

NBP

Narodowy Bank Polski

Materiały i Studia nr 316

Ocena zmiany konkurencyjności eksportu państw UE po kryzysie 2008/2009

Katarzyna Śledziwska



Materiały i Studia nr 316

Ocena zmiany konkurencyjności eksportu państw UE po kryzysie 2008/2009

Katarzyna Śledziwska

**Instytut Ekonomiczny
Warszawa, 2015 r.**

dr hab. Katarzyna Śledziwska – WNE UW

Projekt badawczy został zrealizowany w ramach konkursu na projekty badawcze NBP, przeznaczone do realizacji w 2014 r., oraz sfinansowany ze środków Narodowego Banku Polskiego.

Wydał:
Narodowy Bank Polski
Departament Edukacji i Wydawnictw
ul. Świętokrzyska 11/21
00-919 Warszawa
tel. +48 22 185 23 35
www.nbp.pl

ISSN 2084-6258

© Copyright Narodowy Bank Polski, 2015

Spis treści

Streszczenie	4
Wprowadzenie	5
Rozdział 1. Pozycja Unii Europejskiej w eksporcie światowym	14
Rozdział 2. Struktura geograficzna handlu w Unii Europejskiej	26
Rozdział 3. Struktura rzeczowa eksportu państw Unii Europejskiej.....	36
Rozdział 4. Konkurencyjność wewnętrzna i zewnętrzna państw EU mierzona przewagami komparatywnymi.....	54
Rozdział 5. Handel wewnątrzgałęziowy (IIT) Unii Europejskiej	79
Podsumowanie	96

Streszczenie

Artykuł obejmuje analizę konkurencyjności eksportu państw Unii Europejskiej w latach 1999-2013. W badaniu wykorzystano dane z baz Eurostat i UNCTAD w podziale na grupy państw (z uwzględnieniem państw Grupy Wyszehradzkiej, w tym Polski) oraz na grupy towarów zagregowane według wykorzystania gospodarczego i zaawansowania technologicznego produkcji. Do analizy wykorzystano standardowe miary konkurencyjności, specjalizacji, zmian kierunków i charakteru handlu jak: indeks ujawnionych przewag komparatywnych, wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmana, indeks podobieństwa Fingera-Kreinina oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego. Tak dobrana metoda badawcza pozwoliła na wyciągnięcie szczegółowych wniosków w zakresie przewag komparatywnych wybranych grup państw oraz zmian zachodzących w badanym okresie. Przede wszystkim pokazano, że EU tworzy bardzo zróżnicowany obszar pod względem konkurencyjności eksportu, co oznacza, że pomimo silnej integracji nie zakończył się proces konwergencji. Państwa, które jako pierwsze stworzyły EU (EU15), mają przewagę komparatywną w przemyśle wysokotechnologicznym, natomiast pozostałe państwa (NMS) – w produktach o niższym zaawansowaniu technologicznym. Kryzys gospodarczy miał szczególnie negatywny wpływ na konkurencyjność Portugalii, Hiszpanii, Irlandii oraz Grecji (PIGS). Jednocześnie po kryzysie nowe państwa członkowskie wzmocniły swój udział w handlu wewnętrznym.

JEL: F10

Słowa kluczowe: konkurencyjność technologiczna, handel wewnątrzgałęziowy, eksport EU, struktura handlu

Wprowadzenie

We współczesnej gospodarce, w warunkach otwartości oraz globalizacji współcześnie funkcjonujących systemów, na znaczeniu zyskuje osiągnięcie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, a także zdolność do utrzymania lub podniesienia jej poziomu. Jest to bezpośrednio związane z rozwojem innowacyjności, transferem technologii, z wdrażaniem postępu technologicznego oraz jego efektywnością. Szczególnie istotnym aspektem konkurencyjności międzynarodowej jest konkurencja technologiczna, czyli zdolność do skutecznego konkurowania na międzynarodowych rynkach produktami przemysłu wysokotechnologicznego, co jest ściśle związane z poziomem i dynamiką innowacyjności w danym kraju.

Obecnie istnieją dwa główne nurty badań w zakresie wymiany handlowej państw europejskich: efektów handlowych strefy euro oraz efektów handlowych przystąpienia nowych państw (w tym także państw Grupy Wyszehradzkiej) do Unii Europejskiej. Badania efektów handlowych strefy euro bazowały przede wszystkim na modelach grawitacji. Wśród badaczy można wymienić następujących autorów: Micco, Stein, Ordóñez (2003); Berger i Nitsch (2008); Belke i Spies (2008); Cieślik, Michałek i Mycielski (2009). Na szczególną uwagę zasługuje natomiast badanie Baldwina (2006, str. 70), w którym przeanalizowany został sposób, w jaki efekty handlowe ujawniają się w poszczególnych państwach członkowskich strefy euro oraz w różnych gałęziach przemysłu. Z jego badania wynikało, że największe korzyści czerpie Hiszpania oraz kraje najściślej zintegrowane, czyli państwa Beneluksu i Niemcy, z kolei najmniejsze czerpie Grecja, w przypadku której mogą nawet występować straty. Korzyści skoncentrowane są w specyficznych branżach, charakteryzujących się rosnącymi korzyściami skali i konkurencją niedoskonałą, czyli w przemyśle maszynowym, samochodowym oraz w produkcji zróżnicowanych dóbr konsumpcyjnych. Baldwin (2006) stwierdza, że efekty handlowe w głównej mierze wynikają nie ze spadku kosztów transakcyjnych, lecz z importu nowych, wcześniej niedostępnych dóbr (odmian) do strefy euro, co wynika przede wszystkim z obniżenia stałych kosztów związanych z ich przywozem.

W kolejnych latach ukazały się badania zmian w konkurencyjności eksportu krajów strefy euro. Na uwagę zasługuje publikacja di Mauro, Forster i Limy (2010), która będzie stanowiła punkt wyjścia do tego typu analiz, ale zostanie rozszerzona o szczegółowe badanie powiązań zmian zachodzących w nowych krajach członkowskich, w tym szczególnie w krajach Grupy Wyszehradzkiej.

Badania naukowe odnośnie zmian w eksporcie państw Grupy Wyszehradzkiej wydają się być obecnie pomijane w literaturze światowej. Analizowane były jedynie zmiany we wzajemnych obrotach handlowych tych krajów (Hunya, Richter 2011) oraz rozwój eksportu w ramach rozszerzonej Unii Europejskiej (Hornok 2010, Foster 2011, Foster 2012). W tych badaniach brakuje jednak rozliczenia okresu poakcesyjnego z perspektywy zarówno Unii Europejskiej, jak i otwarcia krajów Europy Centralnej na kraje świata poprzez Wspólną Politykę Handlową (w tym przyjęcia wspólnej zewnętrznej taryfy celnej i regionalnych porozumień handlowych). Badaniem eksportu Polski zajął się natomiast Michalski (2014). Bada on eksport polskich dóbr mid-tech i high-tech do państw EU z uwzględnieniem przewag komparatywnych dla poszczególnych grup produktowych. Jego analiza pokrywa się z wynikami uzyskanymi w tym artykule, jednak ta praca dotyka tematu szerzej i uwzględnia dodatkowe miary, co pozwala na wyciągnięcie szerszych wniosków.

Celem niniejszego artykułu jest empiryczna analiza zmian zachodzących w konkurencyjności eksportu krajów należących do strefy euro oraz pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Teoria optymalnych obszarów walutowych wskazuje na wzrost specjalizacji i upodobnianie się struktur handlu krajów tworzących obszar walutowy jako jedną z głównych korzyści handlowych. Z drugiej strony, obecnie coraz częściej słyszy się, że spadek konkurencyjności eksportu jest jednym z kosztów ponoszonych przez część państw strefy euro (kraje peryferyjne strefy euro, czyli Hiszpanię, Portugalię, Grecję, Irlandię). Dla obiektywnej oceny zmian zachodzących w kierunkach, charakterze, konkurencyjności i specjalizacji eksportu państw członkowskich EU, przeprowadzone zostało empiryczne badanie dla lat 1999–2013, w którym wykorzystano mierniki konkurencyjności ekspor-

tu. Zostało ono przeprowadzone w rozbiciu na grupy produktowe oraz na grupy państw partnerskich, wybrane ze względu na rodzaj powiązań handlowych z EU. Badanie pozwoliło zatem nie tylko na precyzyjne określenie, jakie zmiany zachodzą w handlu pomiędzy krajami strefy euro oraz pozostałymi państwami EU, ale dodatkowo ujawniło znaczenie powiązań o charakterze regionalnych porozumień handlowych w kształtowaniu się konkurencyjności eksportu.

Główne hipotezy badawcze zweryfikowane w badaniu to:

- Kraje strefy euro różnie zareagowały na kryzys gospodarczy z 2007 i 2008 roku.
- W kolejnych latach, relatywnie do Niemiec, konkurencyjność eksportu takich państw jak Hiszpania, Grecja, Portugalia czy Irlandia pogorszyła się.
- Zmiany w konkurencyjności eksportu państw EU miały miejsce szczególnie po 2008 roku, czyli po wystąpieniu negatywnego szoku popytowego. Odnosiły się one szczególnie do handlu wewnętrznego Hiszpanii, Grecji, Portugalii i Irlandii.
- Pogorszającej się pozycji konkurencyjnej w handlu wewnętrznym Hiszpanii, Grecji, Portugalii i Irlandii towarzyszyła polepszająca się pozycja nowych państw członkowskich, w tym szczególnie państw Grupy Wyszehradzkiej.
- Po 2004 roku nie obserwuje się znaczących zmian w handlu wewnętrznym dla krajów należących do strefy euro. Tymczasem zachodzą one szczególnie dla nowych państw członkowskich, niekoniecznie uczestniczących w integracji monetarnej.

Weryfikacja hipotez badawczych wymagała jednoczesnego uchwycenia zróżnicowania geograficznego i produktowego, z uwzględnieniem postępujących procesów specjalizacji handlu oraz konkurencyjności, rozumianych w ujęciu tradycyjnej teorii handlu (tzw. ujawnione przewagi komparatywne) i nowej teorii handlu (tzw. handel wewnątrzgałęziowy). Dla uwzględnienia dwóch wymiarów zróżnicowania wykorzystane zostały dane zdezagregowane do poziomu produktu i grup produktowych. Dla zmierzenia zmian zachodzących po kryzysie finansowym z 2008 i 2009 roku, przy uwzględnieniu pierwszych lat członkostwa krajów Grupy Wyszehradzkiej, badanie obejmuje lata 1999–2013. Zastosowane zostały zaproponowane w literaturze standardowe miary kon-

kurencyjności, specjalizacji, zmian kierunków i charakteru handlu, takie jak: indeks ujawnionych przewag komparatywnych, indeks podobieństwa Fingera-Kreinina i wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego.

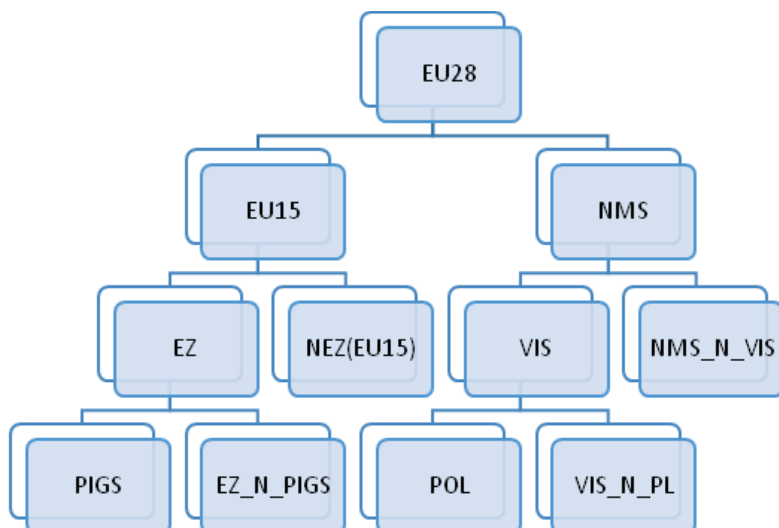
Dane do badania zostały zaczerpnięte z UNCTAD i Eurostat głównie za lata 1999–2013 (w niektórych przypadkach analiza została poszerzona o lata 1988-2013). Dane z UNCTAD wykorzystano przy badaniu miejsca EU w świecie, a główną analizę oparto na danych z Eurostatu. Baza Comext (czyli handlowa baza Eurostat) pozwoliła na zastosowanie danych bilateralnych, obejmujących wszystkie kraje Unii Europejskiej, a także uwzględniających rodzaje produktów (wykorzystano ośmiocyfrowe kody CN – w sumie ok. 15 tys. produktów), które zostały zagregowane do poziomu sekcji i grup produktowych oraz grup krajów.

Agregacja państw przy badaniu struktury geograficznej

Zarówno państwa członkowskie Unii Europejskiej, jak i państwa będące ich partnerami handlowymi zostały w badaniu podzielone na grupy według kryterium, które można nazwać historycznym. Struktura podziału tych państw została ukazana na Rys. 0.1.

Obecnie w Unii Europejskiej zrzeszonych jest 28 państw członkowskich (EU28), wśród których można wyróżnić państwa członkowskie EWG (EU15) oraz państwa, które są nowymi członkami EU (NMS). Pośród piętnastu państw członkowskich EWG wyodrębnia się dwanaście państw należących do strefy euro (EZ) oraz trzy spoza niej (NEZ(EU15)). Dla potrzeb analizy uwzględnia się także dwie oddzielne grupy: pierwszą, tworzoną przez Portugalię, Irlandię, Grecję i Hiszpanię (PIGS), które w czasie kryzysu miały najtrudniejszą sytuację gospodarczą, oraz drugą, tworzoną przez pozostałe państwa strefy euro.

Rys. 0.1. Grupy państw EU wg grup państw członkowskich



Źródło: Opracowanie własne.

Wśród nowych państw członkowskich istotne jest wskazanie państw z Grupy Wyszehradzkiej (VIS; państwa spoza Grupy Wyszehradzkiej oznaczone zostały jako: NMS_N_VIS), do których należy Polska (POL; pozostałe państwa oznaczone zostały jako VIS_N_PL). W Tab. 0.1 znajduje się wykaz skrótów tych grup państw wraz ze wskazaniem państw, które do nich należą.

Tab. 0.1. Grupy państw w badaniu

Skrót	Państwa
EU15	Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy
EZ	Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Włochy
NEZ(EU15)	Dania, Szwecja, Wielka Brytania
PIGS	Grecja, Hiszpania, Irlandia, Portugalia
EZ_N_PIGS	Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Włochy

NMS	Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Rumunia, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry
VIS	Czechy, Polska, Słowacja, Węgry
NMS_N_VIS	Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Rumunia, Słowenia

Źródło: Opracowanie własne.

Agregacja produktów przy badaniu struktury rzeczowej

W badaniu wzięto pod uwagę nie tylko zmiany całkowitego handlu, lecz również przeprowadzono dezagregację produktową. Uwzględniony został także podział na grupy produktowe w rozbiciu na produkty pośrednie i finalne, czy konsumpcyjne i inwestycyjne (z zastosowaniem nomenklatury BEC i HS). Zastosowanie takiego podziału pozwala na postawienie kolejnych hipotez badawczych, odnoszących się zarówno do handlu wewnętrznego Unii Europejskiej, jak i zewnętrznego:

- Wyraźnie po 2004 roku w handlu wewnętrznym wzrasta przewaga państw z Grupy Wyszehradzkiej w eksporcie żywności, środków transportu i towarów konsumpcyjnych. Szczególnie Polska zdobywa przewagi w eksporcie towarów konsumpcyjnych trwałego użytku.
- W handlu zewnętrznym EU nie obserwujemy zmian w konkurencyjności i specjalizacji handlu ani państw ze strefy euro, ani pozostałych państw członkowskich EU. Niewielkie zmiany w eksporcie nowych państw członkowskich wynikają ze spadającego znaczenia dóbr pośrednich, głównie za sprawą spadającego eksportu dóbr inwestycyjnych.

Z punktu widzenia konkurencyjności technologicznej istotnym jest wskazanie struktury eksportowanych produktów w krajach Unii Europejskiej według zaawansowania technologicznego. W tym celu wykorzystano standardowy sposób agregacji danych na poziomie NACE do grup według zaawansowania technologicznego produkcji (Tab.

0.2). Zabieg ten był konieczny dla wyciągnięcia bardziej wyrazistych wniosków. Klasyfikacja ta obejmuje swoim zakresem 88,93% eksportowanych towarów.

Tab. 0.2. Zagregowane działy NACE Rev. 2 wg zaawansowania technologicznego

Grupa produktowa	Sektory
Low-technology manufacturing	Przemysł spożywczy i napojowy, przemysł tytoniowy, przemysł tekstylny, produkcja ubrań i wyrobów skórzanych, przemysł produktów z drewna i papieru, drukowanie, produkcja mebli
Medium-low-technology manufacturing	Reprodukcja zapisanych nośników informacji, przemysł koksowy i produktów naftowych, przemysł produktów gumowych i plastikowych, przemysł pozostałych niemetalicznych produktów mineralnych, przemysł podstawowych metali, produkcja wyrobów metalowych z wyłączeniem maszyn, produkcja statków i łodzi, produkcja maszyn naprawiających i montażowych
Medium-high-technology manufacturing	Produkcja chemikaliów i produktów chemicznych, produkcja broni i amunicji, produkcja sprzętu elektrycznego, produkcja maszyn i pojazdów silnikowych, sprzęt transportowy z wyłączeniem statków, łodzi, samolotów i statków kosmicznych, produkcja sprzętu medycznego i dentystycznego
High-technology	Produkcja podstawowych produktów farmaceutycznych i preparatów farmaceutycznych, produkcja komputerów, produktów elektronicznych i produktów optycznych, produkcja statków kosmicznych i odpowiednich urządzeń

Źródło: Opracowanie własne na podstawie http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/htec_esms.htm.

Zgodnie z nomenklaturą BEC (Broad Economic Categories), która została opracowana przez ONZ (United Nations Statistics Divisions) w II połowie lat 60. XX w. i jest stosowana od 1970 r., towary klasyfikuje się według ich wykorzystania gospodarczego na 19 różnych kategorii (Tab. 0.3). Klasyfikacja ta obejmuje swoim zakresem 98,52% eksportowanych towarów.

Tab. 0.3. Podejście produktowe klasyfikacji towarów eksportowych wg nomenklatury BEC Rev. 4¹

Główne kategorie ekonomiczne	Rozdysponowanie wg kierunków przeznaczenia	Poziom przetworzenia
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	zużycie pośrednie	pośrednie
Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	towary konsumpcyjne	finalne
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	zużycie pośrednie	pośrednie
Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	towary konsumpcyjne	finalne
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, nieprzetworzone, ginw	zużycie pośrednie	pośrednie
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, przetworzone, ginw	zużycie pośrednie	pośrednie
Paliwa i smary, nieprzetworzone	zużycie pośrednie	pośrednie
Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	zużycie pośrednie	pośrednie
Paliwa i smary, przetworzone, inne	zużycie pośrednie	pośrednie
Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	dobra inwestycyjne	pośrednie
Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	zużycie pośrednie	pośrednie
Środki transportu, samochody osobowe	towary konsumpcyjne	finalne
Środki transportu (cele przemysłowe)	dobra inwestycyjne	pośrednie
Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	towary konsumpcyjne	finalne
Środki transportu, części i akcesoria	zużycie pośrednie	pośrednie

¹ By dane były zaktualizowane do najnowszej wersji, dokonano ich konwersji przy wykorzystaniu tabel przejść, [http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/relations/index.cfm?TargetUrl=LST_REL](http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/rerelations/index.cfm?TargetUrl=LST_REL).

Pozostałe towary konsumpcyjne trwałego użytku	towary konsumpcyjne	finalne
Pozostałe towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	towary konsumpcyjne	finalne
Pozostałe towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	towary konsumpcyjne	finalne

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji ONZ.

Zaproponowane podziały na grupy towarowe pozwoliły więc zarówno na badanie konkurencyjności technologicznej z perspektywy zaawansowania technologicznego, jak i stopnia przetworzenia produktów.

Struktura artykułu jest następująca: najpierw analizowana jest pozycja eksportowa krajów EU na świecie, następnie analizowane są struktura geograficzna i rzeczowa eksportu EU. Ostatnie dwie części pracy to analiza ujawnionych przewag komparatywnych i handlu wewnątrzgałęziowego EU.

W artykule będą stosowane różne indeksy. Podstawowe skróty używane we wzorach indeksów to:

X – wartość eksportu,

M – wartość importu,

R – kraj reporter lub grupa krajów reporterów,

P – kraj partnerski lub grupa krajów partnerów,

W – świat,

ROW – pozostałe kraje (czyli *rest of the world*),

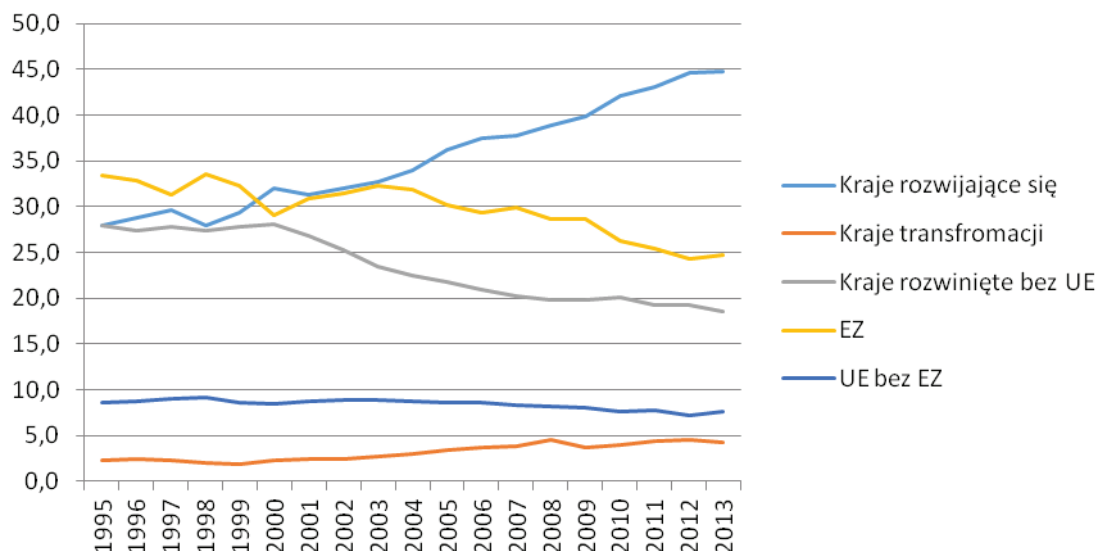
i – grupa produktów (może to być, na przykład, grupa na poziomie HS1 lub sekcji BEC).

Rozdział 1. Pozycja Unii Europejskiej w eksporcie światowym

W ostatnich latach państwa rozwinięte tracą na swojej pozycji w światowym eksporcie (ich udział w eksporcie światowym jest zdecydowanie mniejszy) na korzyść państw rozwijających się i transformacji. Przy czym relatywnie duży spadek odnotowują kraje strefy euro (EZ). Towarzyszy temu wzrost znaczenia handlu nowych państw członkowskich EU (NMS). Ponieważ wzrost ten nie rekompensuje spadku pozostałych państw EU, udział EU w handlu światowym maleje. Odpowiada za to istotny spadek znaczenia największych eksporterów z EU, w tym Niemiec, Wielkiej Brytanii czy Włoch, który nie jest rekompensowany wzrostem znaczenia takich państw jak Czechy, Łotwa, Polska czy Węgry. Obserwowany spadek udziału krajów strefy euro (EZ) w eksporcie światowym następuje głównie za sprawą spadku znaczenia EZ w handlu produktami o niskim zaawansowaniu technologicznym oraz surowco- i pracochłonnych. Z kolei w przypadku pozostałych krajów Unii Europejskiej ich znaczenie spada w handlu produktami o wysokim zaawansowaniu technologicznym i dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego.

Badanie konkurencyjności Unii Europejskiej rozpocznie przedstawienie miejsca Unii Europejskiej w eksporcie światowym, a także zmian tego eksportu od 1999 roku. Przeprowadzone zostanie porównanie znaczenia eksportu krajów Unii Europejskiej na tle najważniejszych eksporterów światowych. Jednocześnie będą one zestawione ze zmianami, jakie miały miejsce w eksporcie pozostałych państw rozwiniętych, państw rozwijających się oraz państw transformacji. Dzięki uwzględnieniu tych wszystkich grup możliwa będzie szeroka analiza światowej pozycji EU jako eksportera na rynkach światowych. Podstawowe pytanie, na które pozwoli ta analiza odpowiedzieć, to: jak od 1999 roku zmieniło się miejsce EU w światowym eksporcie?

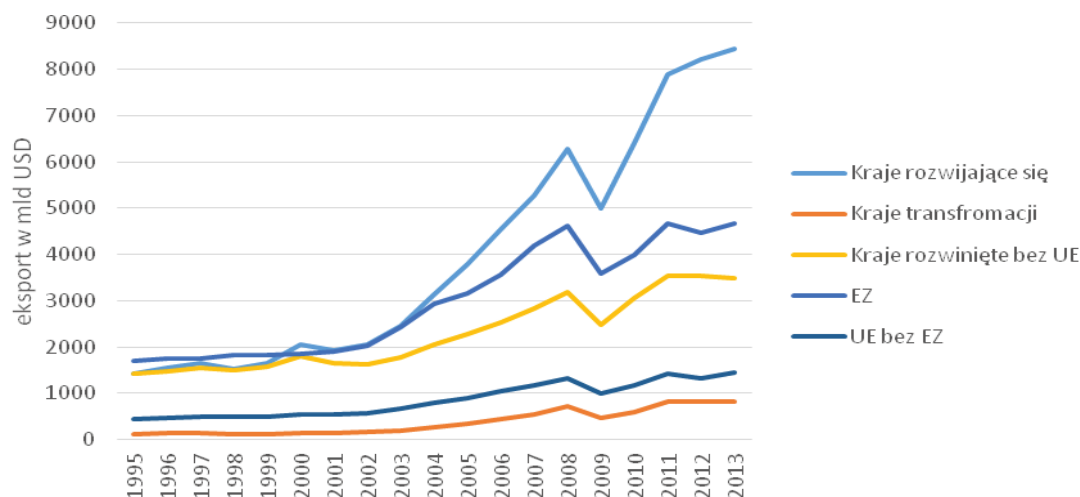
Rys.1.1. Udziały wybranych grup państw w eksporcie światowym w latach 1995–2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

Prawdopodobnie rok 2013 był ostatnim rokiem, kiedy udział w eksporcie światowym państw rozwiniętych (biorąc pod uwagę także państwa EU) stanowił większość (o parę punktów procentowych przewyższał 50%). Analiza światowego eksportu wskazuje, iż od 1999 roku systematycznie wzrasta znaczenie krajów rozwijających się w eksporcie światowym – dokładnie od 1999 roku udział tej grupy państw wzrósł o ponad 15 pkt proc. do poziomu 45%. Jednocześnie towarzyszy temu wzrost znaczenia państw transformacji. Zwiększenie udziału tych dwóch grup w eksporcie światowym miało miejsce kosztem spadku znaczenia krajów rozwiniętych, w tym krajów tworzących strefę euro (EZ; o 9,2 pkt proc.) oraz pozostałych krajów Unii Europejskiej (spadek o 1 pkt proc.). Przy czym spadki te były szczególnie odczuwalne po 2004 roku (Rys. 1.1, Tab. 1.2).

Rys. 1.2. Eksport wybranych grup państw w mld USD w latach 1995-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

Spadające znaczenie krajów rozwiniętych wynika z niższej dynamiki wzrostu ich eksportu (Rys. 1.2). Od 1999 roku eksport państw rozwijających się i transformacji wzrósł o prawie 7,5 bln USD, podczas gdy państw rozwiniętych o 5,7 bln USD (w tym EU o 3,9 bln USD). Na uwagę zasługuje fakt, że szczególnie dynamiczny wzrost do 2009 roku odnotowały państwa rozwijające się i transformacji. W tym okresie ich eksport wzrósł o 3,8 bln USD, podczas gdy eksport krajów rozwiniętych o 2,5 bln USD (w tym EU o 1 bln USD).

Tab. 1.1. Udział w eksporcie światowym wybranych grup państw w 2013 roku (w %) oraz zmiany w pkt proc. w różnych okresach

Grupy państw	2013	2013/2009	2009/2004	2004/1999
Kraje rozwijające się	44.8	4.9	5.9	4.7
Kraje transformacji	4.3	0.6	0.8	1.1
Kraje rozwinięte bez EU	18.6	-1.2	-2.7	-5.4
EZ	24.8	-3.9	-3.2	-0.4
EU bez EZ	7.6	-0.4	-0.7	0.1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

Powszechnie wiadomo (OECD 2014, str. 84), że statystyki handlu są zawyżane przez nieuwzględnianie rosnącego znaczenia globalnych łańcuchów, czego konsekwencją jest wielokrotne księgowanie handlu dobrami pośrednimi. Dodatkowo nie uwzględnianie statystyk dotyczących krajowej czy zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto nie honoruje zmian i trendów w rozwoju handlu światowego. Dlatego, bazując na danych OECD, w analizie uwzględniony zostanie udział zagranicznej wartości dodanej (inaczej wartości wyprodukowanej poza krajem) w eksporcie krajowym brutto i krajowej wartości dodanej w eksporcie krajowym brutto. Niestety dostępność danych nie pozwala na pogłębioną analizę trendów do 2013 roku. Dodatkowo obejmuje jedynie te państwa², które zostały ujęte w bazie danych OECD.

Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie krajów EU jest średnio wyższy od pozostałych grup państw (zarówno w przypadku państw EZ, jak i pozostałych członków EU i wynosi ponad 30%).

Tab. 1.2. Udział krajowej wartości dodanej w eksporcie wybranych grup państw w 2009 r. oraz zmiany tych udziałów w wybranych okresach (w pkt proc.)

Grupy państw	2009	2009/2005	2005/2000	2000/1995
Kraje rozwijające się	73.32	1.03	-2.44	-3.42
Kraje transformacji	93.11	1.29	4.33	-1.84
Kraje rozwinięte bez EU	79.17	1.75	-0.71	-2.73
EZ	67.89	1.44	0.11	-6.17
EU bez EZ	67.40	3.90	-1.49	-5.16

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD.

