

Wpływ integracji ekonomicznej na handel ugrupowania regionalnego na przykładzie Unii Europejskiej

Justyna Milleville

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Streszczenie: *Celem artykułu jest zbadanie wpływu stopniowej integracji europejskiej na kształtowanie się handlu całego ugrupowania. Handel jest ważnym czynnikiem kreującym wzrost gospodarczy i jest znacząco uzależniony od stopnia liberalizacji stosunków gospodarczych. W artykule przeanalizowano kolejne etapy integracji gospodarczej (obejmujące okres 1960–2007) oraz towarzyszące im zmiany struktury i wolumenu handlu. Odrębnie zbadano wpływ integracji na handel wewnętrzny i zewnętrzny Unii Europejskiej, wskazano na zmiany w handlu między- i wewnątrzgałęziowym oraz zaprezentowano pozycję Unii Europejskiej jako partnera handlowego na rynku światowym.*

Wstęp

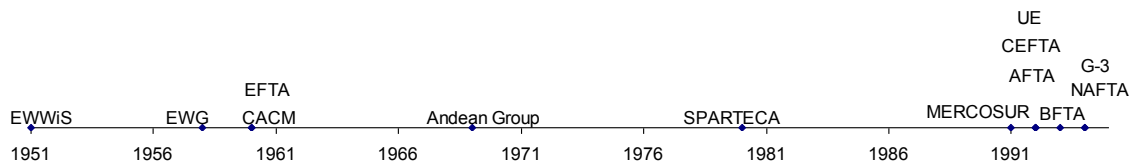
Integracja regionalna jest efektem procesów globalizacyjnych zachodzących szczególnie intensywnie w ostatnim półwieczu, choć podobne działania integracyjne były podejmowane już w starożytności. W ramach Imperium Rzymskiego wprowadzono jeden język (łacine), wspólną monetę, jedną religię, stworzono infrastrukturę transportową wspierającą handel w obrębie Morza Śródziemnego [Szpak 2007, s. 469]. W średniowieczu handel międzyregionalny kształtował się pod wpływem rozwoju miast, jednak aż do XVIII w. był znacznie ograniczony poprzez istniejące opłaty (nie tyle na granicach państwowych, co przy mostach czy bramach miejskich), ówczesne możliwości transportowe (zwierzęta juczne, transport wodny), politykę samowystarczalności oraz przez panujący system feudalny, ograniczający mobilność siły roboczej [Molle 2000, s. 29–30]. Już w średniowieczu występowały kontakty międzykontynentalne pomiędzy Europą, Azją i Afryką Północną. Rewolucja Francuska przysłużyła się pogłębieniu integracji na szczeblu krajowym poprzez zniesienie ograniczeń handlowych, przy jednoczesnym wzmożeniu instrumentów protekcyjnych w stosunku do innych krajów. W czasach napoleońskich taka polityka prowadzona była przez większość krajów europejskich równoległe z tzw. systemem kontynentalnym, dyskryminującym produkty z Wielkiej Brytanii. Po upadku Napoleona towary brytyjskie napłynęły na kontynent europejski, eliminując z rynku rodzimych producentów, a tym samym kształtując negatywny obraz skutków integracji międzynarodowej [Molle 2000, s. 31]. Nic dziwnego, że najwcześniejsze opracowania naukowe promujące liberalizację handlu powstały w Wielkiej Brytanii (Smith, Ricardo, Mill). W czasach nowożytnych globalne tendencje przejawiały się ekspansją kolonialną.

Okres wojenny i międzywojenny wyzwał zachowania autarkiczne – gospodarki dążyły do samowystarczalności, a przemysł ukierunkowany był głównie na cele militarne, co prowadziło do znaczących strat ekonomicznych [Molle 2000, s. 42]. Kryzys lat 30. XX w. spotęgował jeszcze działania protekcyjnistyczne, przejawiające się głównie podniesieniem taryf celnych.

Od roku 1870 wyróżnia się trzy fale globalizacji [Szpak 2007, s. 470]:

1. lata 1870–1913 – masowa migracja z Europy do Nowego Świata, postęp techniczny, upowszechnienie się systemu waluty złotej,
2. lata 1950–1973 – „złoty okres gospodarki światowej” – średnioroczny wzrost PKB wynosił 2,93%, z czego w Europie Zachodniej 4,08%; liberalizacja wymiany handlowej, integracja regionalna w Europie, wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Europie,
3. połowa lat 80. XX w. i początek XXI w. – intensyfikacja regionalizacji, liberalizacji handlu, przepływu kapitału.

Doświadczenia II wojny światowej zdecydowanie uświadomiły Europie, iż ruchy nacjonalistyczne stanowią największe zagrożenie dla całego kontynentu. Dlatego też gwarancji pokoju zaczęto upatrywać w idei integracji gospodarczej krajów „wysokiego ryzyka politycznego”. Integracja europejska zapoczątkowała proces integracji na świecie (rys. 1).



