mówić o dużej dominacji Niemiec (niemiecki import stanowi ponad 60% importu UGW).

Niemcy zwiększyły jednocześnie istotnie swoje udziały w handlu wewnątrz strefy euro w zakresie dóbr gotowych, a więc dóbr inwestycyjnych, samochodów i towarów konsumpcyjnych trwałego użytku. Oznacza to zatem, że korporacje niemieckie lokując poszczególne etapy produkcji w krajach trzecich (w tym przede wszystkim w krajach Europy Środkowej i Wschodniej) zwiększyły znacznie swoje przewagi konkurencyjne względem pozostałych eksporterów w strefie euro. Ponadto znacznie niższa dynamika w niemieckim imporcie części i akcesoriów z pozostałych krajów strefy euro, w porównaniu z krajami trzecimi, może sugerować, że część etapów produkcyjnych, które korporacje niemieckie realizowały dotąd w krajach strefy euro została przeniesiona poza obszar UGW, głównie do krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

Dane o strukturze handlu zagranicznego wg głównych kategorii ekonomicznych (BEC – *Broad Economic Categories*) nie odpowiadają wprost na pytanie o skalę i charakter tego zjawiska, jednak na ich podstawie możemy różnić najważniejsze modele internacjonalizacji produkcji.

Tablica 23
Import części i akcesoriów strefy euro (BEC) wg głównych grup krajów

	Wartość		Udział		Średnie roczne zmiany
	1996-1998	2004-2006	1996-1998	2004-2006	1999-2006
	(mld EUR)	(mld EUR)	(%)	(%)	(%)
Ogółem	226,4	363,3	100,0	100,0	5,3
strefa euro	117,0	180,2	51,7	49,6	4,8
kraje trzecie	109,4	183,1	48,3	50,4	5,8
Pozostałe kraje Unii Europejskiej	40,0	69,7	17,7	19,2	5,9
pozostałe kraje UE-15	30,9	37,3	13,6	10,3	1,2
nowe kraje członkowskie UE	9,1	32,4	4,0	8,9	14,8
Kraje spoza Unii Europejskiej	69,4	113,5	30,7	31,2	5,7
kraje rozwinięte	45,0	55,0	19,9	15,1	1,6
EFTA	5,8	7,8	2,6	2,1	3,4
kraje pozaeuropejskie	39,2	47,2	17,3	13,0	1,4
kraje Europy Południowo-Wschodniej	0,6	3,4	0,3	0,9	24,2
kraje Wspólnoty Niepodległych Państw	0,2	0,6	0,1	0,2	13,1
kraje rozwijające się	20,5	54,0	9,1	14,9	11,9
kraje Afryki	1,1	2,8	0,5	0,8	11,0
kraje Ameryki Łacińskiej	1,4	3,7	0,6	1,0	10,9
kraje Bliskiego Wschodu	1,7	4,2	0,7	1,2	10,6
kraje Azji	16,4	43,2	7,2	11,9	12,2
kraje Oceanii	0,0	0,0	0,0	0,0	5,9

Źródło: Obliczenie własne na podstawie danych EUROSTAT-Comext.

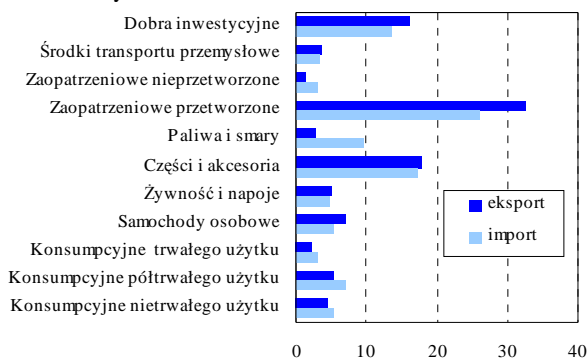
W przypadku krajów, gdzie eksport części i akcesoriów jest zdecydowanie wyższy niż import (a ponadto niewielki jest udział produktów gotowych w eksporcie) można założyć, że korporacje rozpoczynają w tych krajach proces produkcyjny, natomiast produkt finalny montowany jest już w innych krajach i jednocześnie stamtąd

eksportowany na rynki krajów trzecich⁶⁸. Taka struktura handlu częściami może wynikać np. z dużych odległości dzielących przedsiębiorstwa macierzyste i filie. Przykładem dominacji takiej formy internacjonalizacji produkcji są Włochy⁶⁹.