² **Kraje rozwijające się:** Argentyna, Brazylia, Brunei Darussalam, Kambodża, Chile, Chiny, Tajpej, Hong Kong, Indie, Indonezja, Korea, Malezja, Meksyk, Filipiny, Arabia Saudyjska, Singapur, Republika Południowej Afryki, Tajlandia, Turcja, Wietnam;

Kraje transformacji: Rosja;

Kraje rozwinięte bez EU: Australia, Kanada, Islandia, Izrael, Japonia, Nowa Zelandia, Norwegia, Szwajcaria, USA;

EZ: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Holandia, Portugalia, Hiszpania;

EU bez EZ: Bułgaria, Czechy, Dania, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Malta, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Wielka Brytania.

Analizując znaczenie zagranicznej wartości dodanej w eksporcie światowym zauważa się, że prawie 60% jest w eksporcie krajów rozwiniętych. W tym szczególnie wysoki jej udział odnotowuje się w eksporcie krajów EZ. Przy czym od 2000 roku (do 2009 r.) znaczenie zagranicznej wartości dodanej w eksporcie światowym maleje zarówno w przypadku krajów EU, jak i pozostałych krajów rozwiniętych.

Tab. 1.3. Udział zagranicznej wartości dodanej zawartej w eksporcie wybranej grupy państw do światowej zagranicznej wartości dodanej zawartej w eksporcie w 2009 r. oraz zmiany w wybranych okresach

Grupy państw	2009	2009/2005	2005/2000
Kraje rozwijające się	36.50	3.26	5.67
Kraje transformacji	0.69	-0.07	-0.11
Kraje rozwinięte bez EU	14.27	-1.35	-3.85
EZ	32.70	-1.83	-2.29
EU bez EZ	11.96	-0.39	1.02

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD³.

Słabnące znaczenie eksportu Unii Europejskiej (EU), a w tym szczególnie państw strefy euro (EZ), nie potwierdza głównych wniosków wynikających z teorii integracji. Teoria ta wskazuje na powstawanie dodatkowych efektów handlowych (efekt kreacji i przesunięcia) wynikających ze spadku opłat celnych czy barier pozataryfowych oraz wzrostu handlu pomiędzy krajami partnerskimi. Z dwóch powodów znaczenie EU w handlu światowym powinno wzrastać.

Po pierwsze EU jest szczególnym obszarem, w którym stworzono wyjątkowe warunki do przepływu towarów poprzez wprowadzenie początkowo unii celnej, następnie wspólnego rynku, a w kolejnych etapach unii monetarnej. Po drugie EU jest bardzo aktywnym partnerem na rynkach światowych, co objawia się między innymi tym, że ma

³ Te same kraje jak wyżej.

zawartych najwięcej regionalnych porozumień handlowych (w ramach których również znoszone są cła i bariery pozataryfowe).

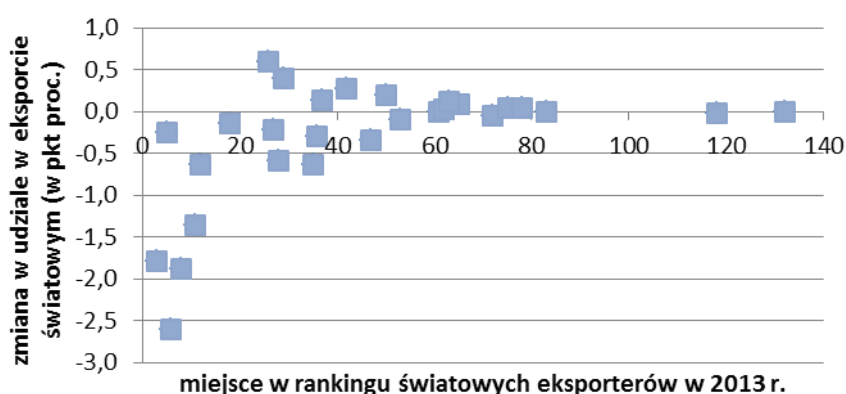
Już samo stworzenie rynku wewnętrznego wprowadziło swobodny przepływ towarów przemysłowych i rolnych, choćby po wyeliminowaniu wszelkich barier pozataryfowych. Przeprowadzone procesy harmonizacji, wspólne polityki i postępująca integracja w sferze przepływu kapitału, usług i osób powinny były wzmocnić współpracę między członkami EU, a także – dzięki korzyściom skali i większej konkurencji – wzmocnić konkurencyjność krajów EU na rynkach światowych. Tym bardziej proces ten powinien być nasilony pomiędzy krajami tworzącymi strefę euro (EZ), czyli unię monetarną. Teoretycznie korzyści handlowe z utworzenia unii monetarnej mają dwa podstawowe źródła bezpośrednio. Pierwszym jest eliminacja kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut narodowych, drugim zaś eliminacja ryzyka kursowego wynikającego z niepewności co do przyszłych kursów walutowych.

Oczywiście wpływ procesów integracji gospodarczej należy potwierdzać przy użyciu badań ekonometrycznych (co nie jest przedmiotem tego opracowania). Jest to tym bardziej trudne, gdyż obecnie wszystkie państwa mają zawarte regionalne porozumienia handlowe – w proces integracji włączony jest cały świat na różnym poziomie i w różnym zakresie. Tym niemniej EU jest przykładem ugrupowania najbardziej zaangażowanego w proces integracji z innymi państwami, a także tworzącego najbardziej zaawansowaną formę ugrupowania integracyjnego. Szczególnie państwa EZ są silnie ze sobą powiązane poprzez unię monetarną. Tymczasem w całym badanym okresie spada udział krajów strefy euro w eksporcie światowym. Spadek ten był znaczny w okresie kryzysu (w porównaniu do 2004, w 2009 roku był o 3,2 pkt proc. mniejszy) i został wzmocniony w kolejnym okresie, spadając do 2013 roku o 3,9 pkt proc. Świadczy to o wyczerpaniu się korzyści handlowych wynikających z integracji w ramach EU, co również potwierdzają badania ekonometryczne (Śledziwska 2012, str. 173).

Spadek znaczenia w eksporcie Unii Europejskiej jest wynikiem znaczącej obniżki udziału głównych eksporterów EU (Rys. 1.3) w eksporcie światowym. Udział każdego

z największych (pierwszych dwudziestu) eksporterów z grupy Unii Europejskiej zmniejszył się w latach 1999–2004. Obserwowane w tym okresie wzrosty dotyczyły eksporterów spoza pierwszej dwudziestki i były na tyle małe, że nie rekompensowały spadków pozostałych państw Unii Europejskiej.

Rys. 1.3. Porównanie zmian w udziale w eksporcie światowym w latach 1999–2013 do miejsca w rankingu światowych eksporterów w roku 2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

Obserwowany proces dla największych eksporterów z Unii Europejskiej jest charakterystyczny dla pozostałych państw rozwiniętych z czołówki światowych eksporterów. Przy czym potwierdza się fakt, że szczególnie dla EU odczuwalny jest ten spadek konkurencyjności (w tym zwłaszcza dla państw należących do strefy euro).

W 1999 roku dziesięć państw o największym udziale w eksporcie światowym stanowiło 59,4% całkowitego eksportu światowego. Były to: USA, Niemcy, Japonia, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Holandia, Kanada, Belgia i Hong Kong – czyli wśród tych dziesięciu głównych eksporterów było 6 państw, które obecnie są członkami EU (Polska zajmowała wtedy 34. miejsce). Do pierwszej dwudziestki należały jeszcze Hiszpania i Szwecja. W 1999 roku udział pierwszych 10 państw w eksporcie światowym obniżył się niewiele, do 58,1%. W 2004 roku udział spada do 54%, a do dziesiątki największych eksporterów należą już tylko cztery państwa EU. Przy czym pozycję lide-

ra w światowym eksporcie zajmują Niemcy, które we wcześniejszych latach były drugie (po USA). Niemcy tracą tę pozycję po kryzysie na korzyść Chin. Spadek pozycji Niemiec i krajów europejskich jest szczególnie widoczny w 2013 roku (Tab. 1.4). Niemcy są trzecim krajem w rankingu, natomiast państw członkowskich EU, które zaliczyły się do pierwszej dziesiątki, jest już tylko 3. Przy czym jednocześnie spada koncentracja eksportu – udział pierwszych dziesięciu państw jest równy 49,8%.

Tab. 1.4. Najwięksi eksporterzy światowi w 2013 roku, ich udział w eksporcie światowym i porównanie zmian od 1999 r. w udziałach w eksporcie światowym oraz miejsc w rankingu

	2013	2013/99	
	Udział w eksporcie światowym	Zmiana udziału między badanymi okresami	Zmiana miejsca w rankingu
Chiny	11.7	8.3	8
USA	8.4	-3.8	-1
Niemcy	7.7	-1.8	-1
Japonia	3.8	-3.5	-1
Holandia	3.6	-0.3	3
Francja	3.1	-2.6	-2
Korea Południowa	3.0	0.5	5
Wielka Brytania	2.9	-1.9	-3
Hong Kong	2.8	-0.2	2
Rosja	2.8	1.5	10
Włochy	2.8	-1.4	-4
Belgia	2.5	-0.6	-2
Kanada	2.4	-1.7	-7
Singapur	2.2	0.2	1
Meksyk	2.0	-0.4	-2
Emiraty Arabskie	2.0	1.4	16

Arabia Saudyjska	2.0	1.1	9
Hiszpania	1.7	-0.1	-2
Indie	1.7	1.0	14
Tajwan	1.6	-0.5	-6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

Od 1999 roku czołowi eksporterzy z EU tracili na znaczeniu w gospodarce światowej – malał ich udział w eksporcie światowym. Podczas gdy udział Chin wzrósł o ponad 8 pkt proc. (w rankingu Chiny podniosły swoją pozycję o 8 miejsc), znacząco spadły udziały takich państw jak Niemcy, Wielka Brytania czy Włochy (dla każdego kraju z osobna nastąpił wzrost o ponad 1,5 pkt proc.). Ta szczególna ekspansja Chin właśnie po 1999 roku sprawiła, że z państwa zamykającego listę pierwszej dziesiątki eksporterów, stały się największym eksporterem światowym. Ekspansja ta ma oczywiście znaczenie dla pozycji państw rozwijających się, ale nie tylko. Indie i Korea Południowa są przykładami państw, które równie dynamicznie pną się w rankingu, chociaż ich wzrost udziału w eksporcie światowym był znacznie niższy.

Tab. 1.5. Udział państw członkowskich EU w eksporcie światowym w 2013 r. (w %), ich miejsce w rankingu i zmiany od 1999 r. w udziale (w pkt proc.) i w rankingu światowych eksporterów

	2013		2013/99	
	Udział w eksporcie światowym	Miejsce w rankingu	Zmiana udziału	Zmiana miejsca
Austria	0.9	27	-0.2	-5
Belgia	2.5	12	-0.6	-2
Bulgaria	0.2	65	0.1	11
Chorwacja	0.1	83	0.0	-9
Cypr	0.0	132	0.0	-14
Czechy	0.9	29	0.4	8

Dania	0.6	36	-0.3	-9
Estonia	0.1	75	0.0	5
Finlandia	0.4	47	-0.3	-17
Francja	3.1	6	-2.6	-2
Grecja	0.2	61	0.0	-8
Hiszpania	1.7	18	-0.1	-2
Holandia	3.6	5	-0.3	3
Irlandia	0.6	35	-0.6	-14
Litwa	0.2	63	0.1	18
Luksemburg	0.1	72	0.0	-14
Łotwa	0.1	78	0.0	21
Malta	0.0	118	0.0	-24
Niemcy	7.7	3	-1.8	-1
Polska	1.1	26	0.6	8
Portugalia	0.3	53	-0.1	-13
Rumunia	0.3	50	0.2	6
Słowacja	0.5	42	0.3	12
Słowenia	0.2	62	0.0	-7
Szwecja	0.9	28	-0.6	-11
Węgry	0.6	37	0.1	2
Wielka Brytania	2.9	8	-1.9	-3
Włochy	2.8	11	-1.4	-4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

Państwami należącymi do Unii Europejskiej, które od 1999 roku polepszyły swoją pozycję konkurencyjną na świecie, były nowe państwa członkowskie (NMS, z wyjątkiem Chorwacji, Malty i Cypru). W efekcie polepszania się pozycji konkurencyjnej udział tych państw w handlu światowym wzrósł o ok. 1,9 pkt proc. Tymczasem udział pozostałych państw spadł o ok. 11 pkt proc. Największe spadki w udziałach odnotowały Francja (o 2,6 pkt proc.), Wielka Brytania (o 1,9 pkt proc.), Niemcy (o 1,8 pkt

proc.) i Włochy (o 1,4 pkt proc.). Spadek udziału tych państw wyniósł w sumie 7,7 pkt proc. Reasumując – wzrost udziału nowych państw członkowskich w gospodarce światowej (w tym znaczny wzrost udziału krajów Grupy Wyszehradzkiej: o 3 pkt proc.) nie rekompensuje spadku znaczenia pozostałych krajów Unii Europejskiej.

Z punktu widzenia analizy eksportu światowego istotne jest także zbadanie handlu wybranymi grupami krajów w podziale na grupy produktów o różnym zaawansowaniu technologicznym i czynniki-intensywności (Tab. 1.6), co pozwoli na wyciągnięcie szerszych i bardziej szczegółowych wniosków. Obserwowany spadek udziału krajów strefy euro (EZ) w eksporcie światowym następuje głównie za sprawą spadku handlu produktami o niskim zaawansowaniu technologicznym oraz surowco- i pracochłonnymi (LS&TI oraz LS&RI) – w sumie o prawie 16 pkt proc. Natomiast najmniejszy udział w tej grupie państw występuje dla produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym i dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego (HS&TI). Z kolei w przypadku pozostałych krajów Unii Europejskiej znaczący jest spadek udziału produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym i dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego (HS&TI) – o 2,8 pkt proc. Jest to grupa produktowa, dla której obserwuje się również istotny spadek w eksporcie pozostałych państw rozwiniętych. Warto zauważyć, iż kraje rozwijające się odnotowują największe wzrosty w eksporcie tej grupy produktów (jednocześnie wykazują największe wzrosty w udziałach w eksporcie światowym każdej z badanych grup produktowych).

Tab. 1.6. Zmiany w udziałach w eksporcie światowym (w %) między 1999 a 2013 rokiem w podziale na wybrane grupy państw oraz grupy produktów w zależności od zaawansowania technologicznego i czynniko-intensywności⁴

	HS&TI	MS&TI	LS&TI	LS&RI
Kraje rozwijające się	18.9	16.0	16.7	15.2
Kraje transformacji	0.5	0.5	0.9	0.6
Kraje rozwinięte bez EU	-13.2	-12.0	-9.0	-6.3
EZ	-3.4	-5.7	-7.2	-8.7
EU bez EZ	-2.8	1.1	-1.5	-0.8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

W dalszej części pracy wątek ten zostanie rozwinięty i poszerzony o dokładne rodzaje towarów i poziom ich zaawansowania technologicznego. Analiza obejmie także podział na grupy państw (wskazane we wprowadzeniu do artykułu). Zostanie zbadane, jak państwa te zachowują się w aspekcie obserwowanych ogólnych trendów utraty konkurencyjności krajów Unii Europejskiej w eksporcie światowym, w tym również w eksporcie produktów o wysokim zaawansowaniu technologicznym. Zwrócona zostanie także uwaga na sytuację i strukturę handlu państw Grupy Wyszehradzkiej, w tym Polski, w wymienionych wyżej aspektach.

⁴ W badaniu posłużono się klasyfikacją SITC Rev. 3 UNCTAD. Podział produktów przemysłowych na grupy według zaawansowania technologicznego i czynniko-intensywności produkcji:

- surowco- i pracochłonne (LS&RI),
- o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego (LS&TI),
- o średnim zaawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego (MS&TI),
- o wysokim zaawansowaniu technologicznym i dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego (HS&TI).

Rozdział 2. Struktura geograficzna handlu w Unii Europejskiej

Wzajemna zależność państw członkowskich EU jako odbiorców towarów jest wysoka i średnio stanowi około 60% ich eksportu. Oczywiście są wyjątki jak Wielka Brytania, Malta czy Grecja, które w większości eksportują poza rynki EU. W tym kontekście Polska pozostaje krajem silnie zależnym od popytu wewnętrznego EU.

Od 2004 roku spada znaczenie rynku wewnętrznego EU dla poszczególnych jej członków. Tendencja ta jest też obserwowalna w wymianie pomiędzy krajami strefy euro. Znaczenie rynków zbytu w EU maleje także dla Polski, natomiast rośnie znaczenie Polski jako odbiorcy towarów dla eksporterów z EU.

Badanie z rozbiciem na poszczególne grupy EU28 wskazuje na wzmacnianie się handlu pomiędzy nowymi państwami członkowskimi i jednocześnie na spadek wzajemnego udziału państw z grupy EU15 (zarówno tych należących do strefy euro, jak i spoza niej).

Pomimo procesów integracji z EU, od 2004 roku dla wielu państw nie obserwuje się wzrostu znaczenia naturalnych partnerów z EU jako rynków zbytu. I tak, wzrasta znaczenie popytu w Rosji dla eksportu z Litwy, Łotwy czy Estonii. Jednocześnie spada udział ich eksportu do partnerów z EU takich jak Szwecja czy Finlandia. Z kolei istotnie dla Grecji rośnie znaczenie popytu na jej produkty w Turcji a spada w Niemczech. Podobnie znaczenie rynku niemieckiego maleje dla sprzedaży Czech, Węgier czy Słowacji.

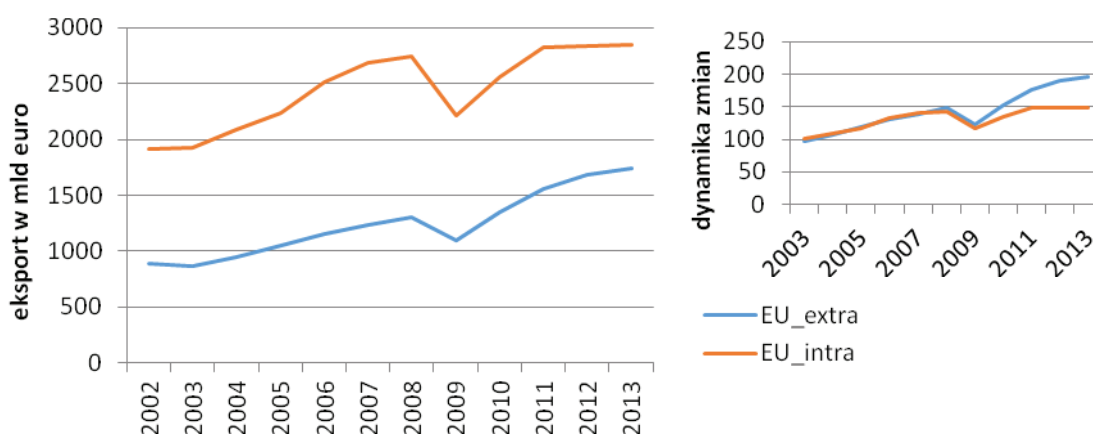
Poniższa analiza ma celu zbadanie, jak zmienia się struktura geograficzna eksportu państw EU. Przede wszystkim uwaga skupia się na tym, na ile rynek wewnętrzny jest istotny oraz jak jego znaczenie w handlu państw członkowskich zmienia się od 2004 r.

Unia Europejska jest ugrupowaniem wyróżniającym się dużym udziałem handlu wewnętrznego (wymiany pomiędzy członkami ugrupowania). W 2013 roku jego udział w całkowitym eksporcie EU wyniósł 62%. Świadczy to o silnej integracji gospodarczej państw członkowskich EU. Dla porównania handel wewnątrz NAFTA wynosi niecałe 50%, AFTA – 20%, a pozostałych ugrupowań – mniej niż 20% (Śledziwska 2012).

Pomimo pogłębiających się procesów integracji gospodarczej, udział handlu wewnętrznego w całkowitych obrotach EU systematycznie spada. Oznacza to, że niższa

jest dynamika eksportu do państw EU w porównaniu do eksportu poza EU (Rys. 2.1). Przy czym proces ten szczególnie nasilił się w 2008 roku. Z jednej strony może to świadczyć o wyczerpywaniu się korzyści handlowych wynikających z integracji (co w przypadku EU potwierdzają również badania ekonometryczne, patrz Rozdział 1) jak i o „otwieraniu” się państw EU na nowe rynki. Otwarcie to może być konsekwencją niskiej dynamiki wzrostu popytu wewnętrznego po 2009 roku w krajach EU w porównaniu do pozostałych krajów świata, ale może również wynikać ze Wspólnej Polityki Handlowej prowadzonej przez EU.

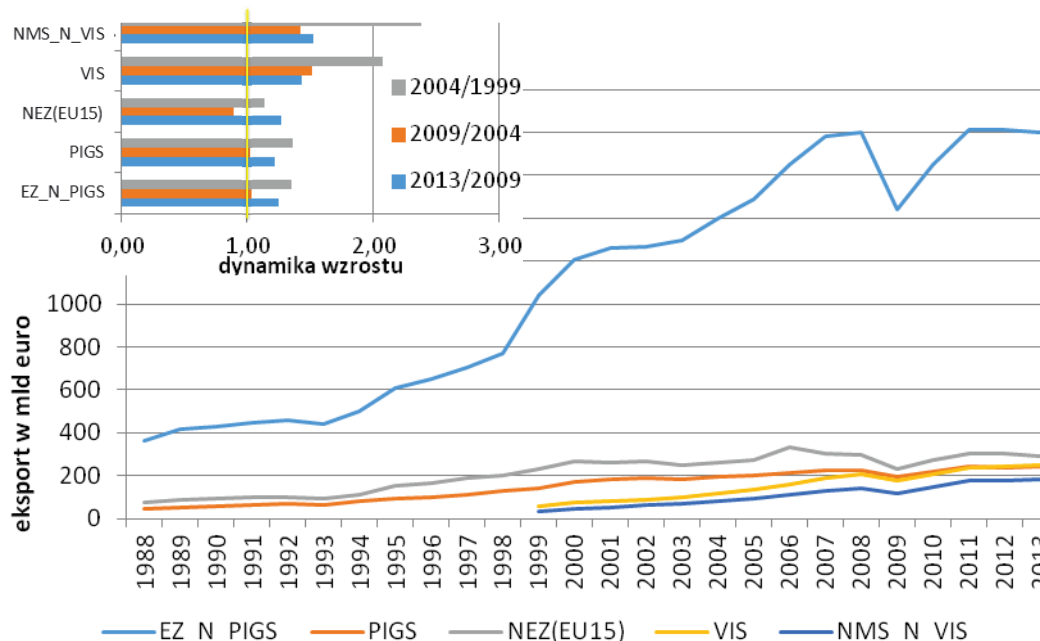
Rys. 2.1. Eksport wewnętrzny i zewnętrzny EU w mld euro oraz dynamika zmian (gdzie dla 2003 roku przyjęta wartość = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

W eksporcie wewnętrznym EU dominują kraje strefy euro (poza PIGS), które są najczęściej eksportującą grupą państw – ich eksport w 2014 roku osiągnął prawie 1,8 bln euro w latach przed kryzysem gospodarczym i po nim (Rys. 2.2). Natomiast w czasie samego kryzysu w 2009 roku eksport spadł aż o 360 mld euro, co stanowiło 17% całego eksportu wewnętrznego EU. Generalnie „stara EU”, czyli EU15, odczuła kryzys w dużo większym stopniu niż pozostałe państwa członkowskie, natomiast dynamika nowych państw członkowskich nie uległa istotnemu spadkowi.

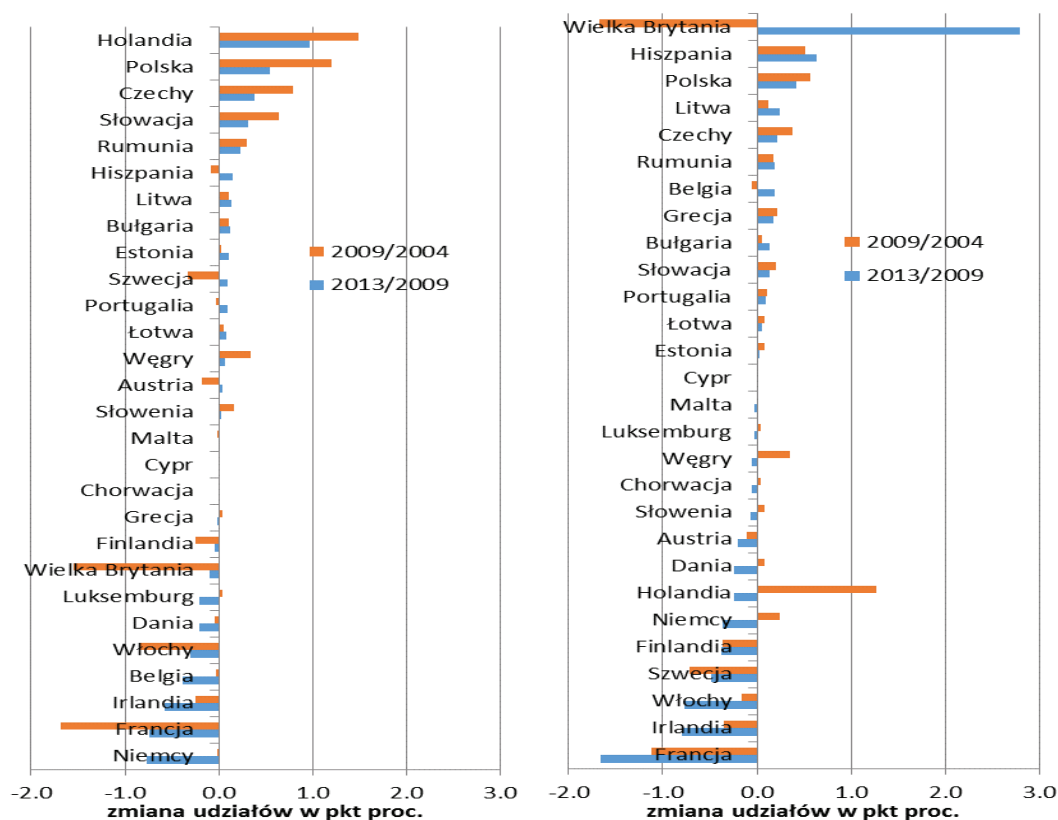
Rys. 2.2. Eksport i dynamika eksportu do EU28 w latach 1988–2013 (w mld euro) oraz dynamika wzrostu (ile razy wzrósł eksport) w badanych okresach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Kraje NEZ(EU15) odczuły konsekwencje kryzysu głównie za sprawą spadku dynamiki eksportu Wielkiej Brytanii. W efekcie w okresie od 2004 do 2009 roku spadł udział Wielkiej Brytanii w obrotach wewnętrznych i zewnętrznych EU (Rys. 2.3). Porównywalnie spadło również znaczenie Francji (o ponad 1 pkt proc., co stanowi ponad 20 mld euro dla Francji i Wielkiej Brytanii). W okresie kryzysu znacząco spadł również udział w handlu wewnętrznym Szwecji, Finlandii, Irlandii, Włoch, Austrii i Belgii (Rys. 2.3). Również w przypadku Francji, Wielkiej Brytanii, Włoch, Szwecji, Irlandii i Austrii spadł udział w eksporcie zewnętrznym. Tymczasem w eksporcie wewnętrznym wzrastał udział Holandii, Polski, Hiszpanii, Czech, Węgier, Niemiec, Grecji i Słowacji. Również dla Holandii, Polski, Czech, Słowacji, Węgier, Rumunii czy Słowenii wzrastał udział w eksporcie zewnętrznym EU. Oznacza to, że nowe państwa członkowskie (w tym kraje wyszehradzkie) zyskiwały na znaczeniu w eksporcie EU niejako kosztem Wielkiej Brytanii, Francji, Włoch i Szwecji.

Rys. 2.3. Zmiany w udziałach w handlu wewnętrznym (po lewej) i zewnętrznym (po prawej) państw EU w wybranych okresach

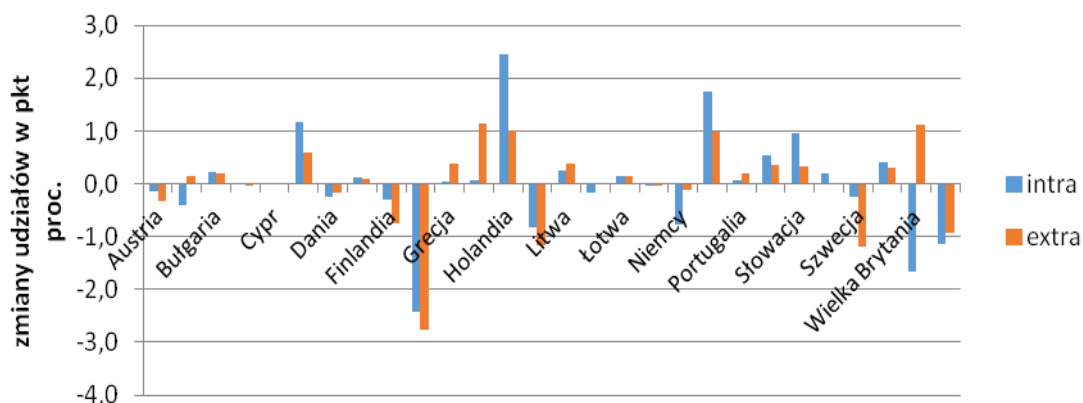


Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Po kryzysie w dalszym ciągu spadał udział Francji, Irlandii i Włoch w handlu wewnętrznym i zewnętrznym EU. Dodatkowo spadł też udział Niemiec i Holandii (przy czym Holandii tylko w handlu wewnętrznym). Z kolei wzrastał udział Polski, Litwy, Czech i Rumunii. W samym handlu zewnętrznym znacząco wzrósł udział eksportu Wielkiej Brytanii (podczas gdy w handlu wewnętrznym dalej ulegał spadkowi).

W efekcie, od 2004 roku, zarówno w handlu zewnętrznym, jak i wewnętrznym zmniejszyło się znaczenie Francji, Włoch, Szwecji, Finlandii, Austrii oraz Niemiec. Z kolei polepszyła się sytuacja Holandii (szczególnie w handlu wewnętrznym), Hiszpanii (w eksporcie zewnętrznym), Polski, Słowacji, Czech, Węgier czy Rumunii i Portugalii (Rys. 2.4).