Rys. 1. Ugrupowania integracyjne według dat powstania

Źródło: Opracowanie własne

Obecnie niemal wszystkie kraje na świecie należą do co najmniej jednego ugrupowania integracyjnego. Ugrupowania te różnią się między sobą ilościowo, jakościowo i strukturalnie. Z 233 regionalnych porozumień handlowych notyfikowanych w 2009 r. w WTO 141 (62%) to strefy wolnego handlu (z czego 64% bilateralne, a 36% multilateralne), 60 to unie ekonomiczne, a dalsze 19 to unie celne [Kisiel-Lowczyc 2006, s. 225–226; *Regional...*]. Ugrupowania integracyjne współpracują także między sobą (jak na przykład UE-MERCOSUR czy CER-AFTA). Jednocześnie rośnie znaczenie organizacji międzynarodowych, jak WTO czy OECD, regulujących wzajemne stosunki handlowe.

Spośród wszystkich ugrupowań regionalnych Unia Europejska cechuje się najwyższym poziomem zaawansowania procesów integracyjnych. Ponieważ jest jednocześnie nową, dotąd niespotykaną na taką skalę konstrukcją gospodarczą, dostarcza ekonomistom szeregu kompleksowych danych do badań empirycznych wykorzystywanych w pracach nad teorią integracji regionalnych. Przedmiotem niniejszego opracowania jest wpływ stopniowej integracji europejskiej na kształtowanie się handlu całego ugrupowania. Handel jest jednym z głównych czynników kreujących wzrost gospodarczy, który to stanowi najważniejszy cel ekonomiczny porozumień regionalnych. Z drugiej strony rozwój handlu jest znacząco uzależniony od stopnia liberalizacji stosunków gospodarczych, a formy porozumień integracyjnych mogą wywierać zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki na całe otoczenie międzynarodowe.

W opracowaniu przeanalizowane zostaną kolejne etapy integracji gospodarczej (w okresie 1960–2007) oraz towarzyszące im zmiany struktury i wolumenu handlu.

1. Ekonomiczne efekty integracji regionalnej

Integracja gospodarcza może być rozumiana jako stan rzeczy lub jako proces. Integracja jako stan rzeczy oznacza „brak występowania różnych przejawów dyskryminacji między gospodarkami narodowymi różnych państw” [Balassa 1961, s. 15], natomiast w drugim znaczeniu integracja definiowana jest jako [Makać 2001a, s. 9]: „proces szerokich przeobrażeń i dostosowań w strukturze ekonomicznej integrujących się krajów, zachodzący zarówno wewnątrz każdego z nich, jak i pomiędzy nimi, scalający te elementy i kształtujący między nimi – na podstawie wzajemnych przystosowań – trwałe, strukturalne powiązania oraz jednolitą, tzn. wewnętrznie komplementarną i spójną, nową strukturę gospodarczą całego obszaru”.

Integracja regionalna stała się efektem permanentnej ewolucji gospodarki światowej, powodowanej głównie postępowaniem technicznym, który poprzez innowacyjne rozwiązania w dziedzinie transportowej i informacyjnej przyczynił się do „zmniejszenia” odległości geograficznej we współpracy gospodarczej. Zaawansowana liberalizacja przepływów kapitałowych zaowocowała wzrostem liczby przedsiębiorstw transnarodowych, wielkich korporacji nieidentyfikujących się z żadną nacją, a kraje zostały zmuszone do rywalizacji o względy inwestorów.

Działania w kierunku integracji międzynarodowej mają na celu zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej gospodarek poprzez ułatwienie dostępu do nowych rynków zbytu, czynników produkcji, technologii, ale także służą zwiększeniu bezpieczeństwa zewnętrznego lub pozyskaniu większej siły negocjacyjnej na arenie międzynarodowej [Makać 2001b, s. 30–33].

Za ekonomiczne efekty integracji regionalnej uznaje się [Budnikowski 2006, s. 260; Begg et al. 2003, s. 440; *Rising...*, s. 5; *The LIME...*, s. 1]:

- korzyści skali – integracja skłania przedsiębiorstwa do koncentracji (poprzez fuzje i przejęcia), produkowania na coraz większą skalę (ze względu na rozszerzony rynek), a w konsekwencji obniżania kosztów jednostkowych,
- lepszą alokację zasobów – dzięki likwidacji barier handlowych czynniki wytwórcze są przenoszone i wykorzystywane tam, gdzie osiągają najwyższe stopy zwrotu [Nowak 2006, s. 184]. W efekcie wzrasta specjalizacja wewnątrzgałęziowa i międzygałęziowa,
- wzrost efektywności poprzez nasilenie się konkurencji – import dóbr substytucyjnych zmusza krajowych monopolistów lub oligopolistów do bardziej konkurencyjnych zachowań, m.in. do obniżenia cen towarów i usług, jak też zwiększenia aktywności gospodarczej w zakresie innowacyjności oraz produktywności. Z drugiej strony wzrasta także popyt konsumpcyjny gospodarstw domowych ze względu na większą różnorodność produktów na rynku oraz atrakcyjniejsze ceny,
- transfer wiedzy i technologii – poprzez napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych przekazywana jest technologia oraz wiedza menedżerska krajom goszczącym pomimo braku ich uczestnictwa kompetencyjnego czy finansowego w pracach nad ich powstaniem,
- pełniejsze wyeksploatowanie korzyści komparatywnych – zgodnie z klasyczną teorią, dopóki kraje będą wykazywać różnice w zakresie specjalizacji branżowej lub wydobycia surowców, będą także otrzymywać wzajemne korzyści z handlu, a usunięcie barier handlowych może tylko przyczynić się do pełniejszego wyeksploatowania korzyści komparatywnych,
- zwiększenie poziomu inwestycji – napływający kapitał zagraniczny pozwala na poziom inwestycji przekraczający krajowe oszczędności,
- zmuszenie rządów do prowadzenia poprawniejszej polityki makroekonomicznej i wydawania lepszych regulacji krajowych – ze względu na zagrożenie możliwością odpływu obcego kapitału, jak też ze względu na kontrolę sprawowaną przez niezależne instytucje wspólnotowe,
- poprawę perspektyw wzrostu gospodarczego i zatrudnienia – inwestycje za granicą i import zmuszają gospodarkę do utrzymywania odpowiedniego poziomu konkurencyjności, co też pozytywnie wpływa na krajowe zatrudnienie. Inwestycje krajowe i eksport zwiększają wzrost gospodarczy i kreują miejsca pracy.