W przypadku krajów, w których udział części i akcesoriów w imporcie jest znacznie większy niż w eksporcie (i jednocześnie w eksporcie relatywnie duży jest udział produktów gotowych) kraj macierzysty znajduje się na końcu łańcucha procesu produkcyjnego. Przykładem jest Finlandia. Kolejnym przykładem są kraje o relatywnie dużym udziale części i akcesoriów zarówno w eksporcie, jak i imporcie i jednocześnie dużym udziale wyrobów gotowych w eksporcie. Może to oznaczać, że w tym kraju rozpoczyna się i kończy proces zinternacjonalizowanej produkcji. Wydaje się, że taka sytuacja będzie charakterystyczna dla krajów o dużych nakładach na badania i rozwój. Przykładem kraju o takiej strukturze handlu są Niemcy.

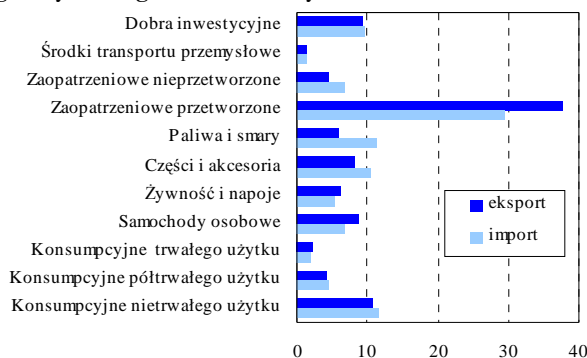
Czwarty podstawowy model internacjonalizacji produkcji reprezentują kraje, które stanowią etap w procesie produkcji, a więc odznaczają się wysokim udziałem części i akcesoriów zarówno w eksporcie, jak i w imporcie, natomiast relatywnie niewielkie znaczenie ma eksport produktów gotowych. Przykład takiego modelu jest Portugalia.

Wykres 16
Struktura handlu zagranicznego Austrii wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



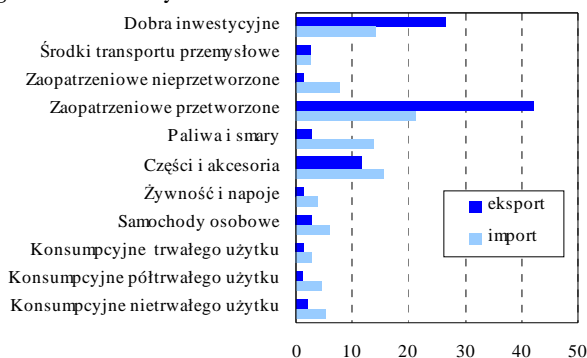
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 17
Struktura handlu zagranicznego Belgii (i Luksemburga) wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



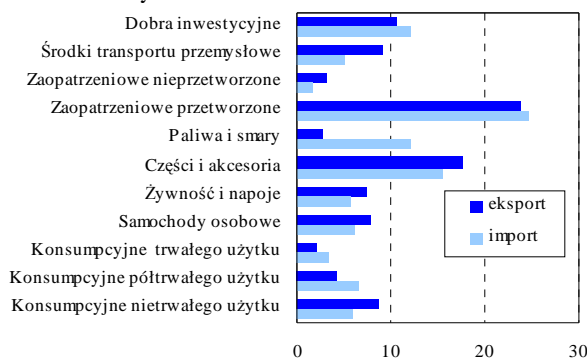
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 18
Struktura handlu zagranicznego Finlandii wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 19
Struktura handlu zagranicznego Francji wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