Rys. 2.4 Zmiany udziałów w eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym poszczególnych krajów członkowskich EU w latach 2004–2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Nie wszystkie państwa są znacząco zależne od popytu wewnętrznego EU. Znaczenie rynku wewnętrznego w całkowitym eksporcie poszczególnych krajów istotnie się waha. Z zasady handel wewnętrzny ma największy udział w eksporcie krajów „małych”, takich jak Słowacja, Luksemburg, Czechy, Węgry (udziały tych państw w handlu wewnętrznym EU przyjmują wartości ponad 75%) – patrz Tab. 2.1. Natomiast najmniejszy udział (poniżej 50% udziału w handlu wewnętrznym EU) występuje w eksporcie Wielkiej Brytanii, Malty oraz Grecji. Polska z udziałem eksportu wewnętrznego równym 74% plasuje się jako kraj dosyć zależny od popytu na rynku wewnętrznym EU. Przy czym w ostatnich latach udział ten maleje, co oznacza, że Polska szuka innych rynków zbytu (poza EU).

Od 2004 roku największe spadki w handlu wewnętrznym odnotowała Grecja (spadek o 20 pkt proc.), Wielka Brytania (spadek o 15 pkt proc.), Litwa, Hiszpania i Łotwa (spadek o 11 pkt proc.). Udział handlu wewnętrznego wzrósł jedynie dla Słowenii (o 1,1 pkt proc.). Proces spadku znaczenia rynku wewnętrznego był obserwowany w czasie kryzysu dla Estonii, Grecji, Łotwy, Malty, Węgier i Finlandii. Również po 2009 roku udziały handlu wewnętrznego spadły znacząco, np. dla Grecji, Wielkiej Brytanii, Cypru, Litwy, Belgii, Polski czy Rumunii.

Tab. 2.1. Udział handlu wewnętrznego w handlu całkowitym krajów EU (w pkt proc.) oraz zmiany w latach 2004–2013

	2004	2009	2013	2013/2004
EU	68.5	66.6	61.8	-6.7
Słowacja	86.7	85.9	82.6	-4.1
Luksemburg	90.3	87.3	81.0	-9.3
Czechy	87.1	84.8	80.8	-6.3
Węgry	83.1	78.7	76.4	-6.7
Holandia	79.9	77.4	75.6	-4.3
Polska	80.3	79.6	74.8	-5.5
Estonia	80.4	69.5	70.9	-9.4
Portugalia	80.1	75.4	70.3	-9.8
Belgia	77.0	75.6	70.0	-7.1
Rumunia	74.7	74.2	69.4	-5.3
Austria	73.5	71.7	69.2	-4.3
Słowenia	67.5	69.3	68.6	1.1
Łotwa	77.4	67.6	66.4	-11.0
Dania	70.6	67.5	63.3	-7.3
Hiszpania	74.3	69.8	62.8	-11.5
Chorwacja	65.8	60.5	61.9	-3.9
Bulgaria	62.2	64.9	59.9	-2.4
Francja	66.0	62.5	59.2	-6.8
Cypr	67.3	66.9	57.8	-9.5
Szwecja	59.0	58.4	57.7	-1.4
Irlandia	62.9	61.2	56.9	-6.0
Niemcy	64.6	62.4	56.8	-7.8
Litwa	67.2	64.3	55.4	-11.7
Finlandia	58.1	55.6	55.2	-2.8
Włochy	61.9	57.6	53.2	-8.7
Grecja	66.6	57.8	46.4	-20.3

Malta	49.4	40.0	44.3	-5.1
Wielka Brytania	58.8	55.0	43.5	-15.3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Powstaje pytanie, do których krajów głównie przenosi się eksport, czyli na jakich rynkach poszczególne państwa członkowskie mają przewagi konkurencyjne i w efekcie wzrasta tam znacząco ich udział. W tym celu potrzebne jest badanie zmian w handlu bilateralnym. Trudnym zadaniem jest zaprezentowanie wyników dla wszystkich państw partnerskich (dlatego badanie prowadzone jest na poziomie zagregowanym), tym niemniej zaprezentowane zostały skrajne przypadki wzrostów i zmian (Tab. 2.2).

Tab. 2.2. Największe wzrosty (kolor zielony) i spadki (kolor pomarańczowy) udziału partnerów eksporterów z krajami EU w latach 2004–2013, w pkt proc.

Reporter	Partner	2013/2004
Wielka Brytania	Szwajcaria	8.3
Litwa	Rosja	6.9
Łotwa	Rosja	6.0
Grecja	Turcja	5.6
Łotwa	Litwa	4.2
Malta	Hong Kong	3.7
Estonia	Rosja	3.5
Luksemburg	Belgia	3.5
Cypr	Grecja	3.4
Szwecja	USA	-3.0
Czechy	Niemcy	-3.1
Luksemburg	Wielka Brytania	-3.1
Bułgaria	Włochy	-3.1
Węgry	Niemcy	-3.2
Łotwa	Szwecja	-3.2
Estonia	Finlandia	-3.5

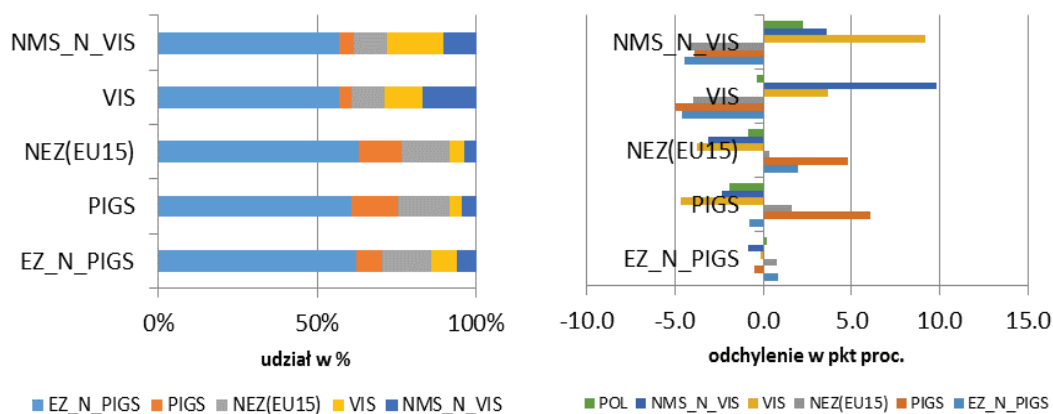
Grecja	Niemcy	-4.3
Malta	Wielka Brytania	-4.6
Słowacja	Niemcy	-4.7
Cypr	Wielka Brytania	-4.7
Chorwacja	Włochy	-5.4
Łotwa	Wielka Brytania	-5.5
Rumunia	Włochy	-5.7
Malta	Francja	-5.7
Malta	USA	-6.7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Od 2004 roku największe zmiany obserwuje się w eksporcie Wielkiej Brytanii do Szwajcarii (wzrost udziału w eksporcie o 8,26 pkt proc. w latach 2004–2013). Ponadto wymiana zwiększyła się znacząco w zakresie eksportu Łotwy do Litwy (o 4,23 pkt proc.), Luksemburgu do Belgii (o 3,52 pkt proc.) i Cypru do Grecji (o 3,41 pkt proc.). W eksporcie do krajów spoza EU widać rosnące znaczenie Rosji jako rynku zbytu dla eksportu z Litwy, Łotwy czy Estonii, ale też Hong Kongu dla Malty. W handlu między państwami EU znacząco zmniejszył się eksport Malty do Francji (o 5,73 pkt proc.) oraz do Wielkiej Brytanii (o 4,63 pkt proc.). Państwa EU w tym okresie zmniejszyły swój eksport do Wielkiej Brytanii (Łotwa o 5,49 pkt proc., Cypr o 4,69 pkt proc., Malta o 4,63 pkt proc., Luksemburg o 3,06 pkt proc.) oraz Niemiec i Włoch. Na uwagę zasługuje fakt, że zmniejszeniu uległ eksport do Niemiec z krajów Grupy Wyszehradzkiej (ze Słowacji o 4,68 pkt proc., z Węgier o 3,16 pkt proc. oraz z Czech o 3,05 pkt proc.), a także z Grecji (o 4,27 pkt proc.). Również istotnemu zmniejszeniu uległ eksport do Włoch z trzech nowych państw członkowskich EU: z Rumunii (o 5,70 pkt proc.), Chorwacji (o 5,45 pkt proc.) oraz Bułgarii (o 3,08 pkt proc.).

W efekcie analizowanych zmian, przekształceniu ulega struktura geograficzna handlu wewnętrznego. Zostanie to zaprezentowane na grupach państw (Rys. 2.5).

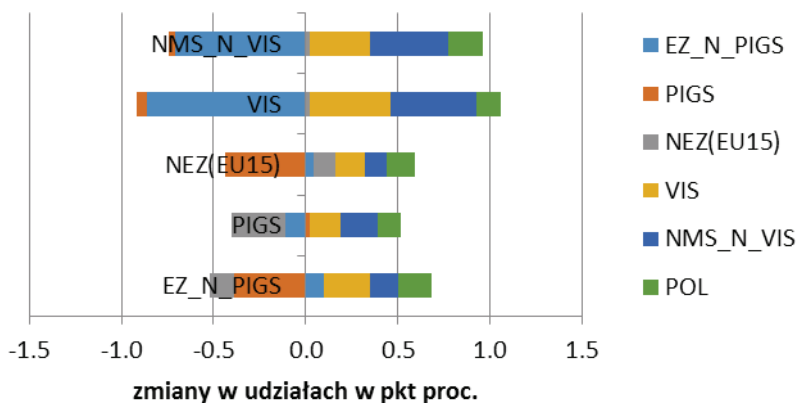
Rys. 2.5. Udziały i odchylenie od struktury eksportu wewnętrznego EU28 badanych grup EU28 w 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W eksporcie Unii Europejskiej dominujący udział ma grupa krajów EZ_N_PIGS, przy czym porównując udziały w eksporcie poszczególnych grup, zauważa się pewne odchylenia. Spodziewaną zależnością jest to, iż struktura eksportu EZ_N_PIGS ma najbardziej zbliżoną strukturę do EU28, co związane jest z tym, iż grupa ta ma jednocześnie największy udział w eksporcie wewnętrznym. Kraje z grupy PIGS relatywnie więcej eksportują do PIGS i NEZ(EU15), zaś mniej do pozostałych państw. Natomiast kraje z grupy NEZ(EU15) relatywnie mniej eksportują do krajów z NMS, które z kolei relatywnie mniej eksportują do EU15.

Rys. 2.6. Zmiany w udziałach w strukturze eksportu wewnętrznego EU28 badanych grup EU28 – porównanie 2013 do 2004 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W zmieniającej się strukturze handlu wewnętrznego można wykazać pewne ogólne trendy (Rys. 2.6). Od 2004 roku wzrasta udział państw NMS, w tym Polski, w eksporcie wszystkich grup. Jednocześnie w eksporcie NMS spada udział państw ze strefy euro. Z kolei w eksporcie krajów strefy euro spada udział NEZ(EU15). We wszystkich grupach (poza PIGS) spada udział w eksporcie krajów PIGS.

Rozdział 3. Struktura rzeczowa eksportu państw Unii Europejskiej

Analiza zarówno struktury rzeczowej eksportu krajów EU, jak i zmian w niej zachodzących od 2004 roku potwierdza tezę o jej niewielkiej homogeniczności pomiędzy poszczególnymi grupami EU. Szczególnie duże zróżnicowanie występuje pomiędzy EU15 i NMS, w tym Polski. Podział eksportowanych produktów według zaawansowania technologicznego wskazuje na wysoki udział towarów HT i MHT w eksporcie EU15 oraz na relatywne braki w eksporcie Polski i NMS. Przy czym od 2004 roku maleje ich udział w eksporcie EU15, zaś rośnie w eksporcie nowych państw członkowskich, w tym Polski.

Spadek udziału produktów HT ma miejsce zarówno w eksporcie zewnętrznym, jak i wewnętrznym. Jest obecny głównie ze względu na spadki eksportu komputerów oraz elektronicznych elementów i obwodów drukowanych. Ekspert produktów HT krajów EU15 opiera się na farmaceutykach. Dla tej grupy produktów następuje ciągły wzrost znaczenia eksportu. Ekspert HT krajów NMS to z kolei głównie komputery i sprzęt telekomunikacyjny. Niestety eksport właśnie tych produktów najbardziej spada od 2004 roku, co wskazuje na utratę pozycji konkurencyjnej krajów EU.

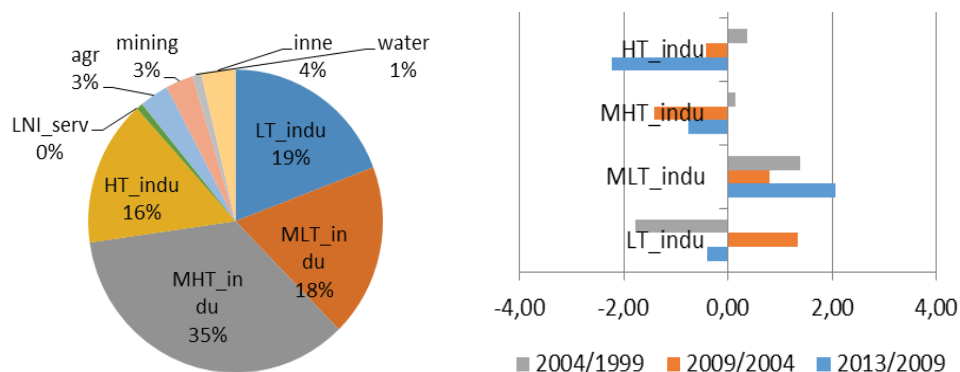
Badania zmian w tej strukturze według głównych kategorii ekonomicznych wskazują na stosunkowo duże podobieństwo struktury eksportu zewnętrznego i wewnętrznego EU z perspektywy przeznaczenia produktów. Natomiast badanie zmian w strukturze eksportu już nie wskazuje na podobne kierunki w handlu wewnętrznym i zewnętrznym EU. W handlu wewnętrznym spada przede wszystkim udział dóbr inwestycyjnych i towarów konsumpcyjnych (w tym szczególnie środków transportu). Rośnie natomiast znaczenie eksportu towarów zużycia pośredniego, w tym towarów zaopatrzenia dla przemysłu, paliw i smarów, czy żywności. W handlu zewnętrznym obserwuje się wzrost dóbr inwestycyjnych, zaś spadki dla tych towarów zużycia pośredniego i towarów konsumpcyjnych tam, gdzie miały miejsce największe wzrosty w handlu wewnętrznym (i na odwrót, tzn. odpowiednio wzrosty tam, gdzie spadki).

Polska ma również wysoki udział towarów konsumpcyjnych w eksporcie co kraje PIGS. Przy czym badanie podobieństwa struktury wskazuje, że najbardziej podobną strukturę w handlu z krajami EU Polska ma z krajami strefy euro (bez PIGS). Natomiast od 2004 roku znacznie rośnie podobieństwo struktury eksportu pomiędzy Polską a krajami Grupy Wyszehradzkiej.

W niniejszym rozdziale zostanie oceniona struktura rzeczowa eksportu krajów EU zarówno w handlu wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Przede wszystkim analiza ma wskazać, jakie grupy towarów mają znaczenie w eksporcie EU, jakie jest zaawansowanie technologiczne tych grup produktowych oraz jakie jest ich przeznaczenie.

Analiza udziału sektorów NACE zagregowanych według zaawansowania technologicznego pozwala na stwierdzenie, iż handel wewnątrz EU15 zdominowany jest przez wysoko- (HT) oraz średniotechnologiczny przemysł (MHT), na co wskazuje ponad 50% udziału tych obu grup produktowych (Rys. 3.1). Niepokojący jest kierunek zmian, jaki ma miejsce w strukturze eksportu. W ostatnich latach zauważa się przede wszystkim wzrost udziału średnio- i niskotechnologicznego przemysłu (MLT) i spadek udziału HT oraz MHT. Z kolei w czasie kryzysu rósł znacznie udział średnio- i niskotechnologicznego przemysłu (MLT) oraz niskotechnologicznego przemysłu (LT).

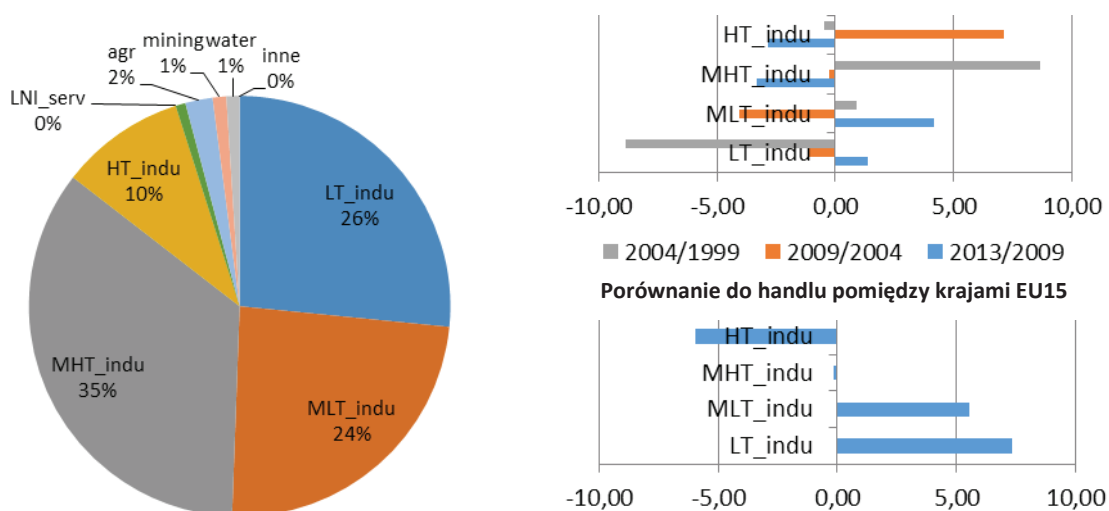
Rys. 3.1. Udział sektorów NACE zagregowanych wg zaawansowania technologicznego w roku 2013, handel wewnątrz EU15 oraz porównanie zmiany w wybranych okresach czasowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Na tym tle można zwrócić uwagę na strukturę produktową eksportu polskiego do innych krajów Unii Europejskiej (Rys. 3.2).

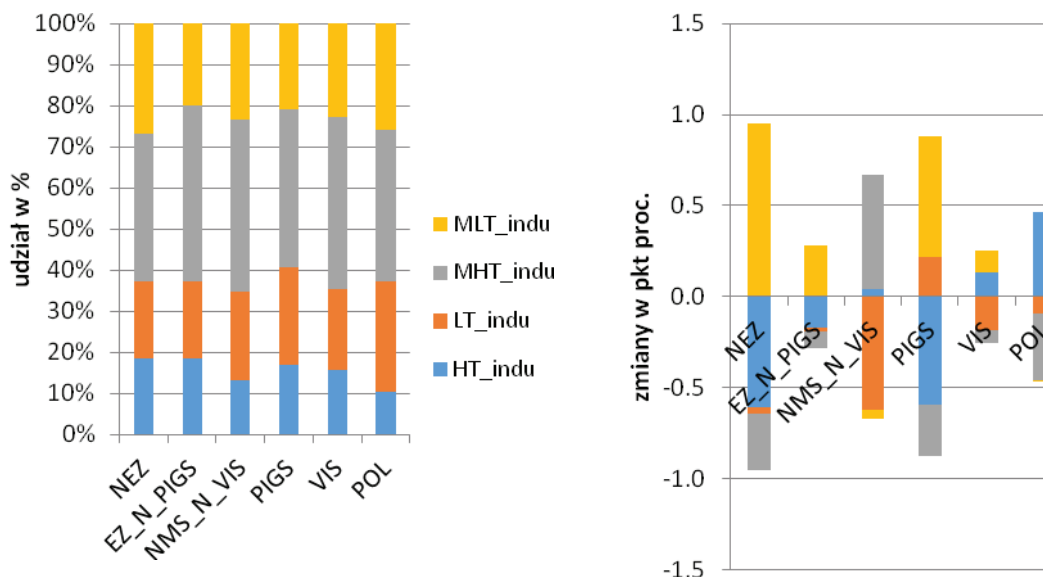
Rys. 3.2. Udział sektorów NACE zagregowanych wg zaawansowania technologicznego w roku 2013, eksport Polska–EU28 oraz porównanie zmiany w wybranych okresach czasowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W Polsce przeszło połowa eksportu do EU28 stanowi przemysł niskotechnologiczny (LT) oraz średnio- i niskotechnologiczny (MLT) – czyli relatywnie duże znaczenie ma produkcja HT. Wzrost udziału wysokotechnologicznego przemysłu (HT) w polskim eksporcie odnotowano jedynie w okresie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Porównując udziały poszczególnych grup, zauważa się relatywnie niższy udział HT, natomiast wyższy MLT i LT, chociaż Polska jest krajem o relatywnie wysokiej dynamice wzrostu eksportu produktów przemysłu HT (patrz Rys. 3.4).

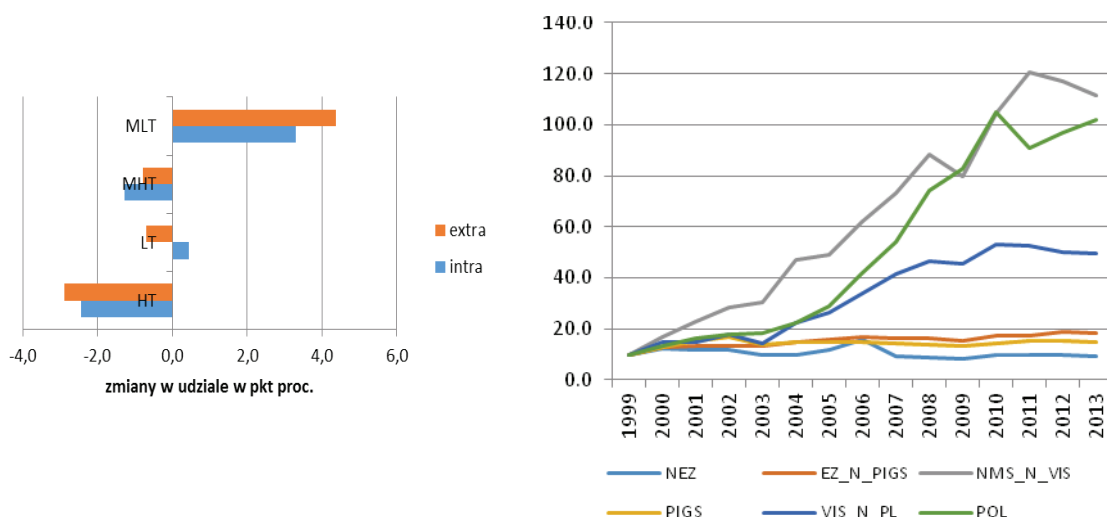
Rys 3.3. Struktura eksportu produktów przemysłowych grup państw EU w podziale na produkty wg zaawansowania technologicznego w 2013 r., w % oraz zmiany w tych udziałach od 2004 r., w pkt proc.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Porównanie eksportu poszczególnych grup EU potwierdza, że kraje EU15 eksportują relatywnie najwięcej produktów przemysłu HT – ich udział w eksporcie produktów przemysłowych wynosi około 20% (Rys. 3.3). Od 2004 roku udział w handlu zewnętrznym i wewnętrznym całej EU28 spadł dla wszystkich grup EU15 (przy czym dla krajów strefy euro spadł najwięcej, bo ponad 5 pkt proc., Rys. 3.4). Co ciekawe spadek ten nie był widoczny w eksporcie nowych państw członkowskich. Na uwagę zasługuje fakt, że dzięki wysokiej dynamice eksportu produktów przemysłu HT (Rys. 3.4) do 2009 roku, szczególnie na znaczeniu zyskały te towary w eksporcie Polski.

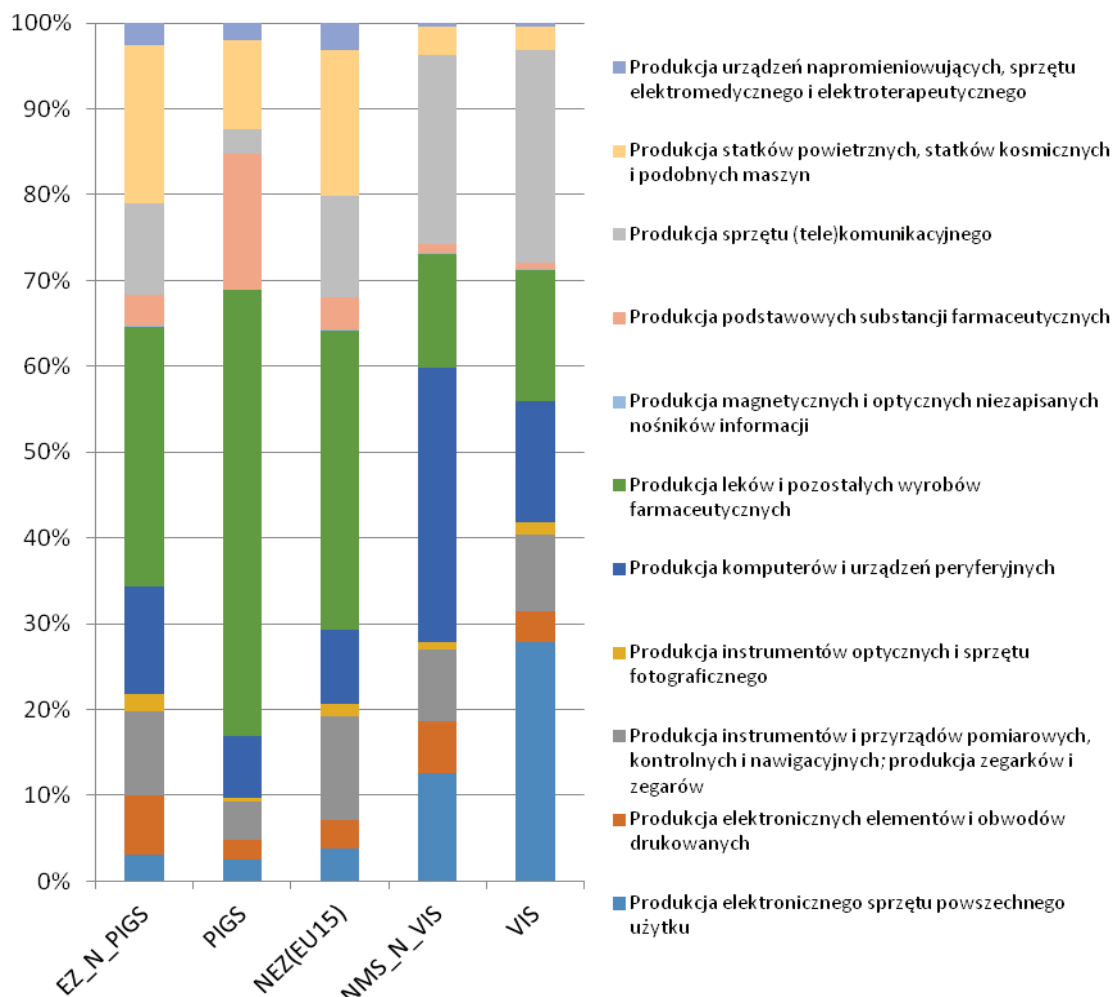
Rys 3.4. Zmiany w udziale w eksporcie produktów wg zaawansowania technologicznego w handlu wewnętrznym i zewnętrznym EU – porównanie między 2004 a 2013 rokiem (wykres lewy) i dynamika wzrostu wartości eksportu produktów przemysłu HT w latach 1999–2013, 1999=100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Ogólna zależność jest następująca: produkty przemysłu HT i HMT tracą na znaczeniu w eksporcie krajów EU – zarówno w zewnętrznym, jak i wewnętrznym handlu udziały w eksporcie maleją (Rys. 3.4). Natomiast w badanym okresie wzrastało znaczenie grupy produktów przemysłu średnio- i niskotechnologicznego w eksporcie do i poza EU. W dalszej części badania szczegółowej analizie zostaną poddane branże, które za te zmiany odpowiadają. Uzyskane wyniki pozwolą odpowiedzieć na pytanie, które konkretnie produkty i przemysły stają za opisanymi zmianami.

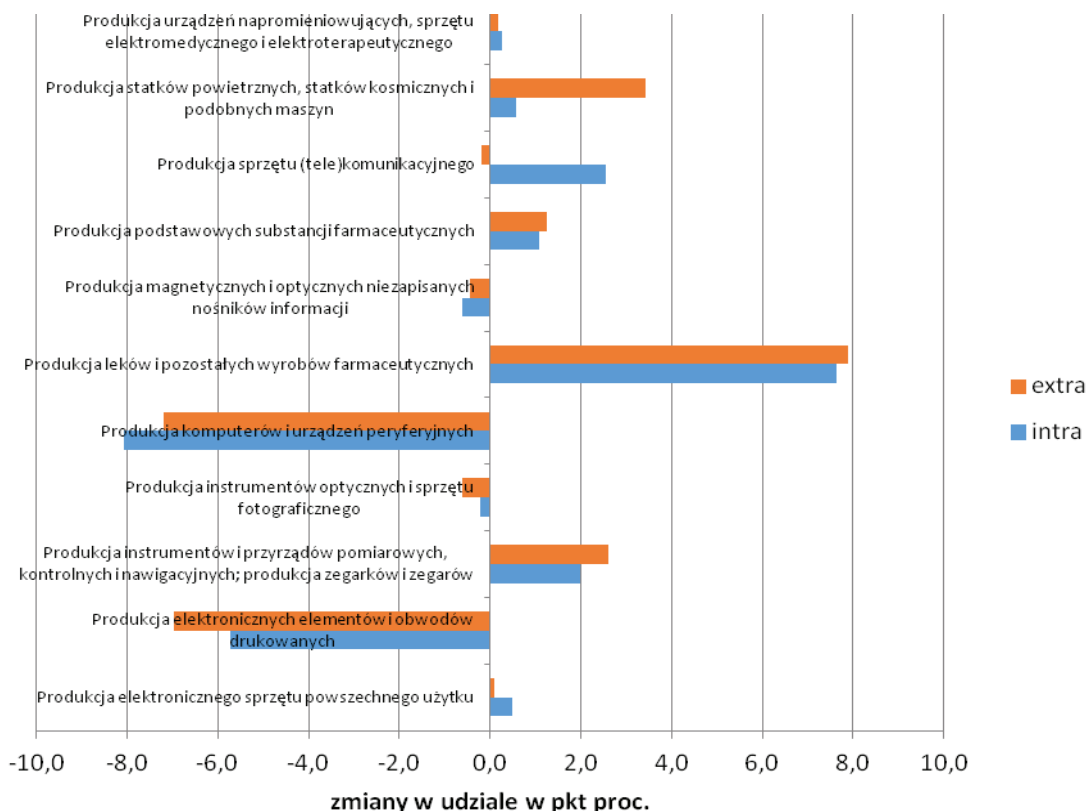
Rys 3.5. Udział poszczególnych kategorii sprzętu wysokiej technologii (HT) w eksporcie w podziale na grupy państw EU w 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W eksporcie produktów przemysłu HT największe znaczenie dla wszystkich grup EU15 mają leki i wyroby farmaceutyczne oraz produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych (Rys. 3.5). Znacznie mniejszy jest udział tych produktów w eksporcie nowych państw członkowskich. Kraje NMS_N_VIS eksportują przede wszystkim komputery i urządzenia peryferyjne, z kolei kraje VIS sprzęt (tele)komunikacyjny oraz elektroniczny sprzęt powszechnego użytku.