Spośród negatywnych skutków integracji dla krajów rozwiniętych należy wymienić możliwość wzrostu bezrobocia i redukcji płac, co dzieje się na skutek importu towarów i usług z krajów o kosztowej przewadze komparatywnej. Wówczas konieczność optymalizacji działalności zmusza przedsiębiorstwa do zmniejszenia lub likwidacji aktywności w obszarach relatywnie niekonkurencyjnych. Wraz ze wzrostem specjalizacji następuje przesunięcie kompetencji z dziedzin likwidowanych na nowe, związane bardziej z zarządzaniem i koordynacją międzynarodowej działalności przedsiębiorstw. Pojawiają się więc nowe miejsca pracy w zakresie *soft skills*, natomiast część pracowników z likwidowanych obszarów działalności (w danych sektorach i regionach) może bezpowrotnie stracić pracę.

W krajach słabo rozwiniętych, o kosztowej przewadze komparatywnej efekty integracji są odwrotne – zauważa się pozytywny wpływ na zatrudnienie i płace, napływ bezpośrednich inwestycji i wzrost PKB. W perspektywie globalnej następuje więc stopniowe wyrównywanie się poziomu dobrobytu społecznego. Badania empiryczne zasadniczo dowodzą, że globalizacja jest powiązana z wyższym wzrostem gospodarczym [*Rising...*, s. 9]. Pozytywny wpływ ma zatrudnianie imigrantów, którzy najczęściej wykonują pracę, której nie chcą przyjmować obywatele kraju goszczącego, są bardziej elastyczni i łatwiej się dostosowują do warunków ekonomicznych, co ułatwia przedsiębiorstwom dopasowanie się do regionalnych różnic czy szoków ekonomicznych.

2. Europejska integracja gospodarcza

Na rozwój idei integracyjnych w Europie duży wpływ miała sytuacja powojenna w gospodarce światowej. Stany Zjednoczone przyjęły pozycję lidera gospodarczo-politycznego, wraz z pomocą finansową, którą przekazały Europie, zaszczyliły idee demokracji i liberalizmu handlowego [Mucha-Leszko 2005, s. 47, *Rozwój powiazań...*]. Pierwszą organizacją, która zmobilizowała państwa europejskie do współpracy, była OEEC (Organization of the European Economic Cooperation), powstała w 1948 r. w celu rozdzielenia środków przyznanych w ramach planu Marshalla [Szpak 2007, s. 357]. W skład tej organizacji weszły: Austria, Belgia, Dania, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Islandia, Luksemburg, NRF, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Włochy i Wielka Brytania. Także powstanie Międzynarodowego Funduszu Walutowego w 1947 r., Banku Światowego w 1945 r. i GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) w 1947 r. miało niekwestionowany wpływ na rozwój polityki gospodarczej w Europie.