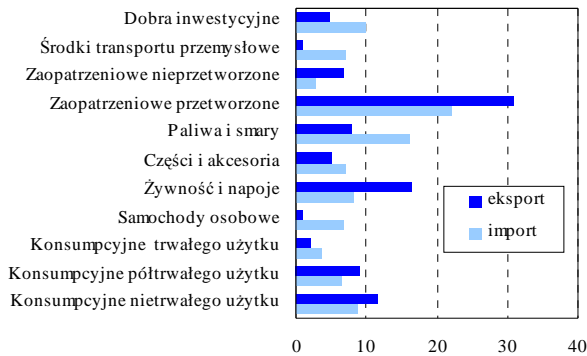
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

⁶⁸ W takim modelu internacjonalizacji procesów produkcyjnych, rozwój eksportu produktów finalnych (zwłaszcza z sektorów zaawansowanych technologicznie) przez filię zagraniczną związany jest z transferem technologii do kraju przyjmującego inwestycję.

⁶⁹ Dane o eksporcie i imporcie części we Włoszech, potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych na podstawie tablicy przepływów międzygaleziowych. Wynika z nich, że wzrost importochłonności w tym kraju był względnie niski w porównaniu z innymi krajami strefy euro. Może to oznaczać, że „włoskie produkty gotowe” są w większej części niż w innych krajach UGW, wytwarzane poza granicami (np. w Chinach). Takie zjawisko powoduje jednoczesny spadek udziału tego kraju zarówno w handlu pomiędzy krajami strefy euro, jak i szerzej w eksporcie światowym.

Wykres 20

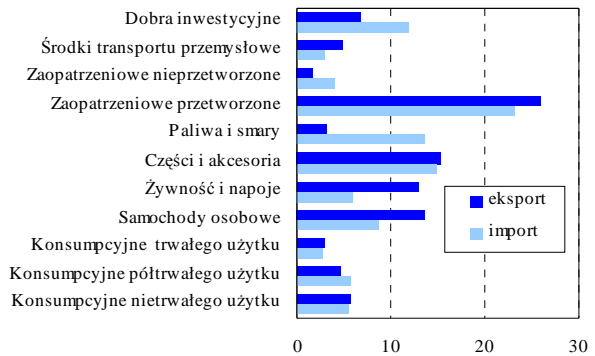
Struktura handlu zagranicznego Grecji wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 21

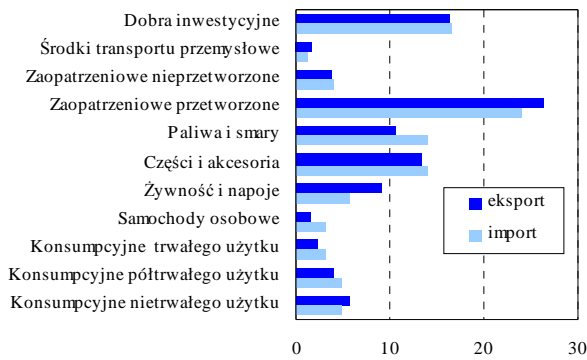
Struktura handlu zagranicznego Hiszpanii wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 22

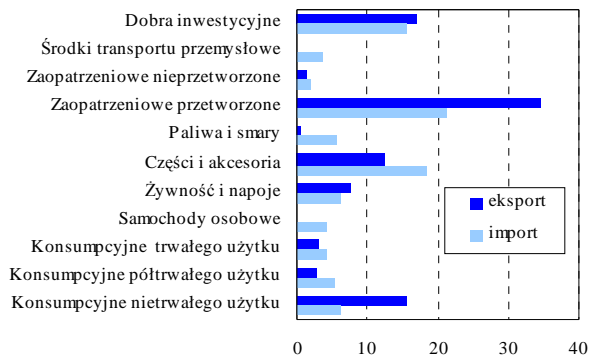
Struktura handlu zagranicznego Holandii wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 23