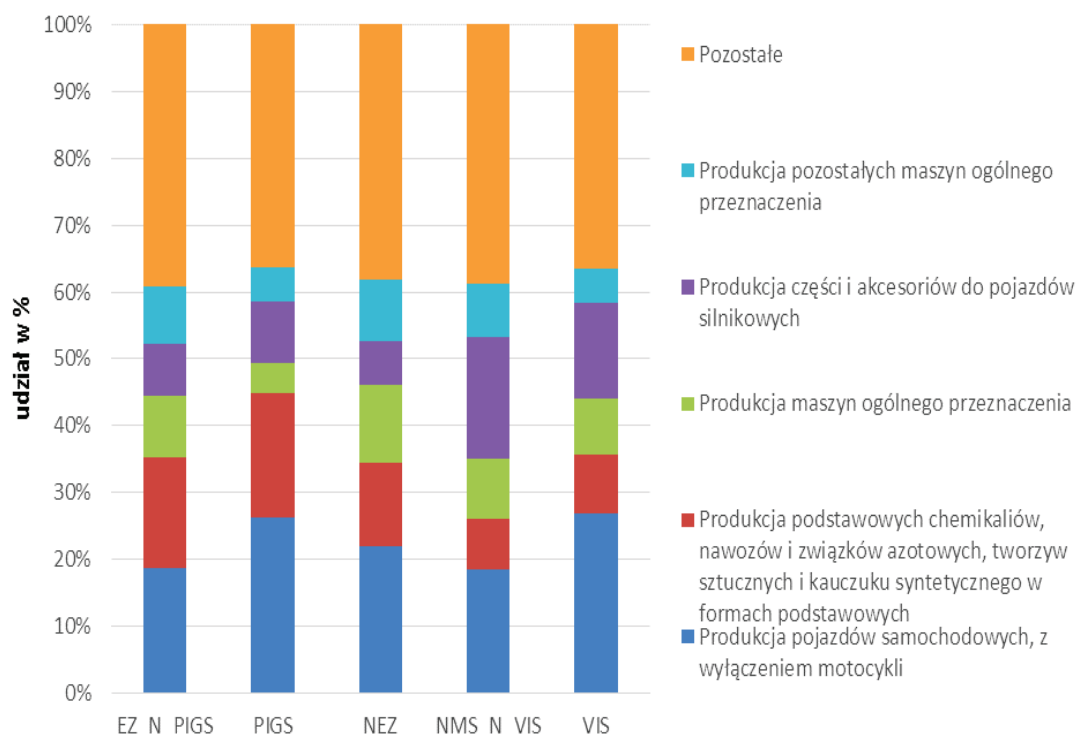
Rys 3.6. Zmiany w udziale poszczególnych kategorii sprzętu wysokiej technologii (HT) w eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym państw EU – porównanie roku 2004 do 2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W eksporcie produktów wysokiej technologii największy wzrost w udziale w badanym okresie występował dla leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych (zarówno w handlu wewnętrznym, jak i zewnętrznym) – patrz Rys. 3.6. Z kolei największy spadek nastąpił w przypadku komputerów i urządzeń peryferyjnych oraz elektronicznych elementów i obwodów drukowanych (także w handlu wewnętrznym i zewnętrznym).

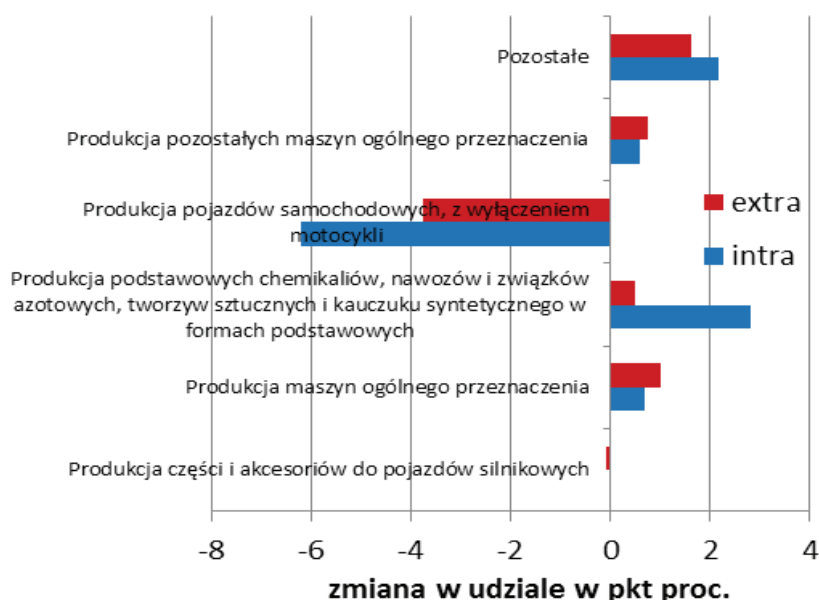
Rys 3.7. Udział poszczególnych kategorii sprzętu wysokiej i średniej technologii (MHT) w eksporcie w podziale na grupy państw EU w 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W eksporcie produktów przemysłu MHT przeważają samochody i ich części oraz chemikalia (Rys. 3.7). Na uwagę zasługuje fakt, że relatywnie wysoki jest udział samochodów w eksporcie krajów VIS i PIGS. Natomiast relatywnie mniejszy jest udział chemikaliów w nowych krajach członkowskich, w porównaniu choćby do krajów strefy euro.

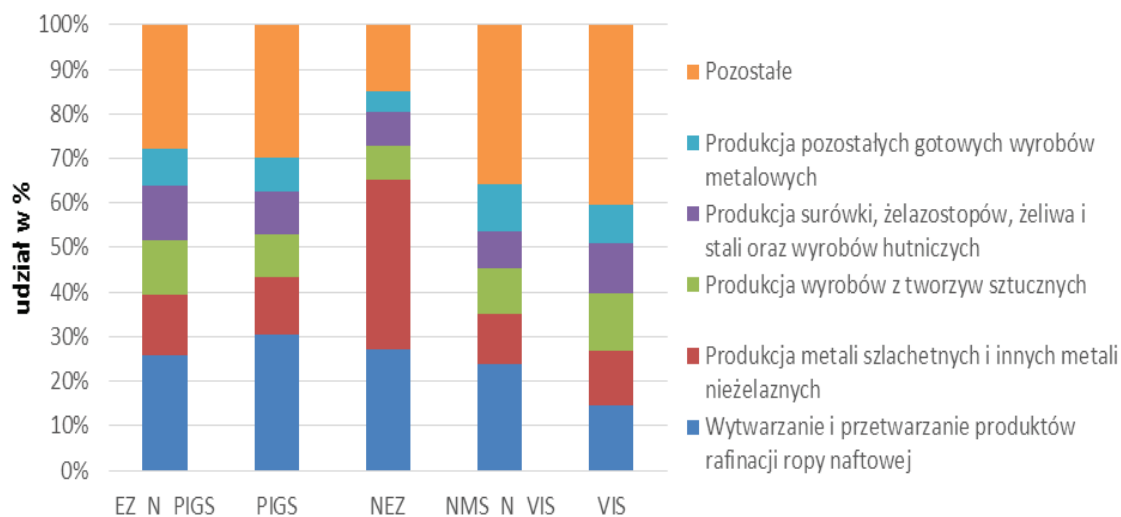
Rys 3.8. Zmiany w udziale poszczególnych kategorii sprzętu wysokiej i średniej technologii (MHT) w eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym EU – porównanie roku 2004 do 2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Z wcześniejszej analizy struktury eksportu krajów EU wiadomo, że maleje znaczenie towarów przemysłu MHT. Odpowiedzialny jest za to przede wszystkim spadek eksportu pojazdów samochodowych (Rys. 3.8). Natomiast od 2004 do 2013 roku znacząco wzrósł eksport wewnętrzny (zewnętrzny w mniejszym stopniu) chemikaliów, nawozów, związków azotowych itp. Wzrosty te jednak nie rekompensują spadków w eksporcie samochodów.

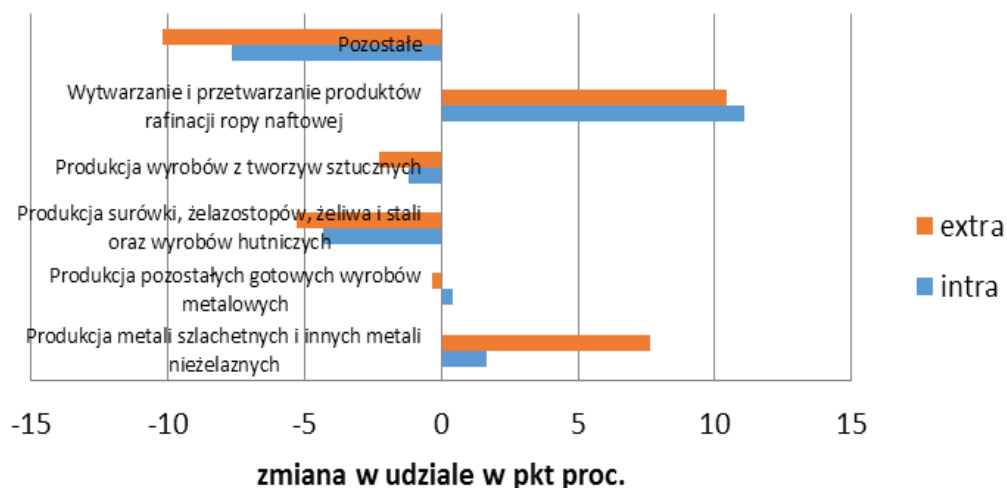
Rys 3.9. Udział poszczególnych kategorii sprzętu średniej i niskiej technologii (MLT) w eksporcie w podziale na grupy państw EU w 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W przypadku produktów MLT w eksporcie krajów NEZ(EU15) przeważa przede wszystkim eksport metali szlachetnych i innych metali nieżelaznych (Rys. 3.9). Ponadto eksport krajów PIGS najbardziej wyróżnia się w wytwarzaniu i przetwarzaniu produktów rafinacji ropy naftowej. W tej grupie produktów kraje VIS nie charakteryzują się szczególnym udziałem jednej z kategorii produktowych w eksporcie na tle pozostałych krajów – względnie wysoką przewagę mają jedynie w wyrobach z tworzyw sztucznych oraz produkcji wyrobów z żelaza, co także jest zauważalne w przypadku krajów EZ_N_PIGS.

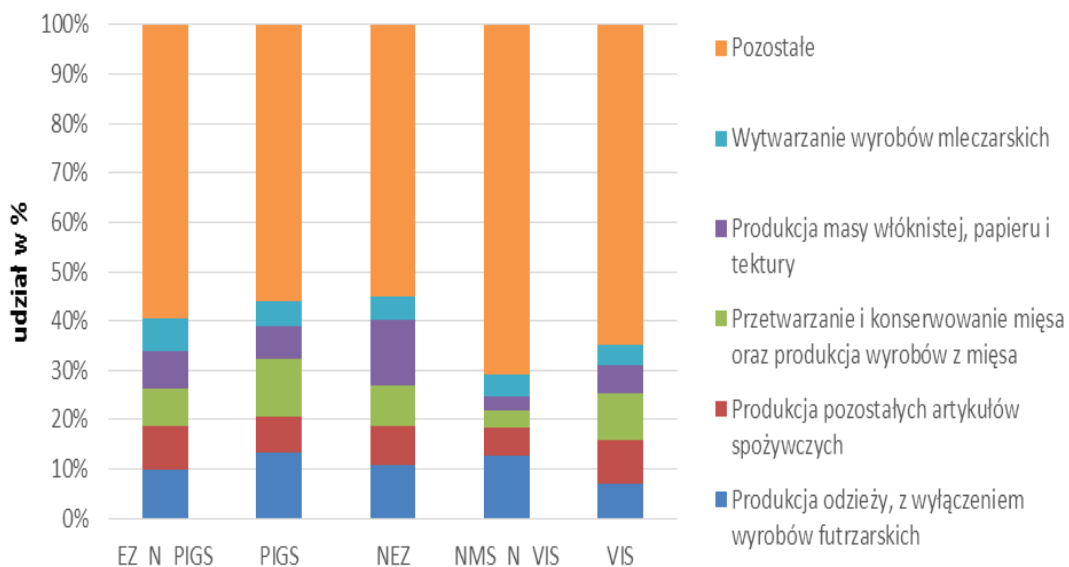
Rys 3.10. Zmiany w udziale poszczególnych kategorii sprzętu średniej i niskiej technologii (MLT) w eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym państw EU – porównanie roku 2004 do 2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Spektakularny wzrost znaczenia produktów przemysłu MLT w eksporcie EU nastąpił dzięki relatywnie większym przyrostom eksportu towarów będących rezultatem wytwarzania i przetwarzania produktów rafinacji ropy naftowej (wzrost ten jest obserwowany w handlu wewnętrznym i zewnętrznym), a także metali szlachetnych i innych metali nieżelaznych (tu szczególnie w handlu zewnętrznym). Największy spadek udziału w eksporcie wykazały surówki, żelazostopy, żeliwa i stale oraz wyroby hutnicze.

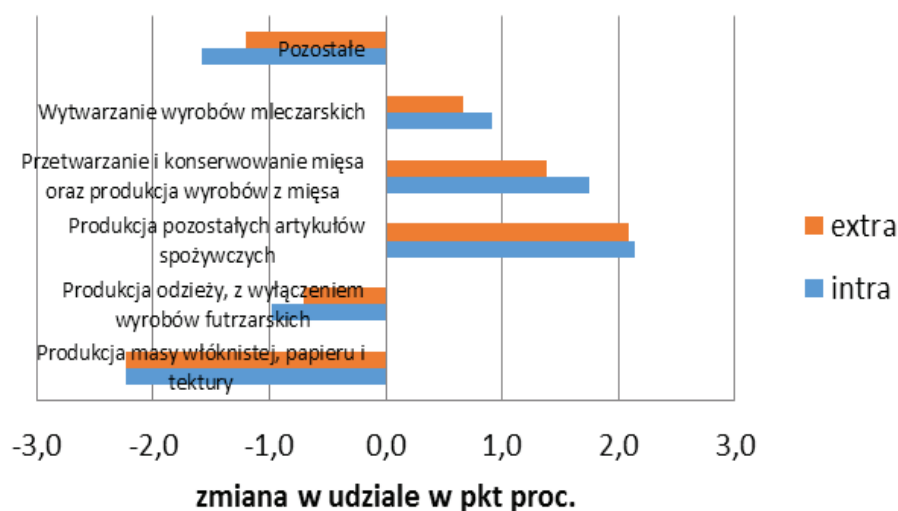
Rys 3.11. Udział poszczególnych kategorii branż produkcji niskotechnologicznej (LT) w eksporcie produktów przemysłu LT w podziale na grupy państw EU w 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Najważniejszymi pozycjami eksportowymi w ramach przemysłu LT jest produkcja odzieży, artykułów spożywczych (w tym znaczący udział mają wyroby mleczne) i produkcja papieru. W grupie towarów przemysłu LT to Polska ma relatywnie największe udziały w eksporcie (Rys. 3.2). Jednocześnie jest to grupa, której znaczenie umacnia się jedynie w eksporcie krajów PIGS (por. Rys. 3.3). Przy czym kraje te (Rys. 3.11) eksportują więcej produktów mięsnych oraz odzieży. Jednocześnie warto zauważyć, że w tej drugiej kategorii równie wysoką przewagę mają także państwa NMS_N_VIS.

Rys 3.12. Zmiany w udziale poszczególnych kategorii sprzętu niskiej technologii (LT) w eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym państw EU – porównanie roku 2004 do 2013



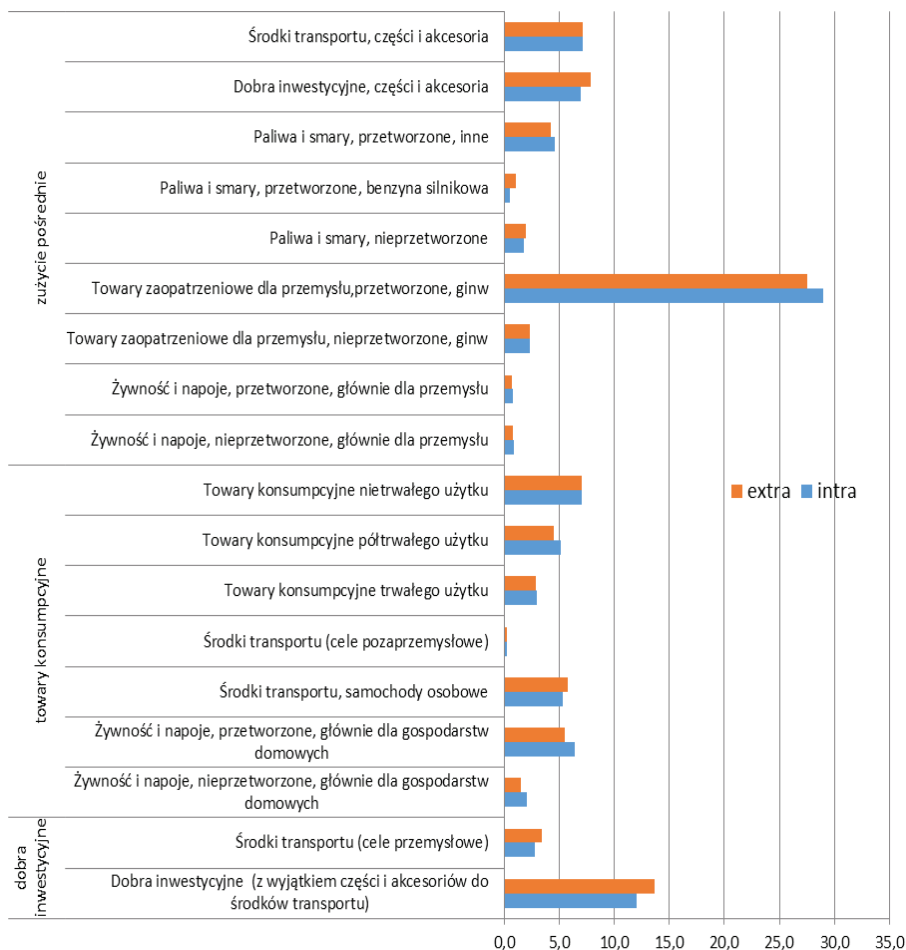
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W kategorii produktów niskiej technologii największe spadki eksportu w badanym okresie wystąpiły dla produkcji papieru zarówno w handlu wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Z kolei w przypadku artykułów spożywczych (w tym mleczarskich) nastąpił największy wzrost udziału w badanym okresie (w handlu wewnętrznym i zewnętrznym).

W dalszej części zostanie przeprowadzona analiza struktury handlu w oparciu o klasyfikację BEC. Pozwoli to na spojrzenie z innej perspektywy na ocenę struktury eksportu krajów EU i samej Polski: już nie pod kątem produkcji a przeznaczenia.

Ogólnie rzecz biorąc sam udział poszczególnych grup towarowych w eksporcie zewnętrznym i wewnętrznym nie różni się znacznie (Rys. 3.13). W grupie towarów wykorzystywanych do zużycia pośredniego dominują towary zaopatrzeniowe dla przemysłu. Z kolei w grupie towarów konsumpcyjnych EU eksportuje przede wszystkim towary konsumpcyjne trwałego i nietrwałego użytku, samochody osobowe oraz żywność i napoje dla gospodarstw domowych (przy czym większy udział mają przetworzone produkty). Znaczący jest również udział dóbr inwestycyjnych (stanowiący w sumie ok. 15%).

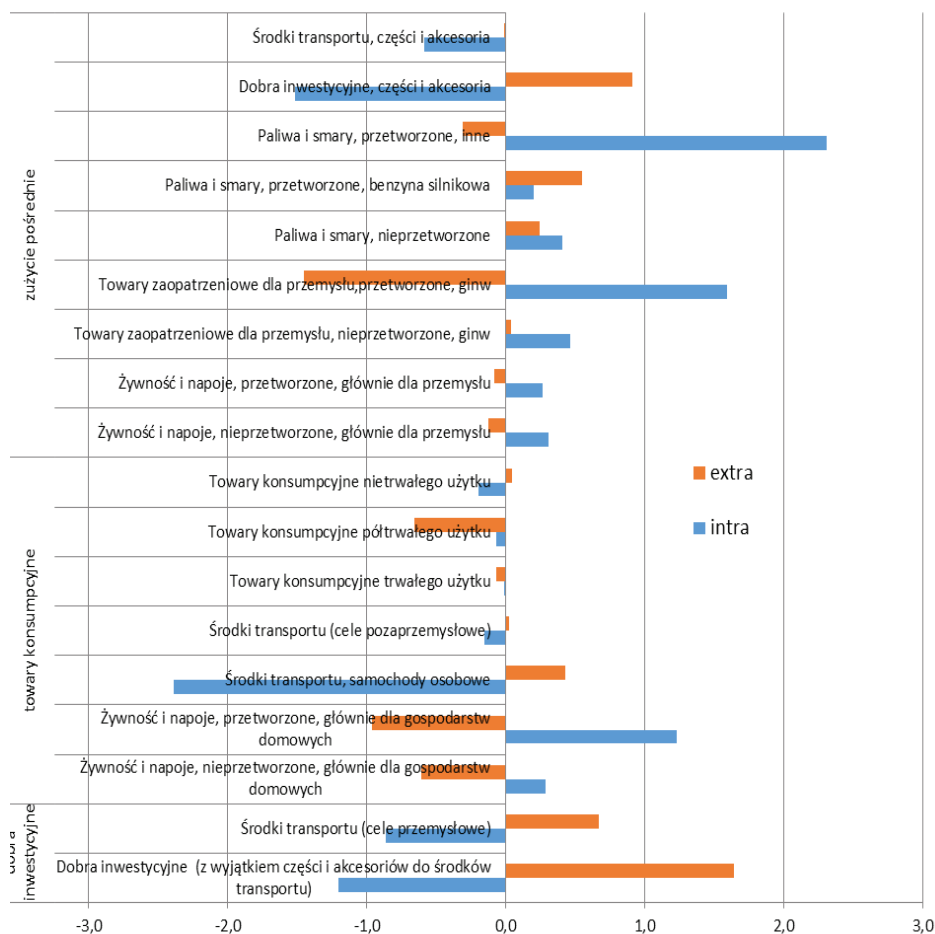
Rys. 3.13. Udział poszczególnych grup BEC w eksporcie zewnętrznym i wewnętrznym EU (w %) w 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Nawet jeśli struktury eksportu wewnętrznego i zewnętrznego EU są do siebie podobne, to zmiany zachodzące od 2004 roku już wskazują na rozbieżności. W eksporcie wewnętrznym spada udział zarówno samochodów oraz innych środków transportu, jak i części oraz akcesoriów do środków transportu (Rys. 3.14). Wzrasta natomiast udział przetworzonych paliw i smarów, towarów zaopatrzenia przemysłu oraz żywności i napojów. Natomiast w eksporcie zewnętrznym spada udział żywności i napojów, paliw i smarów oraz towarów zaopatrzeniowych dla przemysłu. Wzrasta z kolei udział środków transportu i samochodów osobowych oraz dóbr inwestycyjnych.

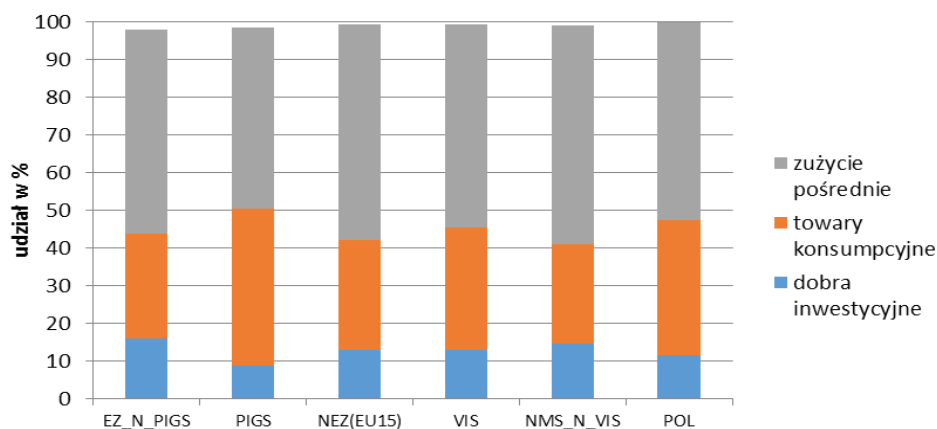
Rys. 3.14. Zmiany w strukturze eksportu EU28 wewnętrznego i zewnętrznego wg kategorii BEC, porównanie roku 2004 do 2013, w pkt proc.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Udział poszczególnych grup BEC różni się pomiędzy analizowanymi grupami EU (Rys. 3.15). Względnie podobną strukturę eksportu (w kontekście głównych kierunków przeznaczenia) mają kraje EZ_N_PIGS, NEZ(EU15) i NMS_N_VIS. W eksporcie tych państw widać relatywnie większy udział produktów zużycia pośredniego i towarów inwestycyjnych. Polska natomiast, wraz z krajami VIS, ale też PIGS ma relatywnie większy udział towarów konsumpcyjnych. Przy czym to kraje PIGS charakteryzują się największym udziałem tych towarów.

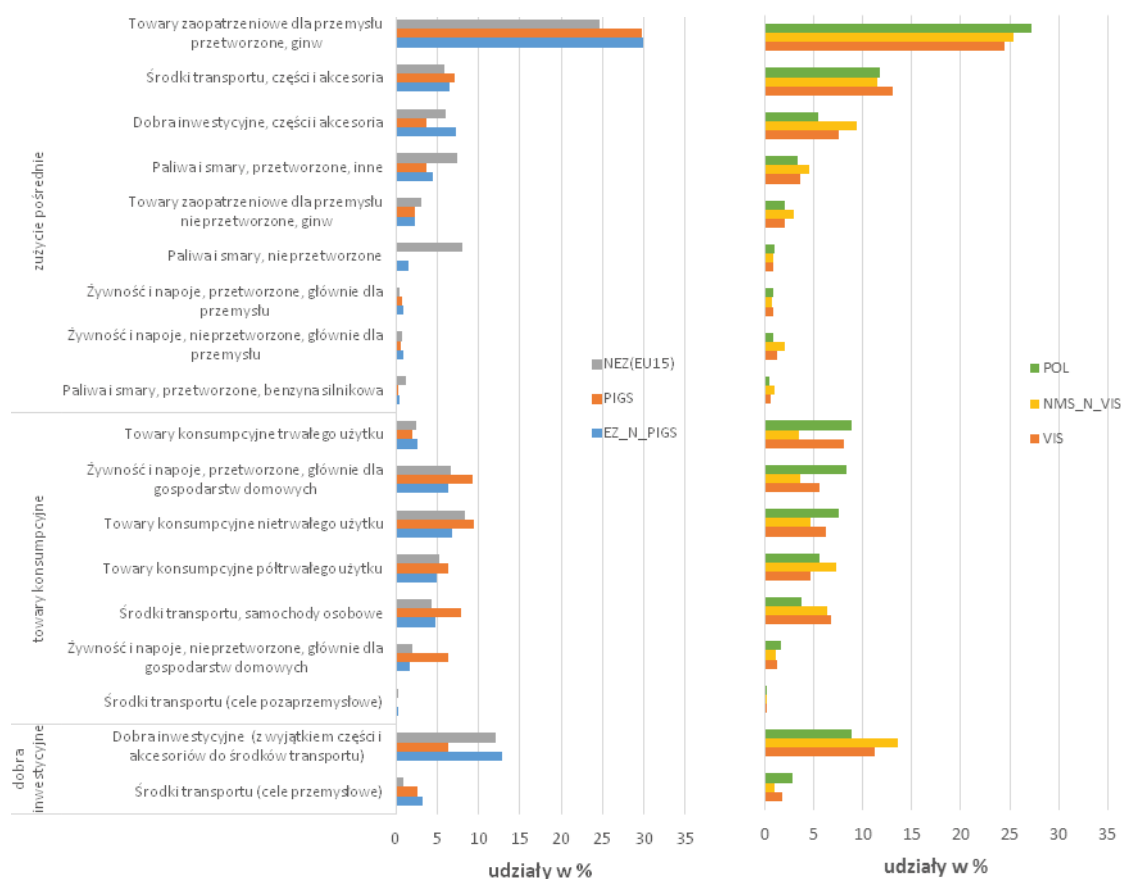
Rys. 3.15. Struktura eksportu w 2013 roku krajów EU28 wg kierunków przeznaczenia towarów oraz porównanie struktury polskiego eksportu do EZ_N_PIGS dla 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Podział na bardziej zdezagregowane grupy pozwala na wskazanie konkretnych grup towarowych odpowiadających za znaczny udział towarów konsumpcyjnych w Polskim eksporcie (Rys. 3.16). Polska ma względnie wysoki udział w eksporcie towarów konsumpcyjnych trwałego użytku i nietrwałego użytku, żywności i napojów, ale dla gospodarstw domowych. Tymczasem kraje PIGS w grupie towary konsumpcyjne mają największy udział w żywności, ale też samochodów osobowych. Podobnie kraje VIS mają dużo większy udział samochodów osobowych w porównaniu do Polski. To właśnie w przypadku środków transportu zauważa się niekorzystną strukturę – Polska relatywnie więcej eksportuje części i akcesoriów dla środków transportu niż samych środków transportu.