Pierwszym ugrupowaniem integracyjnym w Europie była Unia Celna Beneluksu, która powstała już w 1944 r. (ale rozpoczęła funkcjonowanie dopiero cztery lata później), obejmująca Belgię, Holandię i Luksemburg. W 1958 r. kraje te utworzyły Unię Ekonomiczną Beneluksu integrującą ich polityki ekonomiczne. W roku 1951 na podstawie planu Schumana ustanowiono Europejską Wspólnotę Węgla i Stali (EWWiS), którą tworzyło sześć krajów europejskich: Beneluks, Francja, RFN i Włochy. Głównym celem tego przedsięwzięcia było gospodarcze powiązanie krajów, które przyczyniły się do wybuchu wojny, czyli tym samym zapewnienie w przyszłości pokoju w Europie. W 1957 r. w Rzymie za inicjatywą krajów Beneluksu członkowie EWWiS podpisali dwa traktaty ustanawiające Europejską Wspólnotę Energii Atomowej (Euratom) i Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG). Traktaty rzymskie weszły w życie w 1958 r. i stały się fundamentem dalszej integracji europejskiej. Sukces gospodarczy pierwszych przedsięwzięć skłonił kraje europejskie do wyznaczenia dalekosiężnych i ambitnych celów utworzenia Stanów Zjednoczonych Europy, co przejawiało się w 1967 r. scaleniem trzech wspólnot (EWWiS, Euratom i EWG) w jedną Wspólnotę Europejską (*European Communities*). W kolejnych latach do WE przystąpiły: w 1973 r. Wielka Brytania, Dania i Irlandia, w 1981 r. Grecja, w 1986 r. Hiszpania i Portugalia. W 1992 r. na mocy traktatu z Maastricht licząca 12 członków Wspólnota Europejska przekształcała się w Unię Europejską (UE), stawiając sobie kolejne cele ujednoczenia rynku europejskiego, m.in. poprzez wprowadzenie wspólnej waluty – euro. W 1995 r. do UE dołączyły Austria, Finlandia i Szwecja, a w roku 2004 nastąpiło największe, historyczne poszerzenie UE o 10 krajów: Cypr, Malte, Czechy, Węgry, Słowenię, Słowację, Polskę, Litwę, Łotwę, Estonię, a w 2007 r. o Bułgarię i Rumunię. Integracja walutowa nastąpiła zgodnie z planem w 1999 r., ale do Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) przystąpiło początkowo tylko 11 krajów. W 2001 r. do UGW dołączyła także Grecja, w 2007 r. Słowenia, rok później Malta i Cypr, a w 2009 r. Słowacja. Obecnie Unia Europejska liczy 27, a UGW 16 członków. Proces rozszerzenia Unii Europejskiej przedstawia poniższa tab. 1.

Tab. 1. Zasięg geograficzny Unii Europejskiej – ewolucja

Rok	Kraje członkowskie	Powierzchnia ogółem	Liczba ludności ogółem
1958	Belgia, Niemcy, Francja, Włochy Luksemburg, Holandia	1 277	202 444 260
1973	Dania, Irlandia, Wielka Brytania	1 635	273 000 582
1981	Grecja	1 767	287 942 169
1986	Hiszpania, Portugalia	2 364	338 292 062
1995	Austria, Finlandia, Szwecja	3 202	371 446 254
2004	Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry	3 941	459 244 201
2007	Bułgaria, Rumunia	4 290	495 090 294

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank i Eurostat

Integracja europejska nie przebiegała bezproblemowo. Pomimo szczytnych celów ugrupowanie to składa się z niezależnych krajów, które dzieli poziom rozwoju gospodarczego, a także język, historia, kultura i mentalność. Niełatwo jest znaleźć porozumienie w kształtowaniu wspólnych celów dla tak zróżnicowanego obszaru gospodarczego. Przykładem tego jest fiasko konstytucji europejskiej. Pomimo wielu istniejących obecnie ugrupowań integracyjnych i 50-letnich doświadczeń integracji europejskiej nie można się oprzeć wrażeniu, że członkowie UE nie są do końca przekonani o pozytywnych skutkach pogłębiania integracji, czego przykładem są Wielka Brytania, Szwecja i Dania, które do dzisiaj nie zdecydowały się na przyjęcie wspólnej waluty. Niewiadomą jest, jak strefa euro poradzi sobie z pojawiającymi się kryzysami gospodarczymi, mogącymi wpływać na gospodarki krajów członkowskich w postaci szoków asymetrycznych. Ostrożność tych krajów skłania ekonomistów do poszukiwania odpowiedzi na pytanie, czy integracja gospodarcza faktycznie przekłada się na korzyści dla krajów członkowskich oraz czy z drugiej strony może powodować zagrożenia wynikające z wysokiego stopnia powiązań gospodarczych.

3. Handel Unii Europejskiej

Unia Europejska zgodnie z założeniami traktatów rzymskich przyjęła formę unii celnej, prowadzi tym samym politykę protekcyjną względem krajów trzecich. Jednocześnie przez ponad 50-letni okres pogłębiania liberalizacji wewnątrzunijnej zdołała osiągnąć poziom najbardziej zaawansowanej integracji w skali światowej: unię gospodarczą i walutową.

Zniesienie barier gospodarczych i prawnych w przepływie towarów, ludzi i kapitału w granicach Unii Europejskiej jest filarem traktatu z Maastricht. Celem integracji jest dążenie do zapewnienia wewnątrz UE takich warunków, które występują w granicach jednego kraju. Mimo że handel opiera się głównie na wymianie towarów i usług, to jednak dwie pozostałe „wolności gospodarcze” mają niekwestionowany wpływ na jego kształtowanie się, ze względu na optymalizację alokacji tych czynników.