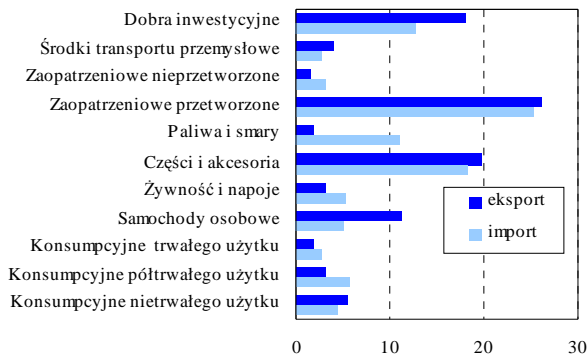
Struktura handlu zagranicznego Irlandii wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 24

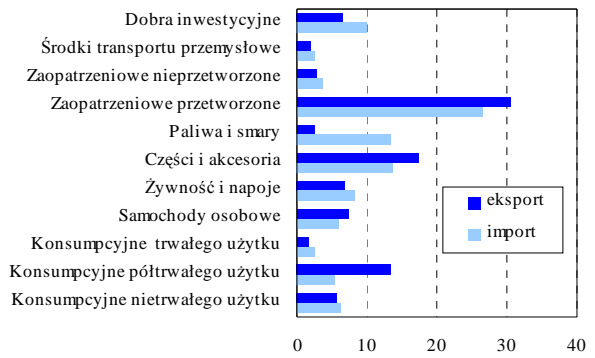
Struktura handlu zagranicznego Niemiec wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



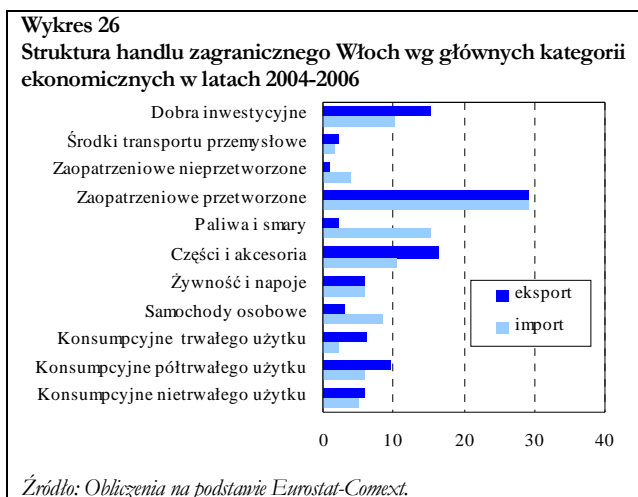
Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.

Wykres 25

Struktura handlu zagranicznego Portugalii wg głównych kategorii ekonomicznych w latach 2004-2006



Źródło: Obliczenia na podstawie Eurostat-Comext.



Z punktu widzenia przystąpienia Polski do strefy euro⁷⁰, która uczestniczy w międzynarodowym podziale pracy w znacznej mierze jako jeden z pośrednich etapów łańcucha procesu produkcji (na co wskazuje duży udział części i akcesoriów zarówno w eksporcie, jak i imporcie), ciekawy wydaje się zwłaszcza przypadek Portugalii. Dynamika eksportu i importu po utworzeniu UGW była w tym kraju wyższa niż średnia w całej strefie euro, a ponadto udział części i akcesoriów w eksporcie (silniej) i imporcie się zwiększył. Portugalia była też jedynym krajem UGW, w którym udział strefy euro w handlu zagranicznym wzrósł po wprowadzeniu wspólnej waluty, na co istotny wpływ mogło mieć zwiększenie roli tego kraju w internacjonalizacji produkcji tego ugrupowania. Udział strefy euro znacznie zwiększył się w imporcie części i akcesoriów, w eksporcie nastąpiła natomiast tendencja spadkowa. Taka sytuacja może oznaczać, że Portugalia w coraz większym stopniu uczestniczy w łańcuchu produkcji, który wykracza poza kraje UGW. W strukturze portugalskiego eksportu części i akcesoriów nastąpiły w tym czasie przesunięcia w kierunku azjatyckich krajów rozwijających się i nowych państw członkowskich UE.