Rys. 3.16. Struktura eksportu państw EU wg grup produktowych nomenklatury BEC w 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Przedstawiona na Rys. 3.16 analiza struktury eksportu daje odpowiedź na pytanie o główne grupy produktowe eksportowane przez grupy EU. Trudno na jej podstawie określić, czy kraje EU, pod względem struktury rzeczowej eksportu, są do siebie podobne. Szczególnie interesującym byłoby zbadanie podobieństwa struktury Polski do struktury eksportu pozostałych grup EU. W tym celu w dalszej analizie zastosowany zostanie indeks Fingera-Kreinina, dzięki któremu możliwe będzie porównanie, na ile różne grupy EU mają relatywnie podobną strukturę eksportu do eksportu Polski.

Indeks podobieństwa (wskaźnik Fingera-Kreinina)

Indeks, wprowadzony przez Fingera i Kreinina (więcej w J. M. Finger i M. E. Kreinin, 1979, "A measure of 'export similarity' and its possible uses" [w:]: *Economic Journal*, 89: 905-12), mierzy podobieństwo struktury eksportu z kraju R do kraju P w porównaniu do W , przy jednoczesnym mierzeniu koncentracji eksportu.

$$S_W^P = \left\{ \sum_{i=1}^n \text{Min} \left[\frac{x_{iP}^R}{X_P^R}, \frac{x_{iW}^R}{X_W^R} \right] \right\}$$

Jeśli bliski 0 – podobieństwo struktury eksportu R do P i R do W jest małe.

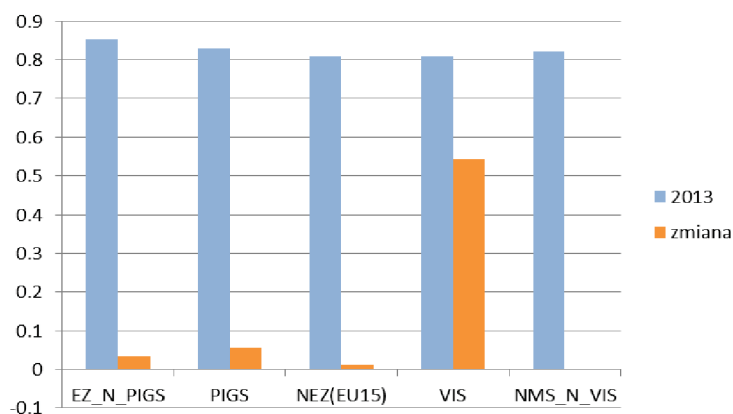
Jeśli bliski 1 – podobieństwo struktury eksportu R do P i R do W jest duże.

Indeks pozwala na odpowiedzenie na pytanie, na ile struktura handlu pomiędzy poszczególnymi krajami EU jest do siebie podobna.

Analiza podobieństwa struktury eksportu Polski do różnych grup państw EU wskazuje na ogólny wniosek: wartości indeksu są generalnie zbliżone do 1 dla wszystkich grup państw (Rys. 3.17).

Struktura eksportu Polski jest najbardziej zbliżona do eksportu EZ_N_PIGS. Przy czym dla pozostałych grup EU wskaźnik jest wysoki (ponad 0,8). Porównując do wskaźnika z roku 2004 można zauważyć, że szczególny wzrost podobieństwa struktury eksportu następuje pomiędzy Polską a pozostałymi krajami VIS.

Rys. 3.17. Indeks podobieństwa eksportu wewnętrznego grup EU28 do struktury eksportu Polski (na podstawie klasyfikacji BEC), 2013 rok



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Rozdział 4. Konkurencyjność wewnętrzna i zewnętrzna państw EU mierzona przewagami komparatywnymi

Podstawowe wnioski odnośnie struktury eksportu zostały poparte przez analizę przewag komparatywnych. Pozwalają one na wskazanie sektorów, których udział jest większy w eksporcie danego kraju bądź grupy na tle całej EU w podziale na handel wewnętrzny i zewnętrzny. Dodatkowo badanie zmian pomiędzy okresami pozwoliło na wskazanie trendów i dokonanie oceny zmian zachodzących w eksporcie NMS, w tym Polski, na tle pozostałych krajów EU.

Analiza czynniko-intensywności krajów wskazuje na przewagę komparatywną w eksporcie produktów przemysłów wysokotechnologicznych państw EU15 i przemysłów o niższym zaawansowaniu technologicznym w przypadku pozostałych państw, w tym krajów VIS. Przewagi komparatywne nie zmieniają się dla grupy EZ_N_PIGS, co wskazuje na ugruntowaną pozycję konkurencyjną eksporterów z tej grupy państw, również w czasie kryzysu. Badanie potwierdziło, że Polska, oraz pozostałe kraje VIS, ma przewagi w niskotechnologicznych przemysłach. Wyraźnie widać brak tych przewag w HT, szczególnie w eksporcie leków czy substancji farmaceutycznych (w których przewagi mają kraje EU15, w tym PIGS). NMS mają przewagi w produkcji sprzętu elektronicznego i komputerów. Niestety pomimo wzrostu znaczenia produktów wysokotechnologicznych w eksporcie Polski, od 2009 roku przewaga Polski na tle innych państw EU spada w eksporcie zewnętrznym i wewnętrznym.

Badanie wg kierunków przeznaczenia towarów wykazało, że konkurencyjność EZ_N_PIGS lokuje się przede wszystkim w środkach transportu, PIGS w żywności i napojach (przy czym ważne jest tu przeznaczenie dla gospodarstw domowych), natomiast VIS w środkach transportu, samochodach osobowych i żywności. Przy czym przewagi Polski lokują się w eksporcie towarów konsumpcyjnych, części i akcesoriów środków transportu oraz żywności i napojów. Na uwagę zasługuje fakt, że Polska po 2009 roku straciła konkurencyjność w eksporcie samochodów osobowych, na co wskazuje obniżenie się wskaźnika RCA.

W poprzednim rozdziale przeanalizowana została struktura rzeczowa eksportu EU. Dzięki niej można było wskazać, jakie grupy produktowe są głównie eksportowane przez różne grupy państw EU. Nie wiadomo natomiast na ile konkurencyjny jest ten eksport, czyli gdzie, w których gałęziach, eksport ma relatywnie większe znaczenie w porównaniu do eksportu innych państw EU. W niniejszym rozdziale zostanie przeprowadzona analiza konkurencyjności państw Unii Europejskiej zarówno w handlu zewnętrznym, jak i wewnętrznym. W tym celu zostanie wykorzystany indeks ujawnionych przewag komparatywnych (RCA).

Indeks ujawnionych przewag komparatywnych (wskaźnik Balassy) – The Revealed Comparative Advantage Index (RCA)

Indeks mierzy relatywną specjalizację w eksporcie kraju R do W (świat) dla danego sektora i . Wyraża względną przewagę kraju w międzynarodowym eksporcie danego dobra (lub grupy dóbr) w stosunku do całkowitego udziału tego kraju w eksporcie światowym (lub EU).

$$RCA_{iW}^R = \frac{x_{iW}^R / X_W^R}{x_{iW}^W / X_W^W}$$

gdzie:

RCA_{iW}^R – wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej kraju R w świecie (W) w sektorze i ,

x_{iW}^R – wielkość eksportu w sektorze i kraju R ,

X_W^R – całkowity eksport kraju R ,

x_{iW}^W – wielkość eksportu w sektorze i w świecie,

X_W^W – całkowity eksport światowy.

Indeks przyjmuje wartości powyżej 0. Jeśli jest większy od 1, to oznacza przewagę komparatywną eksportu kraju R w danym sektorze w porównaniu z eksportem pozostałych krajów – oznacza to, że kraj R specjalizuje się w eksporcie danych dóbr, a tym samym dobra te są konkurencyjne. Jeśli natomiast indeks RCA jest mniejszy od 1, to kraj R nie posiada takiej przewagi – jest relatywnie niewyspecjalizowany w eksporcie danych dóbr, a tym samym nie jest konkurencyjny w ich eksporcie.

Dla potrzeb analizy w poniższym badaniu będą porównywane przewagi w eksporcie różnych grup EU do pozostałych państw EU w handlu wewnętrznym i zewnętrznym. W ten sposób analizowane będzie dane państwo (grupa państw) na tle pozostałych krajów EU28 – badane są relatywne przewagi w stosunku do „średniej EU”:

$$RCA_{iP}^R = \frac{x_{iP}^R / X_P^R}{x_{iP}^{UE} / X_P^{UE}}$$

gdzie:

RCA_{iP}^R – wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej kraju R w sektorze i ,

x_{iP}^R – wielkość eksportu w sektorze i kraju R ,

X_P^R – całkowity eksport kraju R ,

x_{iP}^{UE} – wielkość eksportu w sektorze i w EU,

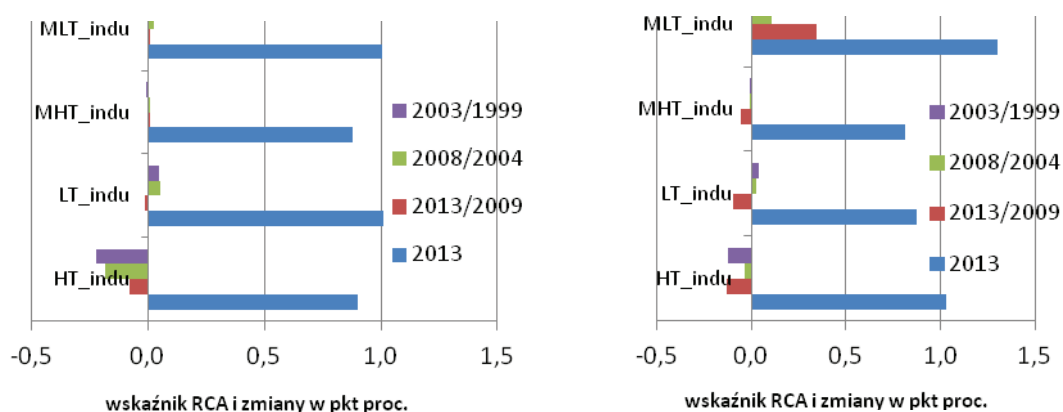
X_P^{UE} – całkowity eksport EU.

Dodatkowo dla oceny zmian zachodzących w kolejnych okresach będą porównywane zmiany indeksów:

$$\Delta RCA_{iP}^R = RCA_{iP}^{Rt} - RCA_{iP}^{R(t-1)}$$

Wskaźnik RCA jest bardzo często wykorzystywanym miernikiem, chociaż rzadko modyfikowanym. Mimo że odnosi się do różnic strukturalnych handlu (bazuje na prostym porównaniu), to pozwala na satysfakcjonującą ocenę relatywnych przewag w eksporcie. W poniższej analizie zbadane zostaną przewagi pomiędzy krajami EU w handlu wewnętrznym i zewnętrznym, co pozwoli na sprawdzenie, który kraj jest relatywnie lepszym eksporterem w danym sektorze. Na początku sprawdzone zostanie, które grupy krajów (zaczynając od państw EU15 nienależących do strefy euro, przechodząc potem do należących do niej) mają przewagi w eksporcie produktów przemysłów HT i MHT. Analiza z poprzedniego rozdziału wskazała, że szczególnie kraje EU15 mają wysoki udział w eksporcie właśnie tych grupy produktów. Przy czym znaczenie produktów wysokotechnologicznych w eksporcie EU15 spada.

Rys. 4.1. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach dla krajów NEZ(EU15) w eksporcie do EU28 (wykres lewy) i poza EU28 (handel zewnętrzny – wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Obecnie kraje NEZ(EU15) zarówno w eksporcie wewnętrznym, jak i zewnętrznym mają przewagi jedynie w sektorach niskotechnologicznych. Badanie potwierdza przewagę komparatywną krajów NEZ(EU15) w eksporcie produktów przemysłów wysoko-technologicznych jedynie w eksporcie zewnętrznym (Rys. 4.1). Jednocześnie wskazuje na systematyczny spadek tych przewag zarówno w handlu wewnętrznym, jak i zewnętrznym.

Analiza przewag komparatywnych na poziomie poszczególnych branż w każdym z badanych sektorów pozwoliła na szczegółowe wskazanie przewag krajów grupy NEZ(EU15) w eksporcie, co zostało przedstawione w Tab. 4.1. W branży HT dosyć liczna jest grupa produktów, które mają przewagi konkurencyjne.

Tab. 4.1. Przewagi komparatywne krajów grupy NEZ(EU15) w branżach wg sektorów

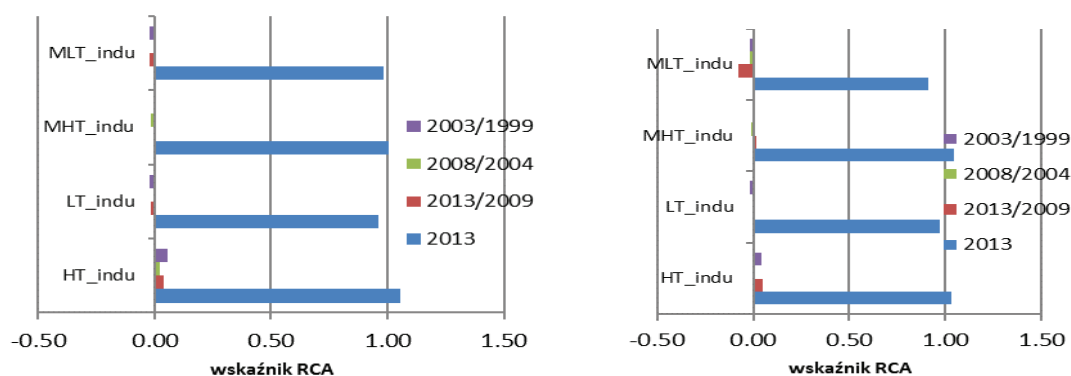
Przewagi komparatywne NEZ(EU15) w sektorze HT	Przewagi komparatywne NEZ(EU15) w sektorze MHT
Produkcja sprzętu (tele)komunikacyjnego Produkcja statków powietrznych, statków kosmicznych i podobnych maszyn Produkcja leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych Produkcja magnetycznych i optycznych niezapisanych nośników informacji Produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych i nawigacyjnych; produkcja zegarków i zegarów Produkcja urządzeń napromieniowujących, sprzętu elektromedycznego i elektroterapeutycznego	Produkcja farb, lakierów i podobnych powłok, farb drukarskich i mas uszczelniających Produkcja mydła i detergentów, środków myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych Produkcja maszyn ogólnego przeznaczenia Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego Wytwarzanie paliw gazowych; dystrybucja i handel paliwami gazowymi w systemie sieciowym
Przewagi komparatywne NEZ(EU15) w sektorze MLT	Przewagi komparatywne NEZ(EU15) w sektorze LT
Wytwarzanie i przetwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej Produkcja metali szlachetnych i innych metali nieżelaznych	Produkcja wyrobów, gdzie indziej niesklasyfikowana Produkcja wyrobów jubilerskich, biżuterii i podobnych wyrobów Produkcja masy włóknistej, papieru i tektury Produkcja wyrobów tartacznych Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Przewagi krajów EZ_N_PIGS są bardzo podobne zarówno w handlu zewnętrznym, jak i wewnętrznym (Rys. 4.2). Przede wszystkim kształtują się one dla eksportu produktów przemysłu HT i MHT. Ciekawym jest, że w badanym okresie właściwie się nie

zmieniły. Przede wszystkim wynika to z dużego udziału tej grupy państw w eksporcie EU28.

Rys. 4.2. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach krajów EZ_N_PIGS w eksporcie do EU28 (wykres lewy) i poza EU28 (handel zewnętrzny – wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Przewagi komparatywne według branż w poszczególnych sektorach dla krajów EZ_N_PIGS zostały przedstawione w Tab. 4.2. Na uwagę zasługuje fakt, że kraje EZ_N_PIGS mają przewagi komparatywne praktycznie we wszystkich sektorach HT.

Tab. 4.2. Przewagi komparatywne krajów grupy EZ_N_PIGS w branżach wg sektorów

Przewagi komparatywne EZ_N_PIGS w HT	Przewagi komparatywne EZ_N_PIGS w MHT
Przewagi we wszystkich sektorach HT poza kategorią: Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku	Produkcja broni i amunicji Produkcja mydła i detergentów, środków myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych Produkcja włókien chemicznych Produkcja pozostałych wyrobów chemicznych

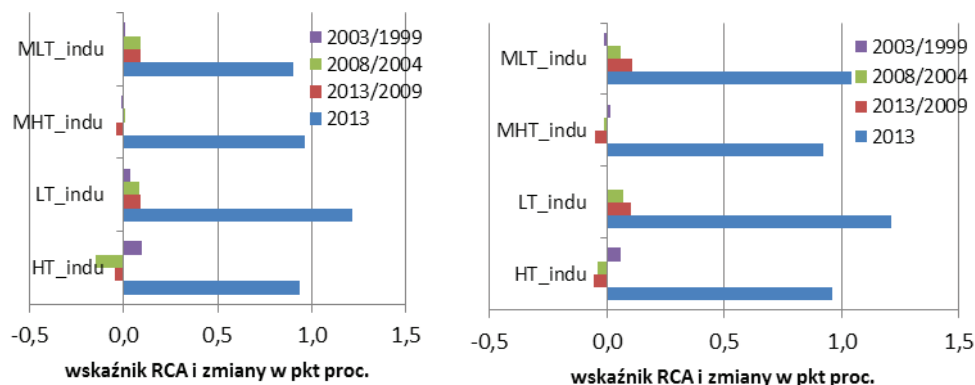
	<p>Produkcja maszyn ogólnego przeznaczenia</p> <p>Produkcja farb, lakierów i podobnych powłok, farb drukarskich i mas uszczelniających</p> <p>Produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia</p> <p>Produkcja sprzętu transportowego, gdzie indziej niesklasyfikowana</p> <p>Produkcja podstawowych chemikaliów, nawozów i związków azotowych, tworzyw sztucznych i kauczuku syntetycznego w formach podstawowych</p> <p>Produkcja urządzeń, instrumentów oraz wyrobów medycznych, włączając dentystyczne</p> <p>Produkcja pestycydów i pozostałych środków agrochemicznych</p> <p>Produkcja wojskowych pojazdów bojowych</p> <p>Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia</p> <p>Produkcja maszyn dla rolnictwa i leśnictwa</p> <p>Produkcja maszyn i narzędzi mechanicznych</p>
Przewagi komparatywne EZ_N_PIGS w MLT	Przewagi komparatywne EZ_N_PIGS w LT
<p>Odlewnictwo metali</p> <p>Produkcja wytwornic pary, z wyłączeniem kotłów do centralnego ogrzewania gorącą wodą</p> <p>Produkcja zbiorników, cystern i pojemników metalowych</p> <p>Produkcja pozostałych wyrobów ze stali poddanej wstępnej obróbce</p>	<p>Produkcja obuwia</p> <p>Przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw</p> <p>Produkcja pozostałych artykułów spożywczych</p> <p>Produkcja sprzętu sportowego</p> <p>Produkcja wyrobów, gdzie indziej niesklasyfikowana</p>

Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych Produkcja wyrobów ściernych i pozostałych wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych, gdzie indziej niesklasyfikowana Produkcja surówki, żelazostopów, żeliwa i stali oraz wyrobów hutniczych Produkcja wyrobów nożowniczych, sztuców, narzędzi i wyrobów metalowych ogólnego przeznaczenia Produkcja wyrobów ogniotrwałych Produkcja rur, przewodów, kształtowników zamkniętych i łączników, ze stali	Produkcja wyrobów futrzarskich Produkcja gotowych paszy i karmy dla zwierząt Wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i wyrobów skrobiowych Produkcja tkanin Wytwarzanie wyrobów mleczarskich Produkcja wyrobów piekarskich i mącznych Wyprawa skór, garbowanie; wyprawa i barwienie skór futerkowych; produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych i podobnych wyrobów kaletniczych; produkcja wyrobów rymarskich Produkcja wyrobów jubilerskich, biżuterii i podobnych wyrobów Drukowanie i działalność usługowa związana z poligrafią Produkcja instrumentów muzycznych
--	---

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Kraje PIGS mają natomiast przewagi w eksporcie produktów przemysłu LT zarówno w eksporcie wewnętrznym, jak i zewnętrznym (Rys. 4.3). Dodatkowo obserwuje się przewagi w sektorze MLT w handlu zewnętrznym. Pozycja konkurencyjna PIGS umacnia się w badanym okresie właśnie w tych grupach (wskaźnik RCA ulegał wzrostom).

Rys. 4.3. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach krajów PIGS w eksporcie do EU28 (wykres lewy) i poza EU28 (handel zewnętrzny – wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Przewagi komparatywne według branż w poszczególnych sektorach dla krajów PIGS zostały przedstawione w Tab. 4.3. Na uwagę zasługuje fakt, że w eksporcie produktów przemysłu HT kraje PIGS odnotowują przewagi jedynie dla leków.

Tab. 4.3. Przewagi komparatywne krajów grupy PIGS w branżach wg sektorów

Przewagi komparatywne PIGS w sektorze HT	Przewagi komparatywne PIGS w sektorze MHT
Produkcja leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych	Produkcja izolowanych przewodów i kabli oraz sprzętu instalacyjnego
Produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych	Produkcja pestycydów i pozostałych środków agrochemicznych
	Produkcja podstawowych chemikaliów, nawozów i związków azotowych, tworzyw sztucznych i kauczuku syntetycznego w formach podstawowych
	Produkcja pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli
	Produkcja broni i amunicji

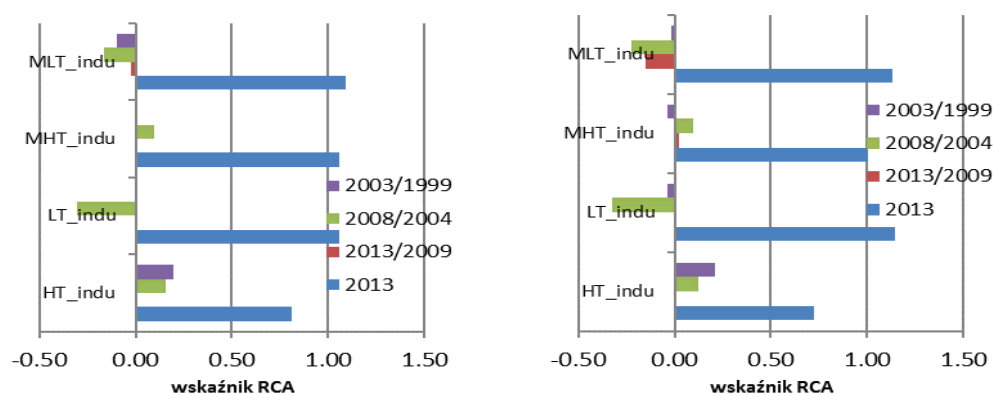
	Produkcja włókien chemicznych Produkcja baterii i akumulatorów Produkcja urządzeń, instrumentów oraz wyrobów medycznych, włączając dentystyczne Produkcja pozostałych wyrobów chemicznych
Przewagi komparatywne PIGS w sektorze MLT	Przewagi komparatywne PIGS w sektorze LT
Produkcja wyrobów z gumy Produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych Produkcja pozostałych wyrobów z porcelany i ceramiki Produkcja szkła i wyrobów ze szkła Wytwarzanie i przetwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej Produkcja wyrobów z betonu, cementu i gipsu Produkcja cementu, wapna i gipsu Produkcja ceramicznych materiałów budowlanych Cięcie, formowanie i wykańczanie kamienia	Produkcja masy włóknistej, papieru i tektury Produkcja pozostałych artykułów spożywczych Wytwarzanie wyrobów mleczarskich Produkcja pozostałych wyrobów tekstylnych Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania Produkcja tkanin Produkcja odzieży dzianej Produkcja obuwia Produkcja odzieży, z wyłączeniem wyrobów futrzarskich Przetwarzanie i konserwowanie mięsa oraz produkcja wyrobów z mięsa Przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw Produkcja olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków Produkcja wyrobów futrzarskich

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Kraje NMS_N_VIS mają przewagi komparatywne w eksporcie produktów przemysłu LT i MLT zarówno w eksporcie wewnętrznym, jak i zewnętrznym (Rys. 4.4).

W eksporcie wewnętrznym zauważa się też tutaj przewagę w sektorze MHT, ale w handlu zewnętrznym już ta przewaga nie jest bardzo istotna. Warto zwrócić także uwagę na to, że do 2009 roku rosła przewaga tych państw w eksporcie produktów HT.

Rys. 4.4. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach krajów NMS_N_VIS w eksporcie do EU28 (wykres lewy) i poza EU28 (handel zewnętrzny – wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Przewagi komparatywne według branż w poszczególnych sektorach dla krajów NMS_N_VIS zostały przedstawione w Tab. 4.4.

Tab. 4.4. Przewagi komparatywne krajów grupy NMS_N_VIS w branżach wg sektorów

Przewagi komparatywne NMS_N_VIS w HT	Przewagi komparatywne NMS_N_VIS w MHT
Produkcja sprzętu (tele)komunikacyjnego	Produkcja maszyn ogólnego przeznaczenia
Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku	Produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia
Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych	Produkcja sprzętu transportowego, gdzie indziej niesklasyfikowana
	Produkcja włókien chemicznych
	Produkcja sprzętu gospodarstwa domowego
	Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego

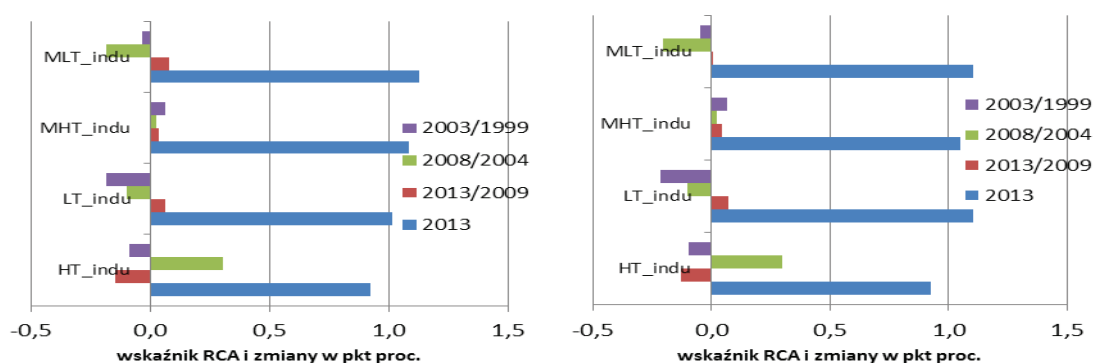
	<p>Produkcja broni i amunicji</p> <p>Produkcja elektrycznych silników, prądnic, transformatorów, aparatury rozdzielczej i sterowniczej energii elektrycznej</p> <p>Produkcja lokomotyw kolejowych oraz taboru szynowego</p> <p>Produkcja baterii i akumulatorów</p> <p>Produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego</p> <p>Produkcja izolowanych przewodów i kabli oraz sprzętu instalacyjnego</p> <p>Produkcja części i akcesoriów do pojazdów silnikowych</p> <p>Wytwarzanie, przesyłanie, dystrybucja i handel energią elektryczną</p>
Przewagi komparatywne NMS_N_VIS w MLT	Przewagi komparatywne NMS_N_VIS w LT
<p>Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych</p> <p>Wytwarzanie i przetwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej</p> <p>Produkcja wyrobów nożowniczych, sztuców, narzędzi i wyrobów metalowych ogólnego przeznaczenia</p> <p>Wytwarzanie i przetwarzanie koksu</p> <p>Odlewnictwo metali</p> <p>Produkcja rur, przewodów, kształtowników zamkniętych i łączników, ze stali</p> <p>Produkcja pozostałych wyrobów ze stali poddanej wstępnej obróbce</p> <p>Produkcja zbiorników, cystern i pojemników metalowych</p>	<p>Produkcja wyrobów z papieru i tektury</p> <p>Produkcja odzieży dzianej</p> <p>Produkcja tkanin</p> <p>Produkcja pozostałych wyrobów tekstylnych</p> <p>Produkcja obuwia</p> <p>Produkcja odzieży, z wyłączeniem wyrobów futrzarskich</p> <p>Produkcja sprzętu sportowego</p> <p>Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania</p> <p>Produkcja wyrobów tartacznych</p> <p>Przygotowanie i przędzenie włókien tekstylnych</p> <p>Produkcja gier i zabawek</p>

Produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych Produkcja pozostałych wyrobów z porcelany i ceramiki Produkcja szkła i wyrobów ze szkła Produkcja statków i łodzi Produkcja wyrobów z betonu, cementu i gipsu Produkcja cementu, wapna i gipsu Produkcja wytwornic pary, z wyłączeniem kotłów do centralnego ogrzewania gorącą wodą Produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych Produkcja wyrobów z gumy	
---	--

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Kraje grupy Wyszehradzkiej, podobnie jak pozostałe państwa NMS, nie mają przewagi w eksporcie produktów przemysłu HT (Rys. 4.5). Przy czym, co ciekawe, jedynie w okresie kryzysu nabywały trochę przewag w eksporcie tych produktów. W pozostałym okresie przewagi spadają. W badanym czasie rośnie natomiast przewaga komparatywna w eksporcie produktów przemysłu MHT.

Rys. 4.5. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach krajów VIS w eksporcie do EU28 (wykres lewy) i poza EU28 (handel zewnętrzny – wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Przewagi komparatywne według branż w poszczególnych sektorach dla krajów VIS zostały przedstawione w Tab. 4.5.