Z punktu widzenia handlu istotne jest, w jakich etapach następowały kolejne redukcje barier w wymianie gospodarczej. W przypadku Unii Europejskiej przedstawiało się to następująco [Budnikowski 2003, s. 253; ABC...]:

1959 – początek obniżania ceł wewnątrz EWG (tworzenie strefy wolnego handlu),

1961 – zniesienie ograniczeń ilościowych w handlu pomiędzy krajami członkowskimi i pierwsze częściowe ujednoczenie ceł zewnętrznych EWG,

1968 – zakończenie procesu eliminacji ceł w obrocie wewnętrznym,

1970 – wspólna zewnętrzna polityka handlowa,

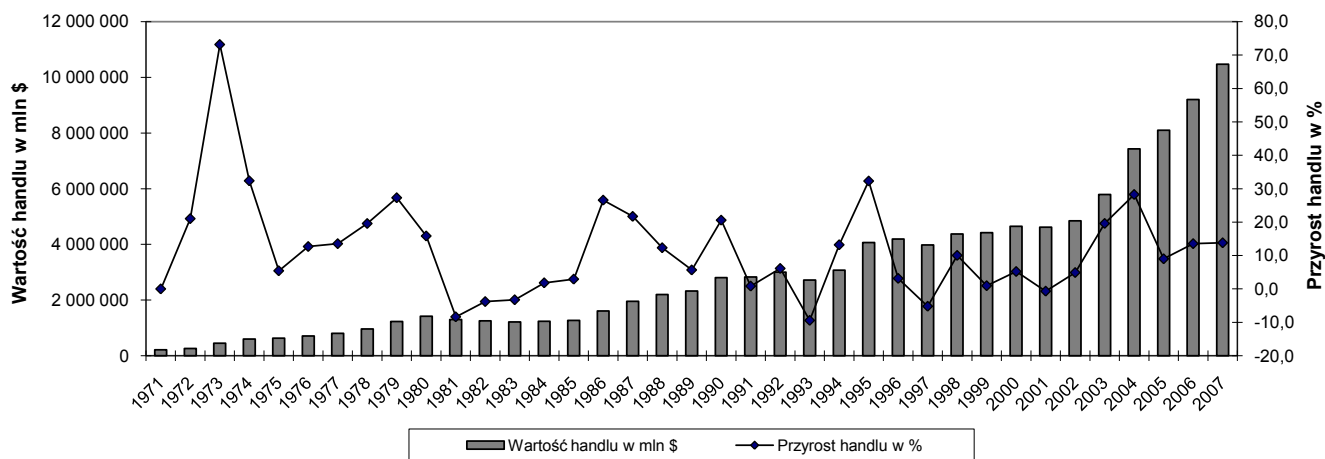
1990 – liberalizacja przepływu kapitału (przygotowanie do realizacji unii gospodarczej i walutowej); zjednoczenie Niemiec i powiększenie WE o byłą NRD,

1992 – zakończenie budowy rynku wewnętrznego,

1994 – utworzenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego,

1999 – ustanowienie Unii Gospodarczej i Walutowej.

Obroty handlowe UE systematycznie rosną, co prezentuje rys. 2. Dane obejmują okres od utworzenia unii celnej do ostatniego poszerzenia UE.



Rys. 2. Wartość i dynamika handlu UE w latach 1971–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank

Lata 70. to okres spadku stopnia intensywności wymiany handlowej spowodowany kryzysem naftowym, rozpadem systemu z Bretton Woods oraz stagflacją, co w konsekwencji nasiliło działania protekcyjnych [Bossak, Bieńkowski 2004, s. 178]. Niekorzystna koniunktura gospodarcza nie sprzyjała realizacji idei integracyjnych, co znalazło swój wyraz w niepowodzeniu Planu Wernera z 1969 r. zakładającego utworzenie unii monetarnej do 1980 r. [Report...] Do tematu dalszej integracji powrócono dopiero po dziewięciu latach. Największy przyrost obrotów handlowych nastąpił w latach 1978–1980, osiągając ponad 20-procentowy wzrost wartości handlu w stosunku do roku poprzedniego (w roku 1979 było to 27%), następnie w latach 1986–1987 i w 1990 r. również ponad 20-procentowy wzrost (rozszerzenie UE o Hiszpanię i Portugalie). Spadek dynamiki wzrostu UE-15 w latach 90. spowodowany był głównie zjednoczeniem Niemiec, jak też zmianami gospodarczymi, które kraje UE-15 musiały przedsięwziąć w celu realizacji traktatu z Maastricht

[Bossak, Bieńkowski 2004, s. 179]. Po rozszerzeniu o Austrię, Szwecję i Finlandię w 1995 r. nastąpił rekordowy, 32-procentowy wzrost – jest to również okres po zakończeniu tworzenia jednolitego rynku wewnętrznego. Wzrost w latach 2003–2004 o 20–30% można wiązać z rozszerzeniem UE na Europę Środkowo-Wschodnią. Po roku 2005 roczny przyrost handlu kształtował się na poziomie 10–13%.

Z uwagi na różne efekty handlowe wynikające z przyjętej przez UE jednocześnie protekcjonistycznej (dla krajów spoza Unii) i liberalnej (dla krajów członkowskich) formy porozumienia regionalnego, analiza kształtowania się handlu UE zostanie przeprowadzona w dwóch etapach:

1. analiza handlu wewnątrzunijnego – jako efektu pogłębiania integracji,
2. analiza handlu zewnętrznego – jako skutku unii celnej.