Z przedstawionych powyżej tendencji może wynikać, że realna konwergencja prowadząca do wyrównywania się poziomów kosztów produkcji, jaka następuje w ugrupowaniu integracyjnym nie sprzyja zarówno całkowitemu przenoszeniu produkcji (inwestycjom horyzontalnym), jak i jej fragmentaryzacji w ramach tego ugrupowania.

Tak więc, w poszukiwaniu lokalizacji o niższych kosztach poszczególnych czynników produkcji (a zwłaszcza pracy), korporacje wielonarodowe przenoszą produkcję poza obszar unii gospodarczej i walutowej. Wraz z rozwojem postępu technicznego można się spodziewać, że do międzynarodowego podziału pracy mogą być włączane kraje coraz bardziej odległe od głównych centrów światowej gospodarki.

⁷⁰ Według danych Eurostatu, w Polsce w latach 2004-2006 udział części i akcesoriów w handlu zagranicznym wyniósł 17,6%. Większe znaczenie międzynarodowy podział pracy miał w handlu pozostałych krajów Europy Środkowej – na Węgrzech (29,7%), w Czechach (24,0%) oraz na Słowacji (20,8%).

12. Wnioski

Pobieżna analiza handlu strefy euro może poddawać w wątpliwość pozytywny wpływ wprowadzenia wspólnej waluty na dynamikę handlu państw unii gospodarczej i walutowej. Z jednej strony bowiem handel strefy euro rósł od roku 1999 wolniej niż handel światowy, z drugiej – obroty pomiędzy krajami UGW (a więc ta część handlu strefy euro, na którą utworzenie unii walutowej – przynajmniej zgodnie z teorią – powinno mieć największy wpływ) odznaczały się niższą dynamiką niż handel z krajami trzecimi.

Jednak jeśli wyłączymy z analizy grupy towarowe, które w okresie objętym badaniem pozostawały pod silnym wpływem czynników zewnętrznych (zwłaszcza zmian w geografii ekonomicznej świata, wzrostu znaczenia korporacji wielonarodowych w światowym handlu, silnego wzrost cen surowców czy rozszerzania się procesów integracyjnych w Europie) oraz ograniczymy jej zakres do grupy krajów rozwiniętych, wówczas okaże się że handel wewnętrzny w strefie euro rósł w zbliżonym tempie jak wymiana z krajami trzecimi, a ogólnie obroty handlowe państw UGW rosły szybciej niż pozostałych krajów rozwiniętych. Ponadto po wprowadzeniu euro eksport okazał się istotnym czynnikiem wzrostu gospodarczego w państwach UGW.

Trudno jest jednak ocenić w jakim stopniu na relatywnie dobre wyniki handlu w strefie euro wpłynęło wprowadzenie wspólnej waluty. Analiza zmian strukturalnych, podobnie jak wyniki wielu badań, prowadzą do wniosku, że wprowadzenie euro miało pozytywny wpływ na handel państw UGW chociaż okazał się on słabszy niż pozostałych determinant handlu. Sytuację taką w dużym stopniu tłumaczy bardzo zaawansowany poziom integracji krajów strefy euro. Daleko posunięta liberalizacja przepływów towarowych dokonana w ramach unii celnej i jednolitego rynku powodowała, że stosunkowo mniejsze znaczenie jako bariera w handlu miało funkcjonowanie odrębnych walut narodowych. Zwłaszcza, że waluty krajów członkowskich objęte były przez dwadzieścia lat (1979-1998) mechanizmem stabilizacji wzajemnych kursów (ERM). Jednocześnie współczesne powiązania ekonomiczne strefy euro z jej otoczeniem zewnętrznym są znacznie silniejsze niż w poprzednich dekadach.