Tab. 4.5. Przewagi komparatywne krajów grupy VIS w branżach wg sektorów

Przewagi komparatywne VIS w sektorze HT	Przewagi komparatywne VIS w sektorze MHT
Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych	Produkcja mydła i detergentów, środków myjących i czyszczących, wyrobów kosmetycznych i toaletowych
Produkcja sprzętu (tele)komunikacyjnego	Produkcja włókien chemicznych
Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku	Produkcja elektrycznych silników, prądnic, transformatorów, aparatury rozdzielczej i sterowniczej energii elektrycznej
	Produkcja baterii i akumulatorów
	Produkcja pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli
	Produkcja izolowanych przewodów i kabli oraz sprzętu instalacyjnego

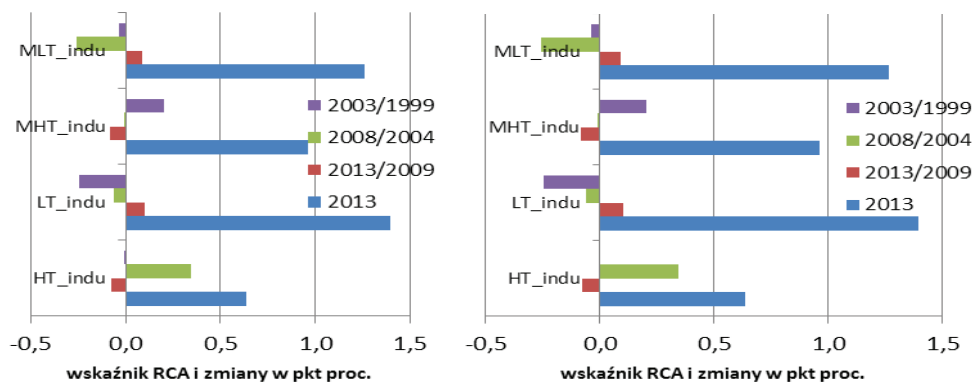
	<p>Wytwarzanie, przesyłanie, dystrybucja i handel energią elektryczną</p> <p>Produkcja części i akcesoriów do pojazdów silnikowych</p> <p>Produkcja lokomotyw kolejowych oraz taboru szynowego</p> <p>Produkcja elektrycznego sprzętu oświetleniowego</p> <p>Produkcja sprzętu gospodarstwa domowego</p> <p>Produkcja nadwozi do pojazdów silnikowych; produkcja przyczep i naczep</p>
Przewagi komparatywne VIS w sektorze MLT	Przewagi komparatywne VIS w sektorze LT
<p>Produkcja pozostałych wyrobów ze stali podanej wstępnej obróbce</p> <p>Produkcja cementu, wapna i gipsu</p> <p>Odlewnictwo metali</p> <p>Produkcja wytwornic pary, z wyłączeniem kotłów do centralnego ogrzewania gorącą wodą</p> <p>Produkcja surówki, żelazostopów, żeliwa i stali oraz wyrobów hutniczych</p> <p>Produkcja wyrobów z betonu, cementu i gipsu</p> <p>Produkcja wyrobów nożowniczych, sztućców, narzędzi i wyrobów metalowych ogólnego przeznaczenia</p> <p>Produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych</p> <p>Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych</p> <p>Produkcja wyrobów ogniotrwałych</p> <p>Produkcja wyrobów ściernych i pozostałych</p>	<p>Produkcja gotowych paszy i karmy dla zwierząt</p> <p>Wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i wyrobów skrobiowych</p> <p>Produkcja gier i zabawek</p> <p>Produkcja pozostałych wyrobów tekstylnych</p> <p>Przygotowanie i przędzenie włókien tekstylnych</p> <p>Produkcja wyrobów, gdzie indziej niesklasyfikowana</p> <p>Produkcja olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego</p> <p>Produkcja wyrobów tartacznych</p> <p>Produkcja pozostałych artykułów spożywczych</p> <p>Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków</p> <p>Przetwarzanie i konserwowanie owoców</p>

wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych, gdzie indziej niesklasyfikowana	i warzyw
Produkcja szkła i wyrobów ze szkła	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa oraz produkcja wyrobów z mięsa
Produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych	Produkcja wyrobów z papieru i tektury
Produkcja pozostałych wyrobów z porcelany i ceramiki	Produkcja wyrobów z drewna, korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania
Produkcja zbiorników, cystern i pojemników metalowych	
Produkcja wyrobów z gumy	
Produkcja statków i łodzi	
Wytwarzanie i przetwarzanie koksu	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Dodatkowo zbadany został handel wewnętrzny i zewnętrzny Polski. Na tle państw VIS polskie przewagi w produktach przemysłu HT kształtują się na dużo niższym poziomie zarówno w eksporcie wewnętrznym, jak i zewnętrznym (Rys. 4.6). Co ciekawe, w porównaniu z innymi państwami, można zaobserwować dla Polski duże zmiany w przewagach komparatywnych. Przed przystąpieniem do EU znacząco spadały przewagi w eksporcie produktów przemysłu LT, natomiast już po aneksji zaczęły się one umacniać. W okresie kryzysu spadały przewagi dla sektora MLT natomiast wzrastały dla HT. Z kolei po kryzysie umacnia się przewaga w sektorze LT i MLT.

Rys. 4.6. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach dla Polski w eksporcie do EU28 (wykres lewy) i poza EU28 (handel zewnętrzny – wykres prawy)

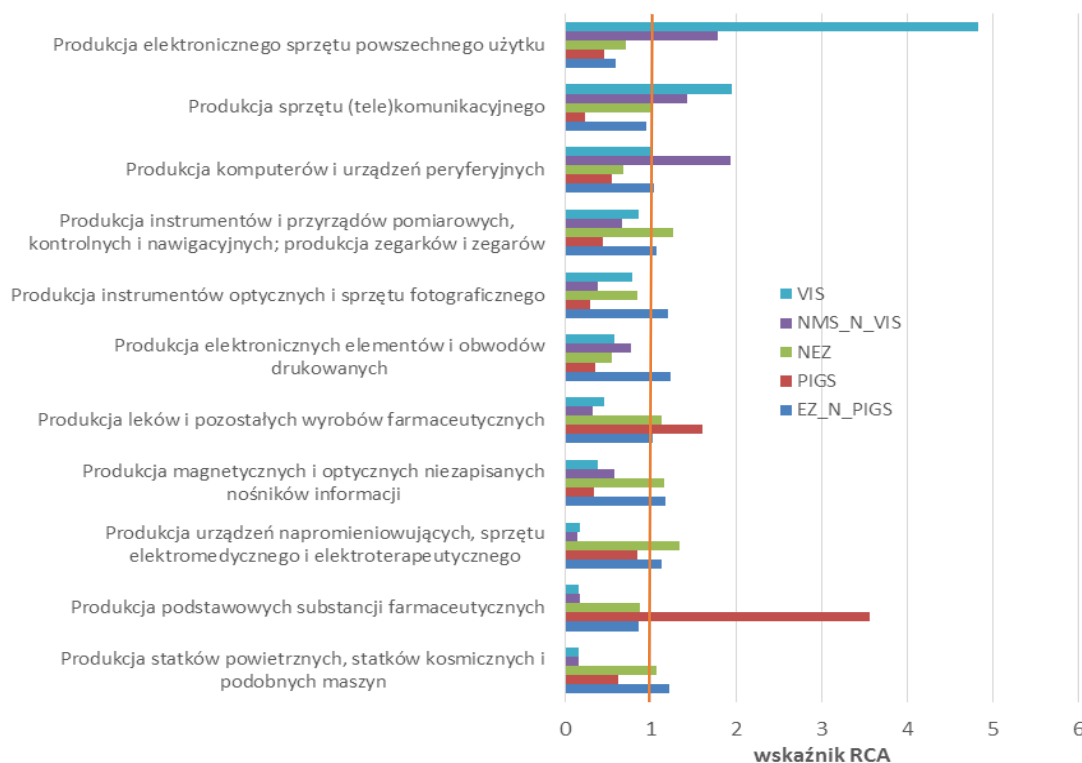


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W związku z tym, że handel produktami o wysokim zaawansowaniu technologicznym ma istotne znaczenie dla konkurencyjności technologicznej, w dalszej części analizy uwaga zostanie skupiona na wskazaniu branż przemysłowych w sektorze HT, w których badane grupy państw budują swoje przewagi komparatywne (patrz Rys. 4.7).

Przeprowadzona wcześniej analiza wykazała, że przewagę komparatywną w eksporcie produktów przemysłu HT mają właściwie jedynie kraje EU15, ale bez krajów PIGS. Przy czym kraje EZ_N_PIGS swoją przewagę osiągają właściwie w każdej branży, poza produkcją elektronicznego sprzętu powszechnego użytku. Z kolei w tej branży wyjątkowo wysoką ($RCA = 4,8$) przewagę odnotowują kraje VIS. Obok tej branży kraje VIS osiągają wskaźnik RCA większy od 1 jeszcze tylko w przypadku produkcji sprzętu (tele)komunikacyjnego. Kraje PIGS mają natomiast przewagi w eksporcie leków i substancji farmaceutycznych, a kraje NMS_N_VIS w produkcji sprzętu elektronicznego, komputerów i sprzętu komunikacyjnego. Z kolei kraje NEZ(EU15) opierają swoje przewagi, podobnie jak kraje EZN_PIGS, na prawie wszystkich branżach HT.

Rys. 4.7. Wskaźnik RCA dla produktów HT w 2013 roku dla badanych grup w handlu ze światem

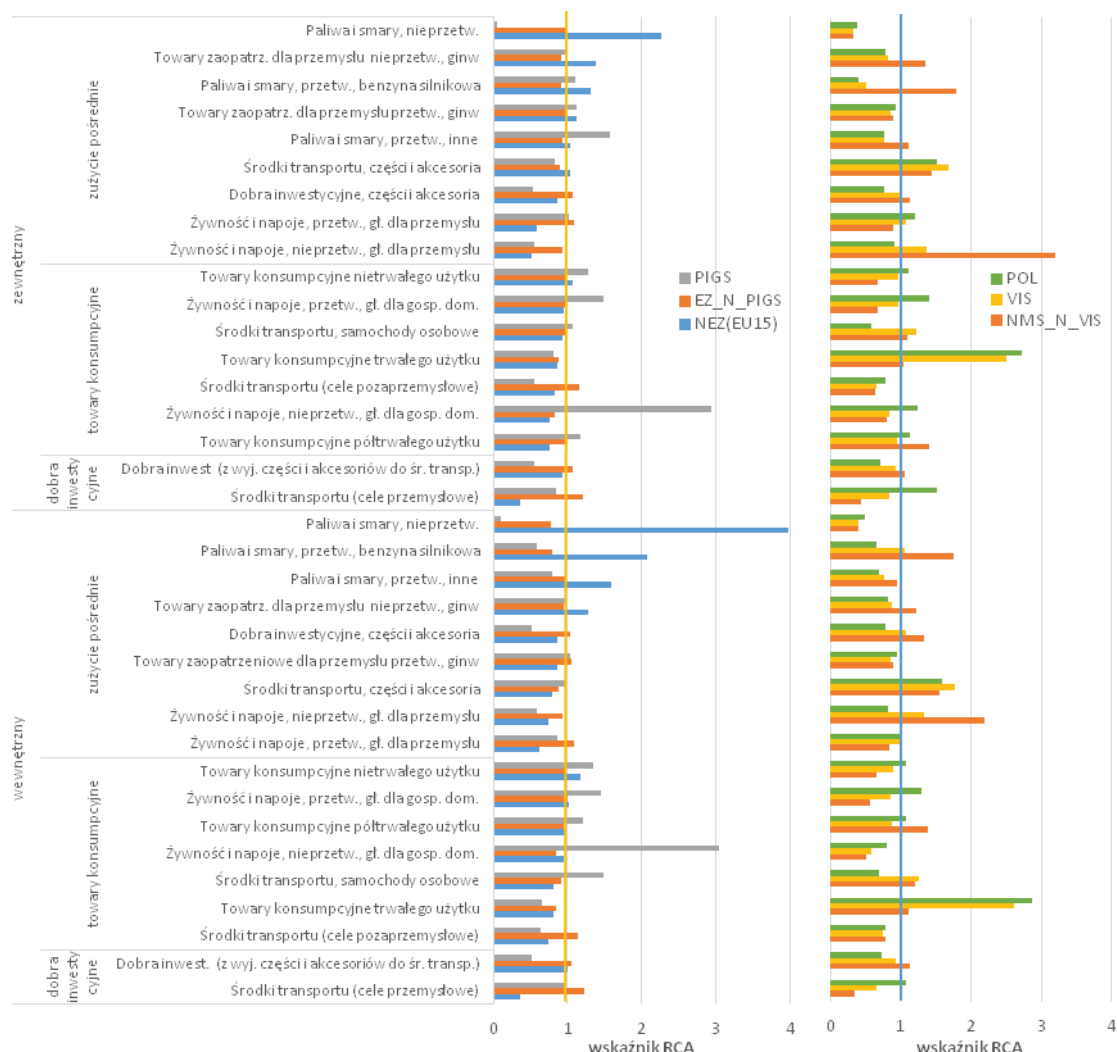


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W kolejnym kroku zbadane zostały poszczególne grupy krajów według wykorzystania gospodarczego towarów (klasyfikacja BEC) pod kątem handlu wewnętrznego i zewnętrznego.

Analiza przewag komparatywnych badanych grup EU pokazuje duże zróżnicowanie pomiędzy nimi zarówno w handlu wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Polska i kraje Wyszehradzkie mają relatywnie duże przewagi w eksporcie towarów konsumpcyjnych zaś pozostałe nowe państwa członkowskie w żywności i paliwach. Natomiast grupę państw EU15 nienależącą do strefy euro wyróżniają przewagi w eksporcie paliw (zarówno nieprzetworzonych jak i przetworzonych). Kraje PIGS wyróżniają przewagi w eksporcie żywności, ale też samochodów osobowych w handlu zewnętrznym.

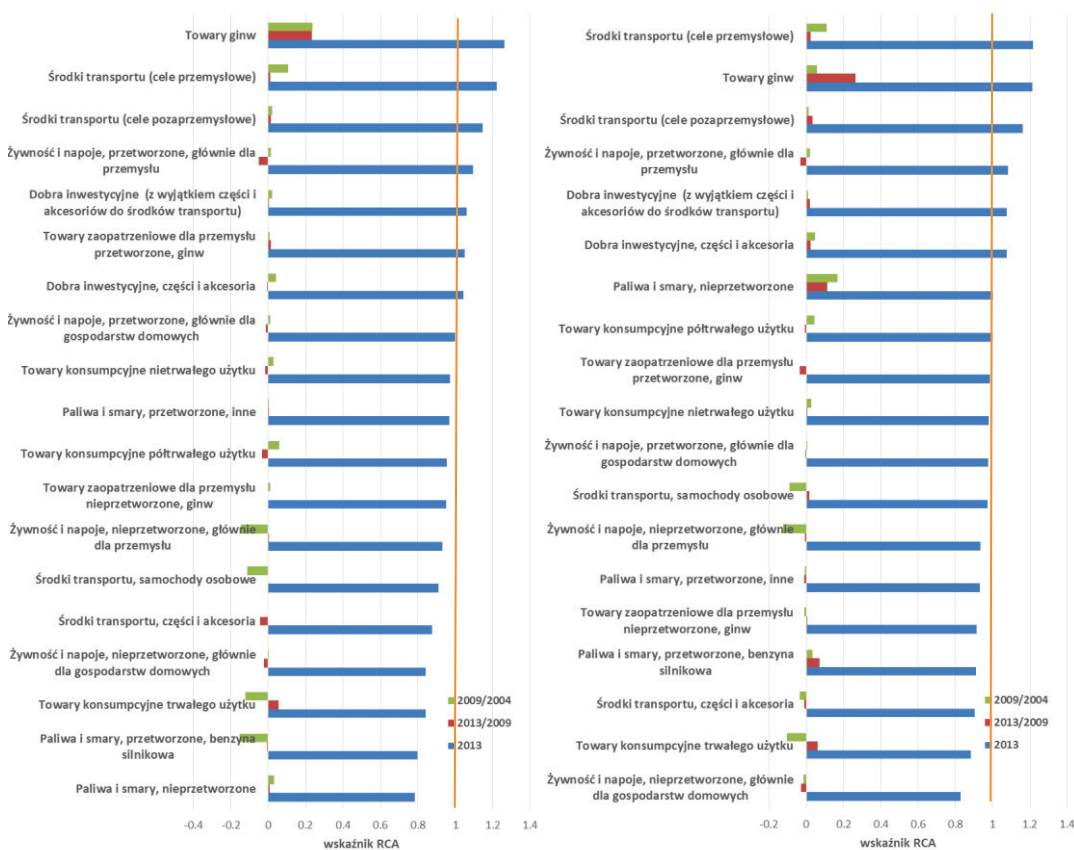
Rys. 4.8. Przewagi komparatywne grup krajów EU w 2013 roku (klasyfikacja BEC)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W końcowej analizie przewag komparatywnych zostaną przedstawione nie tylko wielkości wskaźnika, ale też zmiany, jakie miały miejsce od 2004 roku. W wyniku tej analizy będzie możliwe jednoczesne określenie charakteru zmian w przewagach eksportowych poszczególnych krajów.

Rys. 4.9. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach (klasyfikacja BEC) krajów EZ_N_PIGS w handlu wewnętrznym (wykres lewy) i zewnętrznym (wykres prawy)



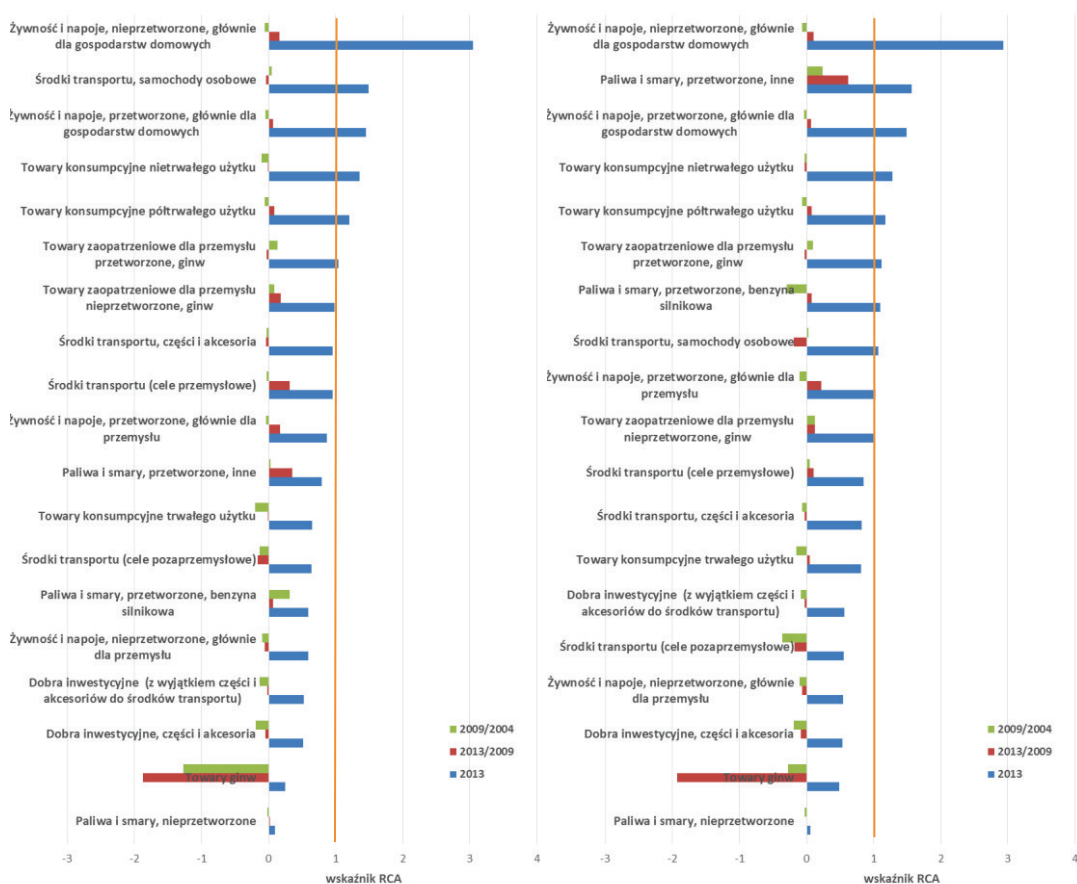
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Kraje EZ_N_PIGS mają przewagi komparatywne w eksporcie środków transportu oraz żywności i napojów dla przemysłu, zarówno w handlu zewnętrznym, jak i wewnętrznym (Rys. 4.9). Największe spadki w okresie kryzysu odnotowane zostały w konkurencyjności w paliwach na rynku wewnętrznym i w towarach konsumpcyjnych na rynku zewnętrznym.

Analiza wskaźnika RCA dla krajów grupy PIGS (Rys. 4.10) wykazuje, że kraje te mają przewagi komparatywne w eksporcie żywności i napojów oraz towarów konsumpcyjnych nietrwałego lub półtrwałego użytku, zarówno w handlu wewnętrznym, jak

i zewnętrznym. W badanym okresie przewagi te są trwałe, na co wskazuje brak znaczących zmian, także w kryzysie.

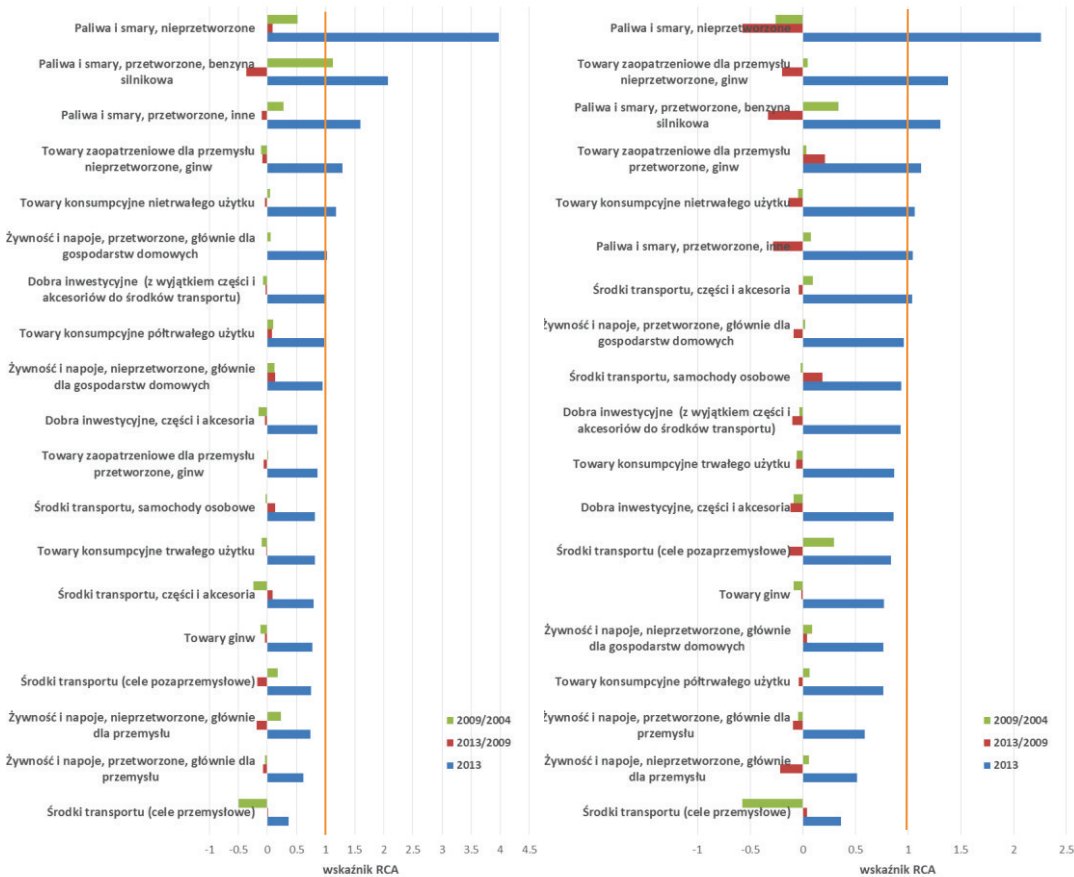
Rys. 4.10. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach (klasyfikacja BEC) krajów PIGS w handlu wewnętrznym (wykres lewy) i zewnętrznym (wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Kraje NEZ(EU15) mają przewagi komparatywne w eksporcie paliw, zarówno w handlu zewnętrznym, jak i wewnętrznym (Rys. 4.11). W okresie kryzysu największe spadki odnotowały w konkurencyjności w środkach transportu na cele przemysłowe.

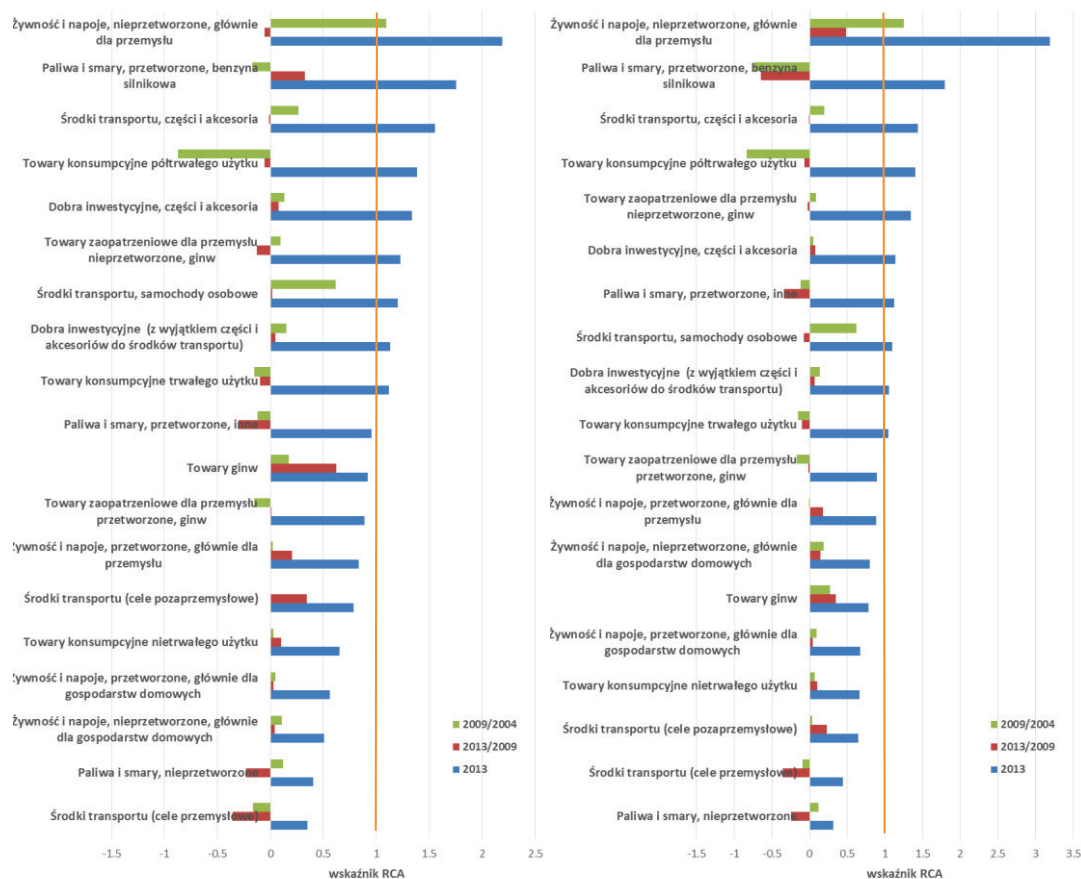
Rys. 4.11. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach (klasyfikacja BEC) krajów NEZ(EU15) w handlu wewnętrznym (wykres lewy) i zewnętrznym (wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Kraje NMS_N_VIS mają przewagi komparatywne w eksporcie paliw i żywności zarówno w handlu zewnętrznym, jak i wewnętrznym (Rys. 4.12). Przewagi te ujawniły się w tej grupie państw po przystąpieniu do EU. W okresie kryzysu największe spadki odnotowały w konkurencyjności w towarach konsumpcyjnych.

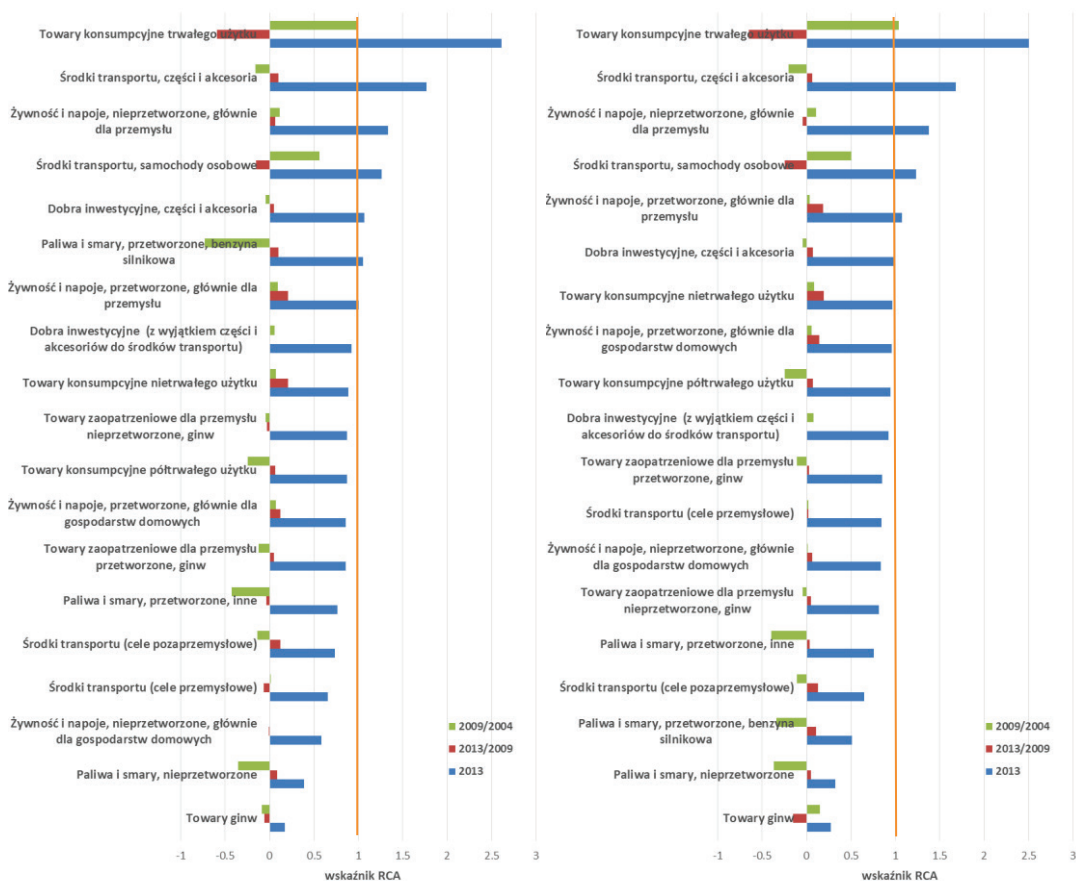
Rys. 4.12. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach (klasyfikacja BEC) krajów NMS_N_VIS w handlu wewnętrznym (wykres lewy) i zewnętrznym (wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Kraje VIS mają przewagi w eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym w tych samych grupach produktowych (Rys. 4.13). Są to towary konsumpcyjne trwałego użytku, środki transportu (samochody osobowe i akcesoria) oraz żywność nieprzetworzona dla przemysłu. Po przystąpieniu do Unii Europejskiej ujawniły się przede wszystkim przewagi w towarach konsumpcyjnych i samochodach osobowych. Spadły natomiast znacznie w przypadku paliw i smarów.