4. Handel wewnątrzunijny

Kluczowe znaczenie dla handlu wewnętrznego miały zapisy prawne traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską mówiące o „zniesieniu między państwami członkowskimi przeszkód w swobodnym przepływie towarów, osób, usług i kapitału” oraz zapisy Jednolitego Aktu Europejskiego definiujące rynek wewnątrzunijny jako „obszar bez granic wewnętrznych” [Marszałek 2004, s. 169]. Proces integracji rynku obejmował [Marszałek 2004, s. 169]:

- ustanowienie unii celnej,
- harmonizację przepisów prawnych dotyczących kształtowania i funkcjonowania wspólnego rynku,
- wspólną politykę handlową, konkurencji i rolną.

Szczegółowe regulacje w sprawie budowy rynku wewnętrznego znalazły się w Białej Księdze, przyjętej przez Wspólnotę w 1985 r., w której zaleca się likwidację barier handlowych (fizycznych, technicznych, fiskalnych i w dostępie do zamówień publicznych), które nie zostały pokonane samym ustanowieniem unii celnej. Za datę zakończenia budowy rynku wewnętrznego uznaje się 31 grudnia 1992 r., pomimo że faktycznie proces ten trwa nadal, ze względu na ciągłe zmiany zachodzące zarówno w samej Unii, jak i w gospodarce światowej.

Handel wewnętrzny stanowi główną część handlu UE, co potwierdza pozytywne oddziaływanie integracji na wzrost obrotów handlowych pomiędzy krajami członkowskimi (tab. 2 prezentuje dane dotyczące handlu wewnętrznego i zewnętrznego UE, jak też poziomu PKB w wybranych latach procesu integracji). W latach 1958–1972 handel pomiędzy sześcioma pierwszymi krajami członkowskimi wzrósł 9-krotnie, podczas gdy obroty handlowe z resztą świata trzykrotnie [Molle 2000, s. 121]. Kraje członkowskie zaczęły występować na arenie międzynarodowej jako jeden podmiot. Pierwsze pozytywne tego skutki miały miejsce podczas rundy Kennedy’ego (1964–1967), kiedy sześć krajów EWG oparło się sile negocjacyjnej USA w kwestii obniżenia stawek celnych [Mucha-Leszko 2005a, s. 48]. W 1970 r., po utworzeniu unii celnej, wymiana wewnętrzna wzrosła, przy jednoczesnym spadku eksportu do krajów trzecich. Import z krajów spoza EU-15 wzrósł z 7,8% do 7,9% – nieznacznie w porównaniu do importu wewnętrznego z 7,9% do 10,1%. W latach 1972–1978 po pierwszym rozszerzeniu UE obroty handlowe znacząco się zintensyfikowały z nowymi krajami członkowskimi: Wielką Brytanią, Danią i Irlandią, choć w tym czasie zanotowano jeszcze większy przyrost obrotów handlowych z krajami trzecimi [Molle 2000, s. 121].

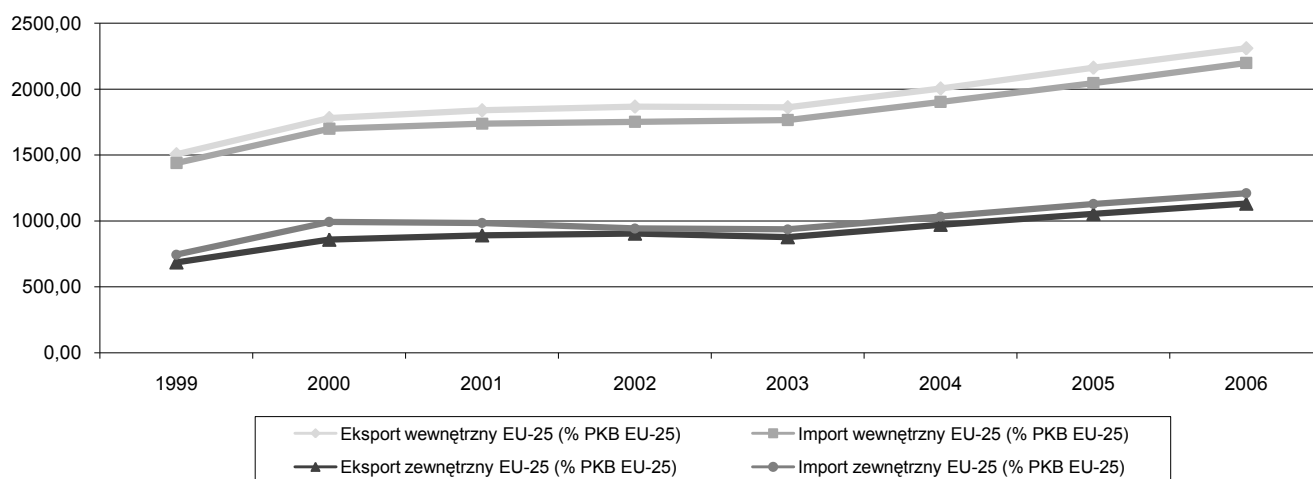
Tab. 2. Handel UE-15 w wybranych latach

	1960	1970	1975	1986	1992	2000
Eksport wewnętrzny (% PKB EU-15)	6,3	9,9	11,3	13,4	13,7	19,5
Import wewnętrzny (% PKB EU-15)	7,9	10,1	11,5	13,8	14,0	18,4
Eksport zewnętrzny (% PKB EU-15)	8,4	6,8	8,4	8,3	6,5	9,7
Import zewnętrzny (% PKB EU-15)	7,8	7,9	9,4	8,3	7,1	11,0
PKB EU-15 (mld EUR ceny bieżące)	308	751	1394	3933	6032	8572
Roczna zmiana PKB (w %)	8,9	11,7	13,9	8,1	5,4	5,1