Chociaż wahania kursowe w krajach, które utworzyły strefę euro nie miały istotnego znaczenia, szereg ostatnich badań wskazuje, że największą korzyścią dla przedsiębiorstw krajów strefy euro wynikającą z wprowadzenia wspólnej waluty było wyeliminowanie niepewności co do kształtowania się kursów walutowych na obszarze unii walutowej (a także w dużej mierze w handlu między strefą euro a krajami trzecimi). Obecnie w euro fakturowane jest ok. 80% eksportu państw UGW. Tak wysoki udział waluty europejskiej powoduje, że opłacalność transakcji zagranicznych stała się znacznie bardziej przewidywalna zapewniając większą swobodę i dynamikę prowadzenia działalności gospodarczej. W konsekwencji po wprowadzeniu euro o wiele więcej przedsiębiorstw skłonnych jest podejmować działalność w sferze handlu zagranicznego, podczas gdy wcześniej wśród największych trudności w prowadzeniu tej działalności wskazywali oni bariery związane ze zmiennością kursów. Utworzenie unii gospodarczej i walutowej znalazło odzwierciedlenie we wzroście udziału eksporterów wśród ogółu przedsiębiorstw (głównie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw). Wydaje się, że zjawisko to jest najbardziej korzystne dla małych krajów, gdzie udział waluty krajowej w fakturowaniu handlu zagranicznego był wcześniej najmniejszy.

W przypadku krajów Europy Środkowej i Wschodniej efekty te mogą przyczyniać się w większym stopniu do kreacji handlu niż w krajach Europy Zachodniej. Wynika to zarówno z niskiego udziału walut krajowych w fakturowaniu handlu zagranicznego (na podstawie danych EBC można oszacować, że stanowią one mniej niż 10%), jak i dominującej tendencji do aprecjacji walut tego regionu. Można oczekiwać, że podobnie jak w państwach UGW również w nowych krajach przystępujących do strefy euro nastąpi wzrost udziału firm zaangażowanych w międzynarodowy podział pracy.

Według badań Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur eksporterzy stanowili w 2005 r. 48% ogólnej liczby polskich przedsiębiorstw⁷¹. Udział eksporterów wśród ogółu przedsiębiorstw jest więc w Polsce generalnie niższy zarówno w porównaniu z państwami UGW, jak i nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej. Jednocześnie badania NBP wskazują, że największą barierą w prowadzeniu działalności zagranicznej dla polskich przedsiębiorstw jest zmienność kursu walutowego⁷². Warto także zwrócić uwagę, że już obecnie ponad

⁷¹ Z. Wołodkiewicz-Donimirski i K. Marczewski Kondycja ekonomiczna polskich eksporterów. Wyniki badań sprawozdań finansowych, Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur 2007.

⁷² Katarzyna Puchalska, Koszty dostosowawcze oraz korzyści z wprowadzenia euro dla sektora polskich przedsiębiorstw niefinansowych, NBP 2008. Jednocześnie badania Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur wskazują, że w ostatnich latach nastąpiło pewne obniżenie udziału eksporterów w populacji eksporterów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. O ile bowiem w 2001 r. stanowili oni 32,9% badanej liczby MSP, to w roku 2005 ich udział obniżył się do 30,8% (por. Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2007-2008 – raport roczny, Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur 2008)

70% polskiego eksportu i 60% importu rozliczane jest w euro. Oznacza to, że po przyjęciu euro ryzyko walutowe oraz koszty transakcyjne zostaną wyeliminowane dla dominującej części handlu.

Doświadczenia państw UGW wskazują, że najsilniejszy wzrost eksportu po wprowadzeniu euro nastąpił w krajach, które charakteryzują się najwyższym udziałem strefy euro w handlu. W polskim handlu, podobnie, jak w handlu innych krajów Europy Środkowej, które przystąpiły do Unii w 2004 r. udział strefy euro jest większy niż średnio w państwach UGW. Dlatego również z tego powodu można oczekiwać, że efekt reakcji handlu w przypadku krajów tego regionu prawdopodobnie okaże się silniejszy niż nastąpiło to w dotychczasowych krajach strefy euro.