Rys. 4.13. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach (klasyfikacja BEC) krajów VIS w handlu wewnętrznym (wykres lewy) i zewnętrznym (wykres prawy)

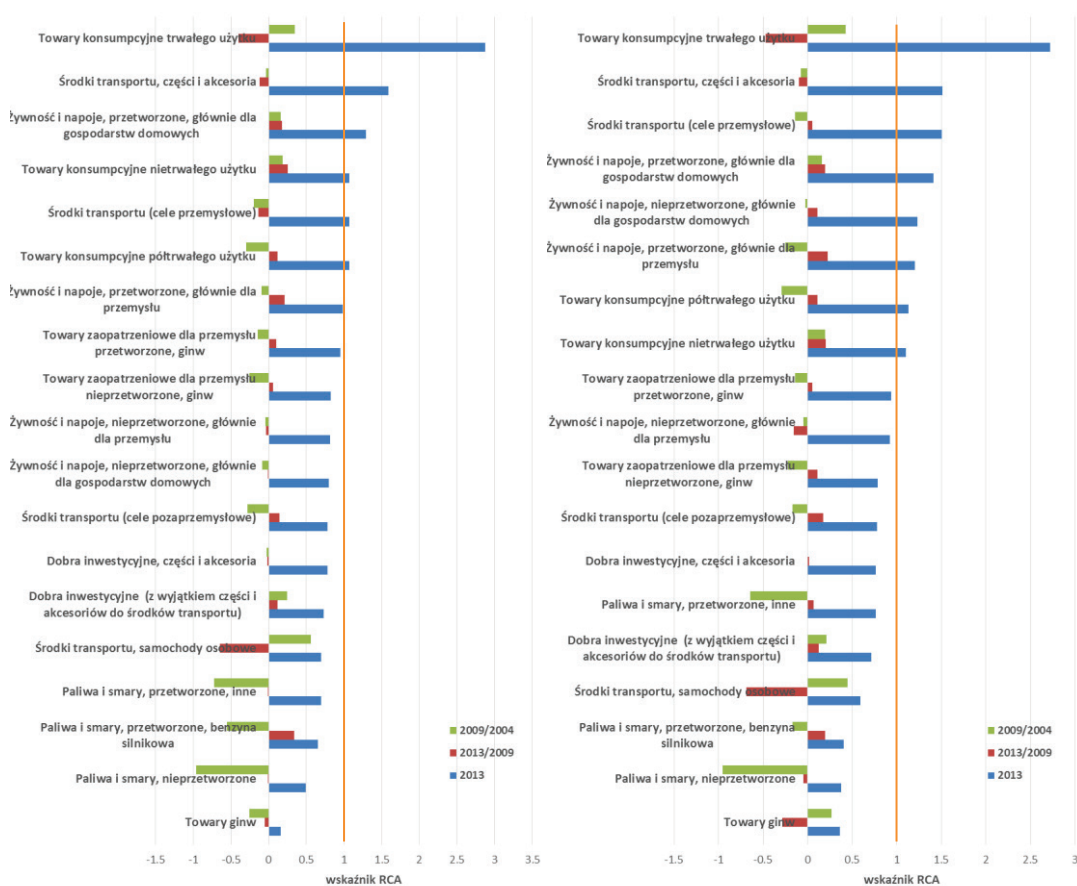


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Polska ma przewagi w eksporcie towarów konsumpcyjnych, części i akcesoriów środków transportu oraz żywności i napojów przetworzonych dla gospodarstw domowych, zarówno w handlu zewnętrznym, jak i wewnętrznym (Rys. 4.14). Struktura przewag w badanym okresie wygląda bardzo niestabilnie. Polska utrzymuje przewagi w eksporcie towarów konsumpcyjnych trwałego użytku, ale od 2009 roku przewagi te maleją. Sukcesywnie maleją od 2004 roku również przewagi w eksporcie części środków transportu (podczas gdy rosną dla NMS_N_VIS). Największe spadki w przewagach komparatywnych Polska odczuła w eksporcie przetworzonych paliw

i smarów. W tej grupie produktów wzrastały natomiast przewagi w przypadku krajów PIGS i NEZ(EU15). Niepokojącym jest utrata przez Polskę przewag w eksporcie samochodów osobowych.

Rys. 4.14. Przewagi komparatywne w 2013 r. oraz zmiany w wybranych okresach (klasyfikacja BEC) dla Polski w handlu wewnętrznym (wykres lewy) i zewnętrznym (wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Rozdział 5. Handel wewnątrzgałęziowy (IIT) Unii Europejskiej

Zmiany w handlu wewnątrzgałęziowym (IIT) wskazują na strukturalne zmiany w handlu oraz na osiągnięcie przez państwa realnej konwergencji. Stąd IIT jest jednym ze sposobów na ocenę efektów integracji gospodarczej. Dodatkowo, ponieważ wysoki IIT jest jednoznaczny z integracją struktury handlu i w efekcie prowadzi do lepszej synchronizacji cykli koniunkturalnych, jest niezbędnym warunkiem do stabilnej integracji monetarnej. Stąd odpowiada na kluczowe pytania o to, które kraje spełniają kryterium konwergencji.

Analiza IIT pozwala na zauważenie kilku istotnych zależności. Po pierwsze obserwuje się wyraźną konwergencję poziomu IIT w ramach handlu wewnętrznego EU28. Kraje EU15 nienależące do strefy euro odnotowują spadek wymiany wewnątrzgałęziowej głównie za sprawą spadku wzajemnej wymiany dobrami wysokiej jakości. Największy poziom IIT zauważa się pomiędzy krajami EZ_N_PIGS. Przy czym IIT krajów EZ_N_PIGS wyróżnia się relatywnie wysokim udziałem handlu horyzontalnego. Największa dynamika wzrostów występuje natomiast w przypadku krajów NMS, co świadczy o postępującej konwergencji struktury handlu. Wzrost ten miał miejsce głównie dzięki wzrostowi handlu horyzontalnego. Przy czym zaraz po wejściu do Unii Europejskiej wzrastające znaczenie handlu horyzontalnego osłabło.

Ponadto wzrasta IIT z krajami Grupy Wyszehradzkiej, w tym szczególnie umacnia się Polska. W Polsce wzrasta horyzontalny IIT, jednak ten wzrost jest w ostatnim okresie niższy niż np. w strefie euro. Ponadto Polska ma relatywnie niski handel wewnątrzgałęziowy produktami wysokiej technologii, podczas gdy w przypadku krajów EU15 to w tej grupie odnotowuje się najwyższy udział wymiany wewnątrzgałęziowej. Generalnie niski udział handlu wewnątrzgałęziowego produktami HT stanowi słabość krajów VIS. Tworzy natomiast przewagę państw EZ_N_PPIGS i NEZ.

Ogólnie można powiedzieć, że wzrasta konwergencja struktury handlu w ramach krajów Unii Europejskiej z wyjątkiem NEZ.

Badanie handlu wewnątrzgałęziowego jest istotne z kilku względów. Po pierwsze rozwój IIT jest ważnym wskaźnikiem realnej konwergencji w ramach grup państw. Wyższy stopień handlu wewnątrz branży odpowiada zaawansowanemu poziomowi in-

tegracji gospodarczej, dywersyfikacji gospodarki i rozwojowi przemysłowemu. Ponadto świadczyć może o zbliżaniu NMS do poziomu dochodów i rozwoju EU15. Po drugie badanie IIT jest ważne z perspektywy teorii optymalnych obszarów walutowych. Większy udział IIT prowadzi do synchronizacji cykli koniunkturalnych i niższej częstotliwości asymetrycznych szoków pomiędzy partnerami handlowymi. Dlatego IIT jest jednym z kryteriów oceny, czy dana grupa państw spełnia warunki wynikające z tradycyjnej teorii optymalnych obszarów walutowych. Z drugiej strony jest również wyznacznikiem tego, czy skutek integracji monetarnej następuje konwergencja (wtedy występuje sytuacja endogeniczności kryteriów).

W analizie IIT skoncentrowano się na ogólnych zmianach zachodzących w wymianie wewnątrzgałęziowej (dwukierunkowej, IIT, *intra-industry trade*), czyli wymianie produktów pochodzących z jednej branży (gałęzi) przemysłu i podobnych do siebie pod względem nakładów czynników produkcji lub przeznaczenia. Dodatkowo zbadano również IIT w podziale na handel poziomy i pionowy, które różnią się jakościową charakterystyką produktów stanowiących przedmiot wymiany.

Poziomy handel wewnątrzgałęziowy (**HIIT**) jest definiowany jako wzajemna wymiana produktami o podobnej jakości, technologii produkcji i zbliżonych kosztach, ale różniących się charakterystyką czy pewnymi atrybutami. Ma miejsce wtedy, gdy dobra są tej samej kategorii pod względem technologicznym, jakościowym itd., ale kupujący uważają je za odmienne. Każdy pojedynczy konsument ma swoje zróżnicowane preferencje i chce kupować różne produkty z całej gamy produktów zróżnicowanych. Ten zagregowany popyt na różne typy produktów jest przyczyną istnienia gałęzi produkujących produkty zróżnicowane. Im wyższy stopień agregacji społeczeństwa, tym bardziej wzrasta popyt na wszystkie zróżnicowane produkty, a dalej wymiana w ramach tych produktów. Teoretyczne podstawy tego typu wymiany zostały rozwinięte przez Dixita i Stiglitz (1977), Lancastera (1980), Krugmana (1979; 1981) oraz Helpmana (1981; 1987). Standardowe teoretyczne modele wskazują, że poziom IIT jest wyższy, jeśli poziom podobieństwa w wyposażeniu w kapitał krajów jest większy. Dlatego wymiana

wewnątrzgałęziowa pozioma jest domeną krajów podobnych do siebie, zwłaszcza pochodzących z grupy państw rozwiniętych (uprzemysłowionych).

Tymczasem wertykalny (pionowy) handel wewnątrzgałęziowy (VIIT) odnosi się do handlu produktami zróżnicowanymi jakościowo, technologicznie i kosztowo. Teoretyczne podstawy do wyjaśnienia tego typu handlu zostały zaproponowane przez Falveya (1981), Shakeda i Suttona (1984), Falveya i Kierzkowskiego (1987) oraz Flama i Helpmana (1997). Te modele zakładają pozytywną korelację poziomu pionowego IIT i różnicy w wyposażeniu w czynniki produkcji czy technologię, jak również różną strukturę dystrybucji dochodów. Przy czym rozróżnia się wymianę, gdzie kraj eksportuje do partnera dobra wysokiej jakości, a importuje niskiej jakości i odwrotnie. W pierwszym przypadku mówi się o handlu pionowym wysokiej jakości, w drugim zaś o wymianie pionowej niskiej jakości. Tak więc handel dobrami zróżnicowanymi jakościowo przyczynia się do powstania specjalizacji w produkcji dóbr o określonej jakości. Specjalizacja taka będzie powstawać głównie między krajami o różnych dochodach na jednego mieszkańca.

Zaproponowany podział na handel wewnątrzgałęziowy wertykalny i horyzontalny pozwala dodatkowo ocenić zakres konwergencji analizowanych grup państw, co jest niemożliwe, jeśli analizowany jest ogólny handel wewnątrzgałęziowy. Brak konwergencji gospodarczej oznacza wzrost znaczenia VIIT, z kolei upodabnianie się państw i porównywalne wyposażenie w czynniki produkcji czy technologię wzmacnia HIIT.

Kolejna ważna kwestia to związek integracji gospodarczej z handlem wewnątrzgałęziowym. Teoretyczną analizę efektów liberalizacji przepływu dóbr i czynników produkcji przeprowadził Wong (1995). Wykazał on, że szczególnie w przypadku krajów o różnym wyposażeniu w czynniki produkcji, integracja gospodarcza będzie czynnikiem zmniejszającym różnice w wyposażeniu w czynniki produkcji, co daje podstawy do stwierdzenia, że proces ten powinien sprzyjać zwiększeniu znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego.

Osobną trudnością jest samo mierzenie handlu wewnątrzgałęziowego. Próby sięgają początku lat 60. XX w. Zazwyczaj określa się jego udział w całej wymianie towarowej. W tym celu oblicza się wartość obrotów dwustronnych, co pozwala uniknąć błędnego zakwalifikowania do IIT równoległego eksportu i importu danego dobra w handlu z kilkoma partnerami handlowymi.

Najczęściej wykorzystywanym wskaźnikiem w badaniach empirycznych do mierzenia handlu wewnątrzgałęziowego jest wskaźnik Grubela-Lloyda. Przyjmuje on następującą postać:

$$IIT_{R,P,j,t} = 1 - \frac{\sum_R \sum_P \sum_{i \in j} |X_{RPit} - M_{RPit}|}{\sum_R \sum_P \sum_{i \in j} (X_{RPit} + M_{RPit})}$$

gdzie:

$IIT_{R,P,j,t}$ – wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego kraju R do kraju P produktu i z sekcji j w roku t ,

X_{RPit} – eksport kraju R do kraju P produktu i w roku t ,

M_{RPit} – import kraju R do kraju P produktu i w roku t .

Wskaźnik może przyjmować wartości od 0 do 1. Wartość wskaźnika równa 1 oznacza, że eksport jest równy importowi w obrębie danej gałęzi – całość wymiany ma charakter wymiany wewnątrzgałęziowej. Natomiast jeśli w obrębie danej gałęzi dane państwo tylko importuje lub eksportuje jakieś dobro, to wskaźnik będzie miał wartość 0 – całość wymiany ma charakter wymiany międzygałęziowej.

Autorami koncepcji mierzenia strumieni poziomego i pionowego handlu wewnątrzgałęziowego są Greenaway, Hine i Milner (1994). Przyjmują oni, że różnice jakości produktów ilustruje odmienna wysokość cen, które stanowią przybliżenie wartości jednostkowych badanych dóbr. W obliczu występowania doskonałej informacji, odmiana sprzedawana po wyższej cenie musi być bowiem „więcej warta”, a więc mieć wyższą jakość niż odmiany tańsze. Dlatego cytowani autorzy proponują rozróżnianie wymiany poziomej i pionowej na podstawie względnych wartości jednostkowych (UV – *unit value*) eksportu i importu mierzonych np. w USD/kg.

$$UV_{RPit}^X = \frac{X_{RPit}}{QX_{RPit}} \quad UV_{RPit}^M = \frac{M_{RPit}}{QM_{RPit}}$$

gdzie:

UV_{RPit}^X – wartość jednostkowa liczona dla produktu i eksportowanego z kraju R do kraju P w roku t ,

UV_{RPit}^M – wartość jednostkowa liczona dla produktu i importowanego do kraju R z kraju P w roku t ,

X_{RPit} – eksport kraju R do kraju P produktu i w roku t ,

M_{RPit} – import kraju R do kraju P produktu i w roku t ,

QX i QM – ilości eksportu i importu danego produktu i .

Dalej za Fontagném i Freudenbergiem (1997) można zastosować miary HIIT i VIIT, które pozwalają na zakwalifikowanie handlu danym produktem do HIIT lub VIIT. By produkt został uznany jako zróżnicowany poziomo, decyduje spełnienie kryterium podobieństwa, zgodnie z którym różnica między jednostkowymi wartościami eksportu i importu jest niewielka. Kryterium podobieństwa ma następującą postać:

$$\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} \leq 1+\alpha$$

gdzie α zwyczajowo jest równe 15%.

Gdy spełnione są poniższe warunki, to można powiedzieć, że występuje odpowiednio: handel zróżnicowany poziomo, pionowo produktami niższej jakości oraz pionowo produktami wyższej jakości.

horyzontalny IIT

wertykalny IIT (niska jakość)

wertykalny IIT (wysoka jakość)

$$\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_{RPit}^X}{UV_{RPit}^M} \leq 1+\alpha$$

$$\frac{1}{1+\alpha} > \frac{UV_{RPit}^X}{UV_{RPit}^M}$$

$$\frac{UV_{RPit}^X}{UV_{RPit}^M} > 1+\alpha$$

Na tej podstawie można dalej obliczyć poszczególne kategorie (z) IIT:

$$\begin{aligned}
IIT_{R,P,j,t} &= IIT_{R,P,j,t}^H + IIT_{R,P,j,t}^{WL} + IIT_{R,P,j,t}^{WH} \\
IIT_{R,P,j,t}^H &= \frac{\sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_{z \in H} (X_{RPit}^z + M_{RPit}^z) - \sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_{z \in H} |X_{RPit}^z - M_{RPit}^z|}{\sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_z (X_{RPit}^z + M_{RPit}^z)} \\
IIT_{R,P,j,t}^{WL} &= \frac{\sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_{z \in WL} (X_{RPit}^z + M_{RPit}^z) - \sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_{z \in WL} |X_{RPit}^z - M_{RPit}^z|}{\sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_z (X_{RPit}^z + M_{RPit}^z)} \\
IIT_{R,P,j,t}^{WH} &= \frac{\sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_{z \in WH} (X_{RPit}^z + M_{RPit}^z) - \sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_{z \in WH} |X_{RPit}^z - M_{RPit}^z|}{\sum_R \sum_P \sum_{i \in j} \sum_z (X_{RPit}^z + M_{RPit}^z)}
\end{aligned}$$

gdzie:

z – to jedna z trzech kategorii zależna od odpowiedniego typu wymiany,

H – handel dwukierunkowy produktami zróżnicowanymi poziomo (horyzontalnie),

WL – handel dwukierunkowy produktami niskiej jakości zróżnicowanymi pionowo (wertykalnie),

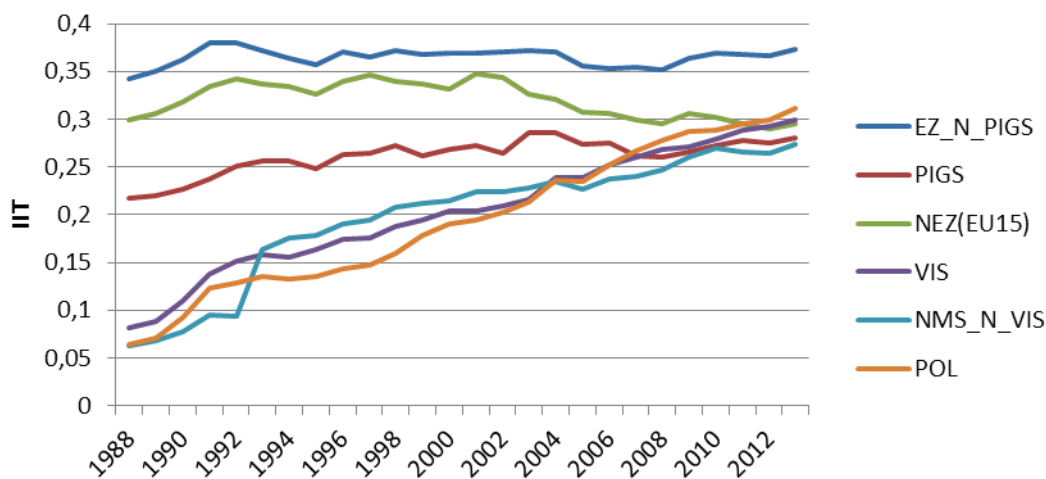
WH – handel dwukierunkowy produktami wysokiej jakości zróżnicowanymi pionowo (wertykalnie).

Badanie przeprowadzono na 8-cyfrowym poziomie kodów CN, który jest dobrze dostosowany do badania handlu wewnątrzgałęziowego. Jedynie wzajemny eksport i import produktów o zbliżonych parametrach technicznych może być traktowany jako handel dwukierunkowy. Dość szczegółowe dane handlowe są najlepszym gwarantem na uniknięcie empirycznych problemów związanych z agregacją sektorową. Po pierwsze pozwalają na uniknięcie błędu interpretacji wynikającego ze zbyt niskiego poziomu dezagregacji. Chodzi o to, że obecnie większość przetworzonych produktów jest na tyle zróżnicowana, że badanie należy przeprowadzać uwzględniając różne ich kategorie. W ten sposób otrzymujemy informację o wymianie wewnątrzgałęziowej z wyróżnieniem ze względu na pojemność skokową samochodów osobowych czy z różnieniem perfum od wody toaletowej (co byłoby niemożliwe w przypadku zastosowania wyższej agregacji). Po drugie tak przeprowadzone badanie pozwala na uzyskanie dobrych przybliżeń jednostkowych wartości dóbr.

Zaproponowana metoda badawcza minimalizuje nieścisłości wynikające z agregacji sektorowej poprzez użycie możliwie zdezagregowanych danych, które jednocześnie odzwierciedlają zróżnicowanie produktów, minimalizują nieścisłości geograficzne poprzez analizę handlu bilateralnego, a także rozróżniają poziomy i pionowy handel wewnątrzgałęziowy.

Przeprowadzone badanie IIT dla krajów EU pozwala na wyciągnięcie dwóch głównych wniosków. Po pierwsze handel wewnątrzgałęziowy mierzony na poziomie 8-cyfrowych kodów CN jest stosunkowo niski i kształtuje się między 25–40% (Rys. 5.1). Po drugie już sama ogólna analiza wskazuje na postępującą konwergencję struktury handlu wewnętrznego Unii Europejskiej. IIT nie zmienił się znacznie od 1988 roku w handlu Unii Europejskiej z krajami, z którymi miał najwyższy udział, czyli krajami EU15. Natomiast obserwować można wyraźną konwergencję pozostałych grup państw, w tym Polski i pozostałych państw VIS.

Rys. 5.1. Handel wewnątrzgałęziowy w wymianie handlowej EU15 z grupami EU28 w latach 1988–2013

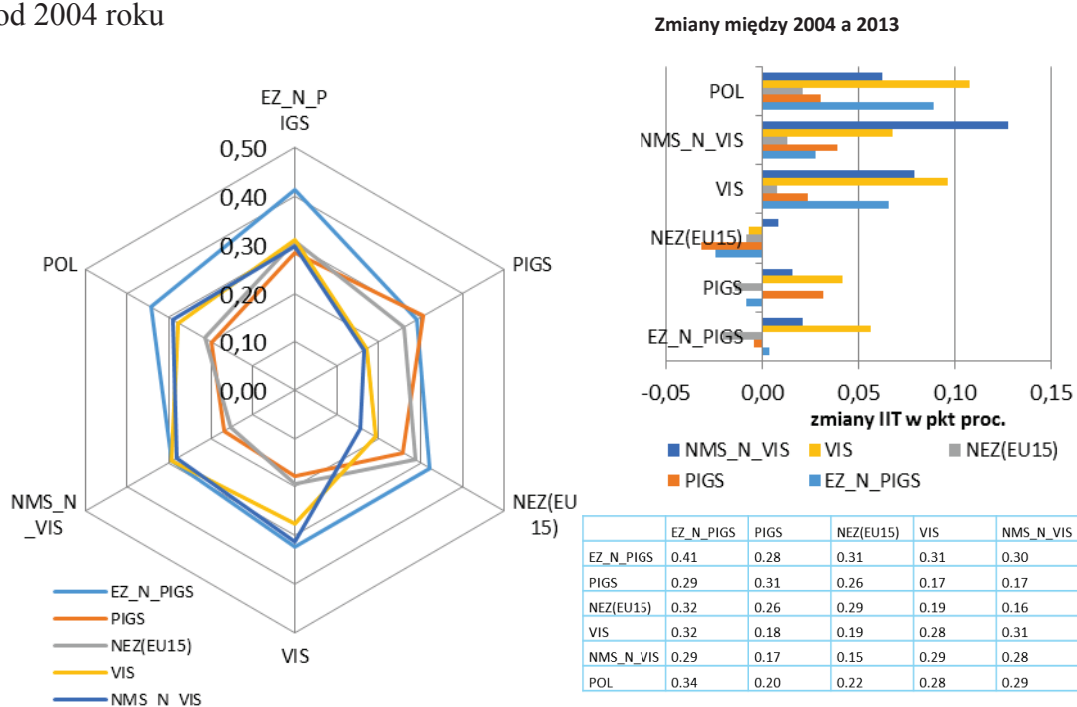


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Jeśli rozbić kraje Unii Europejskiej na poszczególne grupy, można zauważyć kolejne zależności. IIT jest najwyższe w wymianie między EZ_N_PIGS – wynosi 41% (Rys. 5.2). Świadczy to przede wszystkim o relatywnie wysokiej konwergencji państw tworzących strefę euro. Co ciekawe z tymi krajami też pozostałe grupy państw mają relatywnie wysoki IIT. Przy czym to z NMS (w tym szczególnie z VIS) obserwuje się największe wzrosty udziału IIT po 2004 roku.

Najniższy udział IIT zauważa się w handlu pomiędzy nowymi krajami członkowskimi a PIGS i NEZ. Przy czym w przypadku PIGS widać postępującą od 2004 roku konwergencję i wzrost IIT. Z kolei w przypadku krajów NEZ IIT od 2004 roku spada. W grupie NMS_N_VIS występuje wzrost IIT, ale jest on relatywnie niewielki. Największa konwergencja następuje od 2004 roku dla IIT grupy NMS zarówno w handlu z krajami EU15, jak i w handlu pomiędzy NMS.

Rys. 5.2. Handel wewnątrzgałęziowy pomiędzy grupami EU28 w 2013 roku oraz zmiany od 2004 roku

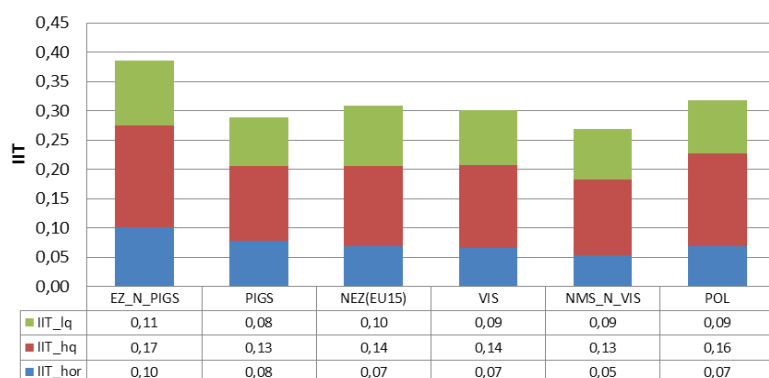


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W kolejnym kroku analizie został poddany handel wewnątrzgałęziowy w podziale na horyzontalny (*h*) i wertykalny (z uwzględnieniem niskiej jakości – *lq* – i wysokiej – *hq*). Przy czym analiza została przeprowadzona dla handlu z krajami EU15. Wcześniejsze badania (Rys. 5.1) wskazały na zmieniającą się dynamikę NMS, stąd decyzja o wydzieleniu tej grupy i zbadaniu zmian IIT w relacji do handlu z EU15.

W handlu z EU15 wszystkie grupy (poza EZ_N_PIGS) miały IIT w 2013 roku zbliżony do 30% (Rys. 5.3). Przy czym struktura tego handlu wewnątrzgałęziowego była bardzo podobna – znowu poza grupą państw EZ_N_PIGS, które mają relatywnie wysoki udział wymiany produktami wysokiej jakości.

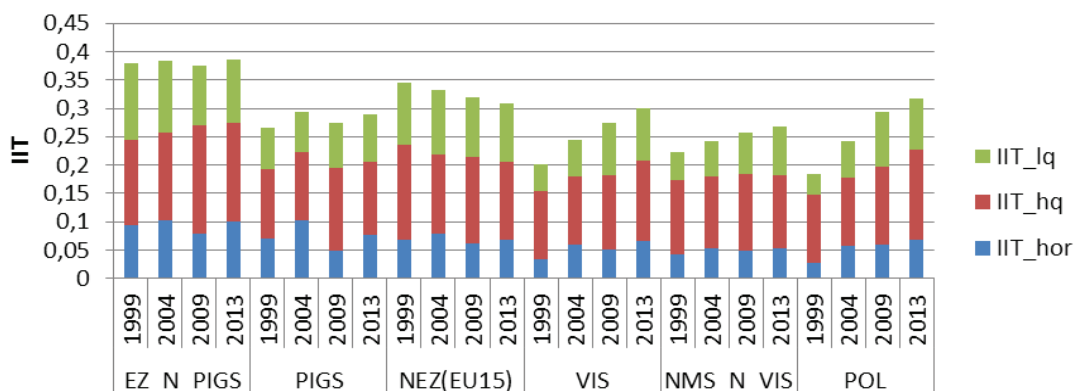
Rys. 5.3. Handel wewnątrzgałęziowy EU15 z podziałem na horyzontalne i wertykalne (niskiej i wysokiej jakości) IIT dla badanych grup krajów oraz Polski w 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Handel wewnątrzgałęziowy z EU15 państw EZ_N_PIGS nie zmienił się od 1999 roku (Rys. 5.4). Jedynie dla 2009 roku obserwujemy zmianę w strukturze, która przejawia się wyższym udziałem handlu dobrami wyższej jakości. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku PIGS. Oznacza to, że w czasie kryzysu handel wewnątrzgałęziowy krajów EZ w większym stopniu opierał się na wymianie dobrami wyższej jakości. Natomiast w krajach NMS (w tym także w Polsce) zauważalny jest istotny wzrost udziału IIT horyzontalnego. Co z kolei świadczy o zachodzących procesach konwergencji również w okresie kryzysu.