Źródło: [European... 2001, s. 309, European... 2004, s. 422–427, 488–499]

Przez niemal cały okres tworzenia UE wymiana zewnętrzna nie przekroczyła 10% PKB. Nastąpiło to dopiero w roku 2000 w przypadku importu, a w 2005 w przypadku eksportu. W latach 1999–2007 obroty wewnętrzne wzrosły o ok. 1100 mld euro, czyli o 77%, przy czym szczególnie intensywny przyrost obrotów handlowych nastąpił po 2004 r., czyli po rozszerzeniu UE o Europę Środkowo-Wschodnią (kształtowanie się obrotów handlowych UE-25 przedstawia rys. 3).

W latach 1960–1970 PKB analizowanej piętnastki wzrósł o ponad 140%. Kolejne rozszerzenia UE znacząco zwiększały PKB Unii, osiągając po 40 latach – po utworzeniu jednolitego rynku wewnętrznego i wprowadzeniu unii walutowej – ponad 27-krotność stanu z 1960 r. Wymiana wewnętrzna zwiększała się wraz ze wzrostem PKB, co oznacza po stronie eksportu wewnętrznego wzrost z 19,4 mld euro w 1960 r. do 1671 mld euro w 2000 r., a po stronie importu wzrost z 24 mld euro w 1960 r. do 1577 mld euro w 2000 r.



Rys. 3. Handel UE-25 w latach 1999–2006 w mld euro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych [European... 2004, s. 488–499]

Po rozszerzeniu UE o 10 krajów obroty wewnątrz nowo powstałej Unii znacząco wzrosły – eksport z 1500 mld euro w 1999 r. do 2300 mld euro w 2006 r., a import odpowiednio z 1440 mld euro do 2200 mld euro. Handel zewnętrzny UE-25 oscylował – podobnie jak w przypadku UE-15 – wokół 10% PKB, z przewagą importu nad eksportem.

Interesująco przedstawiał się rozwój struktury geograficznej handlu. W 1955 r. pierwsze sześć krajów członkowskich nie prowadziło ze sobą ścisłej wymiany handlowej. Europa podzielona była na główne grupy partnerów handlowych [Molle 2000, s. 125]:

- kraje skandynawskie z Wielką Brytanią,
- Beneluks z Francją i Szwajcarią,
- Niemcy z Turcją i Austrią.

Po kolejnych rozszerzeniach można było zaobserwować stopniową intensyfikację stosunków gospodarczych pomiędzy krajami członkowskimi. Nie było to więc samoczynnym procesem, który nastąpiłby równie szybko bez działań integracyjnych.

5. Handel zewnętrzny

Jak już wspomniano, handel Unii Europejskiej z krajami trzecimi podlega zasadom unii celnej, czyli stosowane są wspólnotowe zewnętrzne taryfy celne. Integracja krajów w formie unii celnej wiąże się z ważnymi efektami dla handlu: kreacji handlu, przesunięcia handlu i ekspansji handlu [Bokajło, Dziubka 2004, s. 407–410].

Efekt kreacji handlu następuje na skutek redukcji barier celnych, co pozwala na nieograniczony przepływ towarów między krajami. Dzięki temu towary tańsze i bardziej konkurencyjne pochodzące z krajów członkowskich zastępują towary droższe. W konsekwencji następuje eliminacja nieefektywnej produkcji z rynku, obniżenie cen produktów i wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Wzrost dochodów realnych konsumentów przyczynia się do zwiększenia popytu skierowanego również na dobra importowane, co stymuluje także handel w skali międzynarodowej. Dlatego też uznaje się, iż efekt kreacji wywiera pozytywny wpływ na handel zarówno wewnątrzunijny, jak też międzynarodowy.

Efekt przesunięcia handlu wiąże się ze skutkami nałożenia zewnętrznych tariff celnych, co powoduje dyskryminację towarów importowanych spoza Unii, pomimo iż mogą być produkowane bardziej efektywnie. Tym samym zostają one zastąpione droższymi dobrami z krajów członkowskich. Odwrotnie jak w przypadku efektu kreacji handlu – następuje wzrost cen produktów, obniżenie dochodów realnych konsumentów i ograniczenie importu z krajów trzecich. Producenci unijni nie są mobilizowani do wzrostu efektywności alokacyjnej i tym samym konkurencyjności, gdyż ich towary są chronione przed tańszym importem. Przesunięcie handlu może mieć pozytywne skutki, gdy do unii celnej dołączą kraje o efektywniejszej produkcji.

Efekt ekspansji handlu – jest to skutek likwidacji barier handlowych, czyli obniżenia kosztów dla przedsiębiorstw, a w konsekwencji także cen produktów. Stymuluje wzrost popytu i tym samym pozytywnie oddziałuje na obroty gospodarcze krajów członkowskich.