W ocenie wpływu wprowadzenia wspólnej waluty na handel duże znaczenie może mieć porównanie handlu strefy euro z handlem pozostałych krajów UE-15, które nie przystąpiły do unii walutowej (a więc Danii, Szwecji i W. Brytanii). Porównanie z tą grupą krajów (choć relatywnie niewielką i o silnej dominacji jednego z tych krajów) wydaje się tym bardziej uzasadnione, że poza wprowadzeniem euro nie zmieniły się inne warunki handlu między tymi krajami. Doświadczenia krajów, które pozostały poza strefą euro wskazują na zmniejszanie się roli eksportu jako czynnika wzrostu gospodarczego oraz pogorszenie się salda w handlu zagranicznym. Jednocześnie konsekwencje pozostawania poza UGW dla handlu tych krajów są tym większe im większy jest udział strefy euro w wymianie handlowej. Przed takim problemem stają Polsce eksporterzy, a wraz z przystępowaniem do strefy euro poszczególnych krajów Europy Środkowej i Wschodniej będzie on przybierał na znaczeniu. Eksport z Polski może bowiem stawać się w ten sposób mniej konkurencyjny wobec eksportu z tych krajów EŚW, które przyjęły wspólną walutę.

Literatura

- R.Baldwin i W.Di Nino, Euros and zeros: The common currency effect on trade in new goods, CEPR, Discussion Paper No. 5973, December 2006.
- R.Baldwin, The euro's trade effects, Working papers No. 594, ECB 2006.
- D.Begg i inni, The Consequences of Saying No, An Independent Report into the Economic Consequences of the UK Saying No to the Euro, Commission on the UK Outside the Euro, 2003.
- M.Bun i F.Klaassen, Has the euro increased trade? Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2002-108/2, University of Amsterdam 2002
- M.Bun i F.Klaassen, The Euro Effect on Trade is not as Large as Commonly Thought, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2003-086/2, University of Amsterdam 2004.
- European Central Bank, Competitiveness and the export performance of the euro area, EBC Occasional Paper No. 30, 2005.
- European Central Bank, Review of the international role of the euro, June 2007
- European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, One market, one money - An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union, European Economy No 44/1990.
- European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, EMU after five years, European Economy, Special Report No 1/2004,
- European Commission, Enlargement, two years after:: an economic evaluation, European Economy No 24/2006.
- Eurostat, Panorama of European Union Trade – data 1999-2006, Edition 2007.
- H.Farouqee, Measuring the Trade Effects of EMU, IMF Working Paper, 2004
- J.Fidrmuc, Intraindustry Trade between the EU and the CEECs, Focus on Transition 1/2001, Oesterreichische Nationalbank).
- H.Flam i H.Nordström, Euro effects on the intensive and extensive margins of trade, IIES Seminar Paper No. 750/2007.
- H.Flam i H.Nordström, Trade volume effects of the euro: Aggregate and sector estimates”, IIES Seminar Paper No. 746/2003.
- L.Fontagne i M.Freudenberg, Long-term Trends in Intra-Industry Trade, (w:) red. P.J. Lloyd, Hyun-Hoon Lee, Frontiers of Research in Intra-Industry Trade, 2002.
- J.Frankel i A.Rose, Is EMU More Justifiable Ex Post than Ex Ante?, European Economic Review No 41/1997
- J.Frankel i A.Rose, The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, Economic Journal 108/1998.
- D.Greenaway, R.Hine, i C.Milner, Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK. Weltwirtschaftliches Archiv No. 130/1994.
- D.Greenaway, R.Hine, i C.Milner, Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross-Industry Analysis for the United Kingdom. Economic Journal No. 105/1995.
- HM Treasury, EMU and Trade, EMU Study, 2003.
- P.Krugman, Lessons of Massachusetts for EMU, F.Torres i F.Giavazzi, (Eds.), Adjustment and Growth in the European Monetary Union, Cambridge University Press and CEPR, 1993.
- G.Lafay, The Measurement of Revealed Comparative Advantages, (w:) M.G. Dagenais and P.A. Muet eds., International Trade Modeling, Chapman & Hill, 1992.
- J.Méltiz, Geography, trade and currency union, University of Strathclyde, CREST and CEPR 2001.
- A.Micco, E.Stein i G.Ordoñez, The currency union effect on trade: early evidence from EMU, Economic Policy No 37/2003.
- A.Rose, One money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade, Economic Policy No 30/2000.