Rys 5.4. Handel wewnątrzgałęziowy EU15 z podziałem na horyzontalne i wertykalne IIT dla badanych grup krajów oraz Polski w wybranych latach

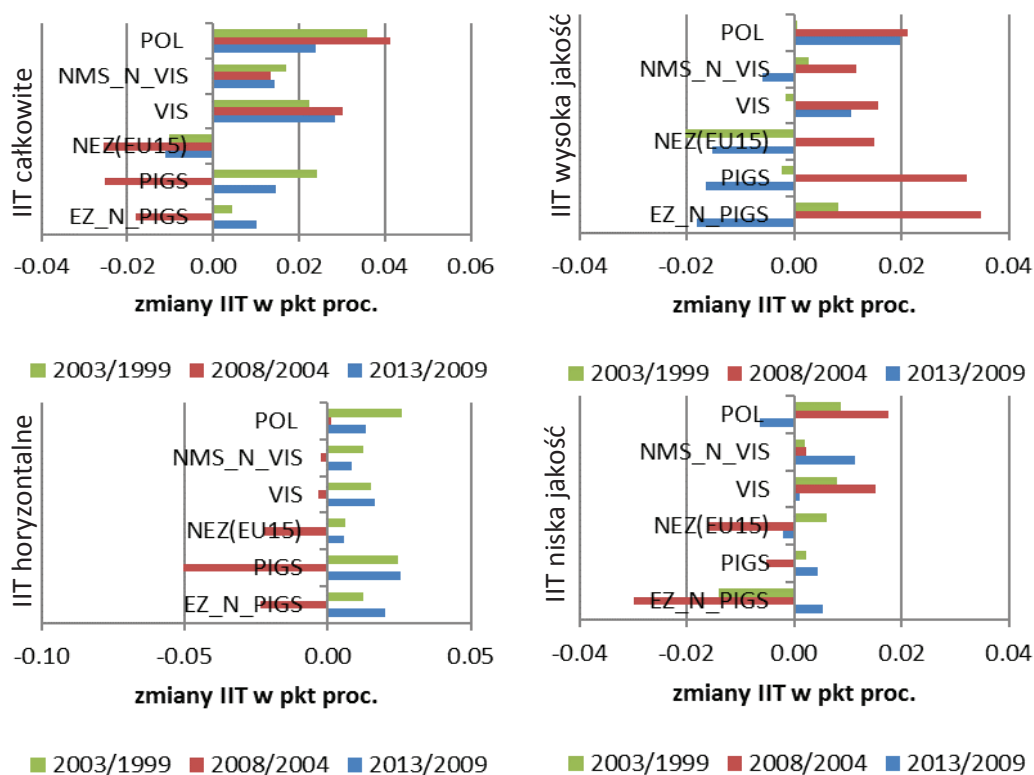


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Różne kategorie odpowiadały za wzrosty IIT w kolejnych okresach (Rys 5.5). Ciekawe wnioski można wyciągnąć szczególnie dla VIS. Przed wejściem do UE IIT krajów VIS rósł ze względu na przyrost IIT horyzontalnego i produktami niskiej jakości. Po wejściu do EU widzi się mniejszą dynamikę wzrostu IIT horyzontalnego, czyli za wzrost IIT w tym okresie odpowiada wymiana dobrami zróżnicowanymi jakościowo. Natomiast już po 2009 roku IIT wzrasta ze względu na przyrosty IIT horyzontalnego i wertykalnego dobrami wysokiej jakości, co jest bardzo pozytywnym trendem.

Wzrost handlu wewnątrzgałęziowego NMS z EU15 ma miejsce głównie za sprawą wzrostu IIT horyzontalnego, którego znaczenie rosło praktycznie we wszystkich badanych okresach. Jedynie w okresie po wejściu do EU, HIIT niewiele spadł (z wyjątkiem Polski, dla której obserwuje się niewielki wzrost). Spadki jego znaczenia w okresie 2004–2008 widzi się też w przypadku pozostałych grup EU15, przy czym największe (sięgające 5 pkt proc.) odnotowano w handlu PIGS. W tym czasie w przypadku wszystkich grup państw wzrastał natomiast IIT wertykalne produktami wysokiej jakości.

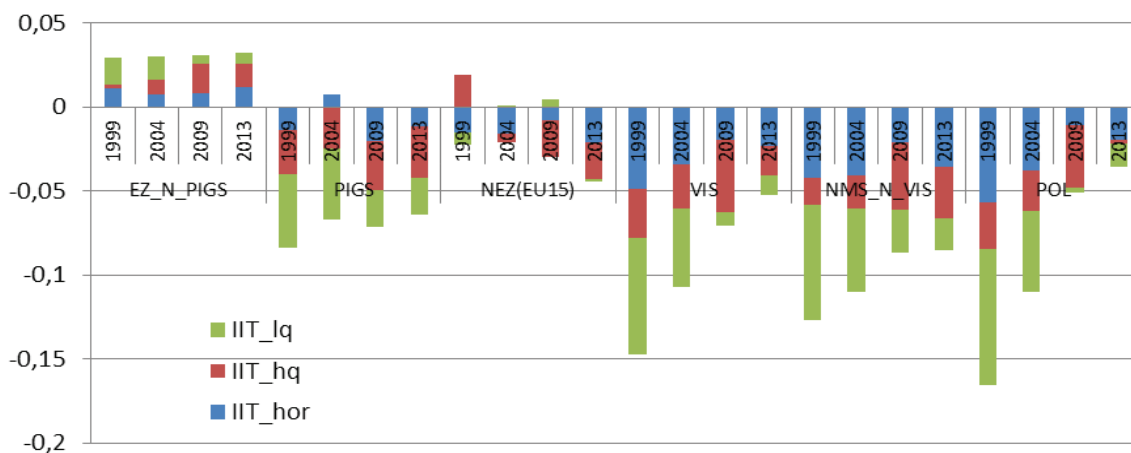
Rys. 5.5. Zmiany IIT EU15 z grupami EU28 z podziałem na różne typy IIT



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Kolejna kwestia, którą można rozważyć, to: na ile struktura IIT i jego poziom różnią się dla poszczególnych grup EU28 w stosunku do IIT EU15 (które uznawane jest za punkt odniesienia, por. Rys. 5.6). Analiza pozwala na zwrócenie uwagi na kilka ciekawych zależności. Po pierwsze kraje EZ_N_PIGS mają IIT wyższe od średniego dla EU15. Przy czym zawdzięczają to wymianie produktami zróżnicowanymi horyzontalnie i wertykalnie wysokiej jakości. Obecnie najbardziej wyróżniają się kraje PIGS i NMS_N_VIS. Ta pierwsza grupa – głównie ze względu na relatywnie niskie IIT wertykalne, z kolei druga grupa – przez relatywnie niskie IIT horyzontalne. Przy czym ta ujemna różnica zmniejsza się od 1999 roku dla wszystkich grup EU28 poza krajami NEZ. Oznacza to, że wzrasta konwergencja struktury handlu w ramach krajów Unii Europejskiej z wyjątkiem NEZ.

Rys. 5.6. Różnice między IIT EU15 w handlu z EU28 w odniesieniu do wyróżnionych grup dla różnych kategorii IIT



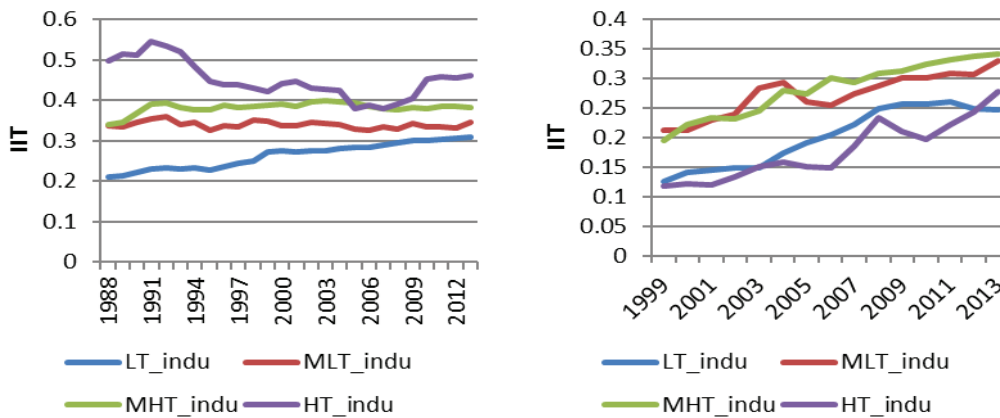
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Podstawowe pytanie, na jakie należy znaleźć odpowiedź, to: jakiego typu produkty odpowiadają za zmianę w IIT. Dlatego w kolejnym kroku analizie zostają poddane zmiany handlu wewnątrzgałęziowego dla różnych grup produktowych. Przede wszystkim sprawdzany jest poziom zaawansowania technologicznego produktów, dla których obserwuje się istotne zmiany IIT.

EU15 ma przede wszystkim wysoki handel wewnątrzgałęziowy w handlu produktami zaawansowanymi technologicznie. Przy czym pod koniec lat 80. stanowił on 50% handlu tymi produktami, a obecnie kształtuje się na poziomie niższym. Co ciekawe, w całym okresie wzrastał handel wewnątrzgałęziowy produktami o niskim zaawansowaniu technologicznym.

Polski handel wewnątrzgałęziowy z EU opiera się przede wszystkim na wymianie produktami średniozaawansowanymi technologicznie (Rys. 5.7). Udział wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu produktami HT jest bardzo niski (około 27%), ale też znacznie wzrasta (w 1988 roku wynosił zaledwie 12%).

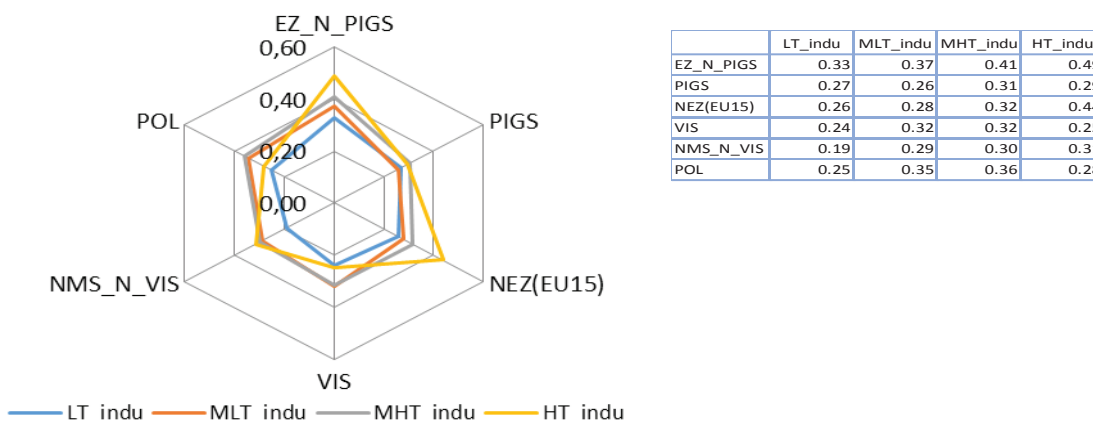
Rys. 5.7. Handel wewnątrzgałęziowy EU15 (wykres lewy) oraz w handlu Polski z EU28 (wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Niski udział handlu IIT produktami wysokiej jakości jest charakterystyczny dla krajów VIS. Przy czym kraje VIS mają niższy (wynoszący 25%) IIT produktami od Polski (28%). Równie niski co Polska odnotowują IIT dla HT kraje PIGS i dla tej grupy produktów obserwuje się największe odchylenie od średniej UU (Rys. 5.9). Z kolei kraje EZ_N_PIGS i NEZ mają relatywnie najwyższe IIT właśnie w handlu HT, które wynosi kolejno: 49% i 44%.

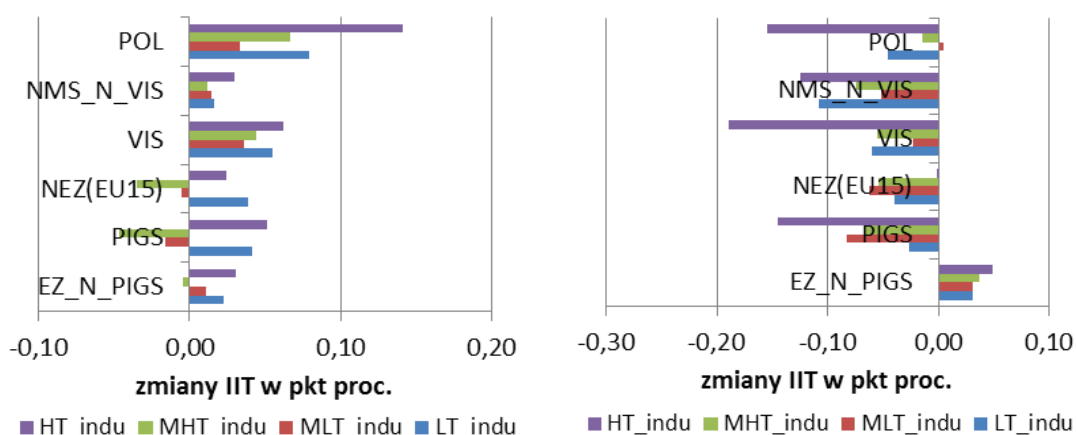
Rys. 5.8. IIT EU28 w handlu z EU15 w badanych sektorach przemysłowych w 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Za wzrosty IIT państw NMS w handlu z EU15 od 2004 roku, odpowiada przede wszystkim zwiększający się udział w handlu wewnątrzgałęziowym produktów HT. Szczególnie jest to widoczne dla Polski (Rys. 5.9). Przy czym udział IIT dla HT wzrósł dla wszystkich grup państw. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku IIT dla produktów LT. Natomiast IIT dla produktów MT wzrasta w handlu NMS, zaś spada dla państw EU15.

Rys. 5.9. Zmiany w IIT z EU15 dla badanych sektorów w latach 2004–2013 (wykres lewy) oraz odchylenie od IIT EU28 w 2013 roku (wykres prawy)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Analiza IIT EU15 według głównych kategorii ekonomicznych (Tab. 5.1) pozwala na dalsze wyciągnięcie wniosków odnośnie kategorii towarów, w których kraje Unii Europejskiej odnotowują najwyższy handel wewnątrzgałęziowy.

Kraje EZ_N_PIGS mają praktycznie we wszystkich kategoriach ekonomicznych wyższy handel wewnątrzgałęziowy. Przy czym w kategoriach: środki transportu na cele przemysłowe i towary konsumpcyjne nietrwałego użytku odnotowują najwyższy jego udział. Jeśli porównać IIT w handlu środkami transportu na cele przemysłowe z IIT innych grup państw EU, to widać, że jest to kategoria, w której pozostałe państwa odnotowują największą różnicę w udziałach IIT (dla NMS i NEZ wynosi ona ponad 40 pkt proc.). Kraje VIS mają dużo niższe IIT (w porównaniu do EZ_N_PIGS) również

w handlu towarami konsumpcyjnymi trwałego użytku, paliwami i smarami przetworzonymi czy środkami transportu na cele pozaprzemysłowe (IIT niższy o 20 pkt proc.). Z kolei mają wyższy IIT w handlu paliwami i smarami nieprzetworzonymi.

Dalej porównując już tylko kraje VIS do PIGS, zauważa się, że te drugie mają wyższy udział IIT w handlu żywnością i środkami transportu. Natomiast kraje VIS mają wyższy IIT w handlu paliwami i dobrami inwestycyjnymi (z wyjątkiem środków transportu). Gdy zaś porówna się kraje VIS do pozostałych NMS to okazuje się, że kraje VIS mają przewagi praktycznie we wszystkich grupach poza paliwami i smarami przetworzonymi oraz towarami konsumpcyjnymi trwałego użytku.

Tab. 5.1. IIT EU15 wg głównych kategorii ekonomicznych (BEC), rok 2013

Rozdysponowanie wg kierunków przeznaczenia	Główne kategorie ekonomiczne	EZ_N_PIGS	PIGS	NEZ(EU15)	VIS	NMS_N_VIS
dobra inwestycyjne	Dobra inwestycyjne (z wyjątkiem części i akcesoriów do środków transportu)	0.35	0.24	0.33	0.28	0.27
	Środki transportu (cele przemysłowe)	0.62	0.30	0.14	0.18	0.16
towary konsumpcyjne	Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	0.21	0.14	0.13	0.11	0.06
	Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla gospodarstw domowych	0.30	0.21	0.22	0.21	0.13
	Środki transportu, samochody osobowe	0.41	0.43	0.31	0.31	0.19
	Środki transportu (cele pozaprzemysłowe)	0.35	0.23	0.28	0.18	0.12
	Towary konsumpcyjne trwałego użytku	0.37	0.28	0.30	0.13	0.20
	Towary konsumpcyjne półtrwałego	0.46	0.39	0.40	0.38	0.29

	użytku					
	Towary konsumpcyjne nietrwałego użytku	0.56	0.39	0.48	0.38	0.33
zużycie pośrednie	Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu	0.16	0.24	0.23	0.08	0.05
	Żywność i napoje, przetworzone, głównie dla przemysłu	0.26	0.22	0.20	0.16	0.09
	Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, nieprzetworzone, ginw	0.26	0.22	0.14	0.19	0.09
	Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, przetworzone, ginw	0.36	0.24	0.27	0.27	0.23
	Paliwa i smary, nieprzetworzone	0.08	0.03	0.15	0.11	0.13
	Paliwa i smary, przetworzone, benzyna silnikowa	0.42	0.04	0.31	0.17	0.34
	Paliwa i smary, przetworzone, inne	0.33	0.25	0.26	0.23	0.15
	Dobra inwestycyjne, części i akcesoria	0.49	0.34	0.44	0.39	0.41
	Środki transportu, części i akcesoria	0.46	0.43	0.34	0.38	0.38

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Porównując natomiast handel wewnątrzgałęziowy Polski i EU15 można zauważyć, że Polska w niewielu branżach odnotowuje wyższy udział IIT (Tab. 5.2). Są to głównie środki transportu i towary zaopatrzeniowe dla przemysłu.

Tab. 5.2. Branże, w których Polska ma wyższe IIT od EU15

EZ_N_PIGS	PIGS	NEZ(EU15)	VIS
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, nieprzetworzone, ginw	Paliwa i smary, nieprzetworzone	Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, nieprzetworzone, ginw	Żywność i napoje, nieprzetworzone, głównie dla przemysłu
Środki transportu, samochody osobowe	Środki transportu, samochody osobowe	Środki transportu, samochody osobowe	Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, nieprzetworzone, ginw
Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku	Towary konsumpcyjne nie-trwałego użytku	Środki transportu (cele przemysłowe)	Środki transportu, części i akcesoria
			Towary konsumpcyjne trwałego użytku
			Towary konsumpcyjne półtrwałego użytku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Podsumowanie

Najważniejszym celem artykułu było pokazanie zmian, jakie zachodzą w konkurencyjności eksportu państw Unii Europejskiej (EU). W analizach odnoszono się do przełomowych lat w historii EU – 2004 i 2009 roku. W roku 2004 do EU dołączyło najwięcej nowych państw członkowskich – 10 państw, w tym Polska. Był to rok przełomowy w procesie integracji EU, istotny w procesie konwergencji z gospodarką EU nowych państw członkowskich. Z kolei rok 2009 to czas kryzysu gospodarczego, który doprowadził do istotnego spadku eksportu światowego.

W artykule przeprowadzono analizę porównawczą zmian struktury, konkurencyjności i specjalizacji handlu z podziałem na: kraje strefy euro (EZ) (oddzielnie biorąc pod uwagę PIGS czyli Portugalię, Irlandię, Grecję i Hiszpanię), kraje z EU15, ale nienależące do strefy euro, a także nowe państwa członkowskie (przy osobnym badaniu krajów Grupy Wyszehradzkiej i Polski). Zbadano zmiany zachodzące zarówno w handlu wewnętrznym, jak i zewnętrznym.

Wyniki analizy pozwalają na wyciągnięcie szeregu ogólnych wniosków dotyczących zmian w konkurencyjności eksportu EU i podobieństwa struktury handlu państw członkowskich (szczegółowe zostały zamieszczone w samym artykule). Pozwalają również na odniesienie się do postawionych we wstępie tez (co zawarto w podsumowaniu).

W ostatnich latach państwa EU tracą na swojej pozycji w światowym eksporcie. Spada udział większości państw „starej” EU (w tym szczególnie Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii). W tym, w handlu wewnętrznym Unii Europejskiej jak i światowym, znacznie pogarsza się również pozycja państw PIGS⁵ zaś wzrasta nowych państw członkowskich (NMS). Polepszająca się pozycja eksportowa nowych państw członkowskich i wzrost znaczenia ich eksportu, nie są na tyle istotne, by zrekompensować spadki w pozycji konkurencyjnej krajów EU15 (i stąd spadek znaczenia eksportu całej EU).

⁵ Wskazuje na to już analiza zmian miejsc w rankingach największych eksporterów. Grecja spadła o 8 miejsc, Hiszpania o 2, Irlandia o 14, Portugalia o 13. Tymczasem miejsce Polski w rankingu wrosło o 8 miejsc, Węgier o 2, Czech o 8, Słowacji o 12.

Warto dodać, że nowe państwa członkowskie (NMS) wykazywały największe wzrosty w pozycji konkurencyjnej przed 2004 rokiem. Jednocześnie po kryzysie w przypadku państw NMS umacniał się ich udział w eksporcie wewnętrznym i zewnętrznym, jednak w mniejszym stopniu. Patrząc z perspektywy przewag komparatywnych, korzystniejszą sytuację miały nowe kraje członkowskie nie wchodzące w skład Grupy Wyszehradzkiej (NMS_N_VIS) niż kraje Grupy Wyszehradzkiej (VIS).

Dla eksportu państw EU najważniejszym rynkiem zbytu niezmiennie jest rynek wewnętrzny. Pomimo nasilających się procesów integracyjnych jego znaczenie, od czasu kryzysu, zaczyna słabnąć. Szczególnie zaskakuje spadek znaczenia (w kontekście udziału, a nie wartości) handlu pomiędzy krajami strefy euro. Procesowi temu towarzyszy wzmacnianie współpracy pomiędzy nowymi państwami członkowskimi. Co z kolei przeczy hipotezom stawianym na początku lat 90-tych o „piaście i szprychach”, gdzie rolę EU15 w tym szczególnie EU6 widziano jako „szprychy”, która stanowi niejako centrum wymiany handlowej w Europie.

W strukturze eksportu i zmian w nim zachodzących pomiędzy krajami EU15 a NMS zaobserwowano duże zróżnicowanie. Można wręcz pokusić się o ogólne stwierdzenie, że „stara” EU przede wszystkim eksportuje produkty zaawansowane technologicznie zaś „nowa” – nisko-technologiczne. Przy czym w badanym okresie wykazany został systematyczny wzrost udziału HT w eksporcie NMS, w tym Polski. Natomiast produkty przemysłu wysokich technologii tracą na znaczeniu w eksporcie krajów EU zarówno zewnętrznym, jak i wewnętrznym. Ma to miejsce głównie za sprawą spadku eksportu komputerów i urządzeń peryferyjnych. Z kolei niski udział NMS w eksporcie produktów wysokich technologii wynika głównie z niewielkiego udziału farmaceutyków i leków w eksporcie krajów NMS. W efekcie Polska oraz pozostałe kraje NMS mają relatywnie niewielkie przewagi komparatywne w eksporcie produktów HT. Niepokojący jest fakt, że i tak niska przewaga komparatywna polskiego eksportu produktów wysokich technologii spada od 2009 roku (przy czym w sumie od 1999 roku wzrosła). Polskie przewagi lokują się przede wszystkim w żywności i pozostałych towarach konsumpcyjnych. Nawet w eksporcie samochodów Polska przestała być konkurencyjna.

Zmiany w konkurencyjności eksportu państw EU nasiliły się po 2009 roku. Objawiły się znaczącym spadkiem handlu wewnątrzgałęziowego państw PIGS, ale również innych państw EZ. Były wynikiem spadku wymiany wewnątrzgałęziowej produktami podobnymi pod względem jakości. Procesowi temu towarzyszył spadek przewag komparatywnych dla wysokich technologii zarówno w kraju wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Tymczasem takiego trendu nie obserwuje się w handlu NMS.

Zmiany w przewagach komparatywnych są w przypadku krajów PIGS i państw EU15 pozostających poza strefą euro nawet istotniejsze w handlu zewnętrznym niż wewnętrznym. Zmiany przewag państw NMS w handlu wewnętrznym są porównywalne do zmian w handlu zewnętrznym.

Zmniejszająca się heterogeniczność struktury handlu została ujawniona w badaniu handlu wewnątrzgałęziowego. Przy czym wciąż jego udział jest najwyższy pomiędzy krajami „starej” EU, chociaż dystans w handlu pomiędzy poszczególnymi grupami państw istotnie się zmniejsza. Kraje EU15 zawdzięczają to przede wszystkim wysokiemu handlowi wewnątrzgałęziowemu (IIT) w sektorach wysoko-technologicznych. Polska i inne kraje VIS odwrotnie – w sektorach najbardziej zaawansowanych technologicznie, mają najniższe IIT. Tym niemniej wyraźnie dla całego handlu wzrasta znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego, co świadczy o postępującej konwergencji struktury handlu krajów EU. Handel wewnątrzgałęziowy wzrasta między państwami NMS, zaś spada lub rośnie mniej znacząco między pozostałymi grupami. Z drugiej strony badanie IIT wykazało, że mimo wzrostu IIT w handlu produktami zaawansowanymi technologicznie, Polska i inne kraje VIS mają wciąż relatywnie niewielki IIT w tej grupie produktów.

Artykuł wskazał na szereg bardzo ważnych zmian zachodzących w handlu EU, w tym Polski. Z jednej strony pozytywne trendy obserwuje się w związku z konwergencją struktury handlu krajów EU głównie pomiędzy krajami Grupy Wyszehradzkiej. Z drugiej, pomimo intensyfikacji procesów integracji gospodarczej w EU, eksporterzy państw członkowskich są bardziej zainteresowani intensyfikowaniem współpracy z partnerami spoza EU aniżeli z rynku wewnętrznego. Na razie przejawia się to spadkiem znaczenia handlu wewnętrznego.

Bibliografia

Baldwin R., "The euro's trade effect", European Central Bank, Working Paper Series, No 594, March 2006

Bayoumi T., Harmsen R., Turunen J., Euro Area Export Performance and Competitiveness, IMF Working Paper, WP/11/140, June 2011

Berger H., Nitsch V., "Zooming out: The trade effect of the euro in historical perspective", *Journal of International Money and Finance* 27 (8), 1244-1260, December 2008

Belke A., Spies J., "Enlarging the EMU to the east: What effects on trade?", *Empirica*, Springer, vol. 35(4), pages 369-389, September 2008

di Mauro F., Forster K., Lima A., "The global downturn and its impact on euro area exports and competitiveness", European Central Bank, Occasional Paper Series, No. 119, December 2010

Cieślak A., Michałek J.J., Mycielski J., „Prognoza skutków handlowych przystąpienia do Europejskiej Unii Monetarnej dla Polski przy użyciu uogólnionego modelu grawitacyjnego”, „Bank i Kredyt”, Vol. 40, No. 1., 2009

Dixit A., Stiglitz J., „Monopolistic competition and optimum product diversity”, *American Economic Review*, June, p. 297-308, 1977

European Central Bank, "Competitiveness and external imbalances within the euro area", Occasional Paper Series, No. 139/December 2012

European Central Bank, "Competitiveness and the export performance of the euro area", Occasional Paper Series, No. 30/June 2005

Falvey R., "Commercial Policy and Intra-Industry Trade" *Journal of International Economics*; 11(4), p. 495-511, 1981

Falvey R., Kierzkowski H., "Product quality, intra-industry trade, and (im)perfect competition", w: Keirzkowski H. (Ed.), "Protection and competition in international trade", Oxford University Press, Oxford 1987

Finger i M. E. Kreinin, "A measure of 'export similarity' and its possible uses" [w:] Economic Journal, 89: s. 905-12, 1979

Flam H., Helpman E., "Vertical product differentiation and the North-South Trade", American Economic Review, Vol. 77, p. 810-822, 1987

Fontagné L., Freudenberg M., „Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered”, CEPII, document do travail n. 97-101, 1997

Foster N., "Revival of the Visegrad Countries, Mutual Trade after their EU: A Search for Explanations", (with Gabor Hunya, Olga Pindyuk and Sandor Richter), wiiw Research Report no. 372, July 2011

Foster N., "On the Volume and Variety of Intra-Bloc Trade in an Expanded European Union", wiiw Working Paper no. 87, June 2012

Greenaway D., Hine R., Milner C. „Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-industry Trade in the UK" Weltwirtschaftliches-Archiv; vol. 130, p. 77-100, 1994

Helpman E., "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach" Journal of International Economics; 11(3), p. 305-340, 1981

Helpman E., „Imperfect Competition and International Trade : Evidence from Fourteen Industrialised countries", Journal of the Japanese and International Economics, 1, 1987

Hornok C., "Trade-Enhancing EU Enlargement and the Resurgence of East-East Trade", Focus on European Economic Integration, Oesterreichische Nationalbank (Austrian Central Bank), issue 3, s. 79-94, 2010

Hunya G., Richter S., "Mutual trade and investment of the Visegrad countries before and after their EU accession, Eastern Journal of European Studies, Centre for European Studies", Alexandru Ioan Cuza University, vol. 2, s. 77-91, December 2011

Krugman P., "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade" Journal of International Economics; 9(4), p. 469-479, 1979

Krugman P., "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade" Journal of Political Economy; 89(5), p. 959-973, 1981

Lancaster K., "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition" Journal of International Economics; 10(2), p. 151-175, 1980

Michalski B., "Competitiveness of Polish mid-tech and high-tech exports to the European Union (EU-27) in the first decade of the 21st century", Poznań University of Economics Review, Vol. 4, No 4, 2014, p. 54-70

Micco A., Stein E., Ordoñez G., "The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU", Vol. 18, No. 37, EMU Assessment, October 2003

OECD Factbook, "Economic, Environmental and Social Statistics", OECD 2014

Shaked A., Sutton J., "Natural oligopolies and international trade", w: Kierzkowski H. (Ed.), "Monopolistic competition and competition in international trade", Oxford University Press, Oxford 1984

Śledziwska K., „Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna”, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012

Wong K., „International Trade in Goods and Factor Mobility”, The MIT Press, 1995

Strony internetowe

Baza danych Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Baza danych UNCTAD: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

Działy NACE: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/htec_esms.htm

Informacje WTO: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

Klasyfikacja BEC: <http://unstats.un.org/UNSD/cr/registry/regcst.asp?Cl=10&Lg=1>

Klasyfikacja SITC Rev. 3 UNCTAD: <http://www.unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

www.nbp.pl