Unię celną można ocenić pozytywnie, gdy efekt kreacji handlu przewyższa efekt przesunięcia handlu.

Tworzenie unii celnej zakończono 1 lipca 1968 r. Dzięki takiej polityce starano się wesprzeć rozwój produkcji krajowej. Chęć uczestnictwa w wymianie międzynarodowej zmusiła jednak Wspólnotę Europejską do rozszerzenia zakresu przedmiotowego polityki gospodarczej o kwestie handlu usługami i handlowe aspekty praw własności intelektualnej oraz do stopniowej redukcji stawek celnych. Najwyższe stawki celne UE nakładają na produkty rolne, szczególnie w przypadku importu mięsa, produktów mleczarskich, zbożowych, owoców i warzyw (od 0 do 470,8%), a względnie niskie cła (od 0 do 36,6%) nakładane są na produkty przemysłowe, stanowiące *notabene* 90% wartości całego importu [Marszałek 2004, s. 195]. Ponadto Wspólnota zastrzega sobie możliwość zastosowania w szczególnych przypadkach prawa do ochrony przed nadmiernym importem, dumpingiem oraz subwencjonowaniem eksportu z krajów trzecich [Marszałek 2004, s. 196].

W przypadku eksportu UE zasadniczo nie stosuje żadnych środków ograniczających. Przewidziane są wyjątkowe sytuacje, związane z bezpieczeństwem wewnętrznym, w których może zostać wprowadzony zakaz wywozu określonych towarów. Takie specjalne embargo stosowała Unia na wywóz broni, amunicji i sprzętu wojskowego do Afganistanu, Angoli, Birmy, Etiopii i Erytrei, Iraku, Libii, Sierra Leone i Sudanu [Marszałek 2004, s. 202]. Ograniczeniem wywozu w postaci licencjonowania objęte są także dobra kultury. Spośród środków wspierających eksport UE stosuje subsydia eksportowe (w przypadku produktów rolnych) oraz przeciwdziałają barierom w handlu stosowanym przez kraje trzecie. Tab. 3 przedstawia strukturę handlu zewnętrznego UE w podziale na głównych partnerów.

Tab. 3. Handel zewnętrzny UE (jako % całkowitego eksportu/importu) w podziale na partnerów handlowych w wybranych latach

Partnerzy handlowi	UE-12								UE-15			
	1960		1970		1980		1990		1990		1995	
	Imp	Eks	Imp	Eks	Imp	Eks	Imp	Eks	Imp	Eks	Imp	Eks
<i>Kraje uprzemysłowione</i>	51	51	54	58	46	50	60	60	58	54	52	49
EFTA	15	22	16	25	17	26	25	27	16	16	14	13
USA	20	14	22	17	17	13	18	18	23	22	21	21
Japonia	1	1	3	3	5	2	10	5	13	8	12	7
Pozostałe kraje OECD	15	14	13	13	7	9	7	10	6	7	5	8
Trzeci Świat	42	42	39	33	46	42	31	32	35	34	33	36
Kraje śródziemnomorskie	7	12	8	9	8	11	8	11	5	7	5	7
AKP	10	9	8	7	6	6	4	4	6	7	6	6
OPEC	13	10	14	8	23	16	9	8	12	10	8	8
Ameryka Łacińska	9	8	7	7	6	6	6	5	7	5	6	7
ASEAN	3	3	2	2	3	3	4	4	5	5	8	8
Byłe kraje gospodarki planowej	7	7	7	9	8	8	9	8	8	12	15	15

Źródło: [Molle 2000, s. 127]

Ponad połowa zewnętrznych obrotów gospodarczych UE dotyczy krajów uprzemysłowionych. Handel unijny z krajami Trzeciego Świata stopniowo maleje – z 42% w 1960 r. do ok. 35% w 1995 r. W okresie 1960–1990 głównymi partnerami handlowymi Wspólnoty Europejskiej były pozostałe kraje Europy Zachodniej zrzeszone w EFTA. Po 1990 r. większość z tych krajów przystąpiła do UE, dlatego też wartość handlu z EFTA zdecydowanie się zmniejszyła. Podobnie było w przypadku handlu z pozostałymi krajami OECD, z których większość jest członkami obecnej UE. Istotnym partnerem handlowym UE są Stany Zjednoczone, skąd trafia na rynek unijny ok. 1/5 całkowitego importu zewnętrznego. Od roku 1960 wzrasta także eksport unijny do USA – z 14% do 21% w 1995 r. Najważniejszą platformą współpracy gospodarczej pomiędzy tymi dwiema największymi potęgami gospodarczymi świata jest WTO, gdzie rozstrzygane są także spory ujawniające się w miarę intensyfikacji wzajemnych stosunków [Bokajło, Dziubka 2004, s. 585].

Handel z krajami rozwijającymi się zasadniczo nie przekracza 10% całkowitego handlu zewnętrznego UE. Znaczny wzrost wymiany z krajami OPEC¹ w latach 70.–80. związany był głównie ze wzrostem cen ropy. Pomimo stosowanych jednostronnych preferencji ze strony Wspólnoty w stosunku do krajów AKP, handel z nimi nie przekracza 10%, w przeciwieństwie do krajów ASEAN², z którymi oficjalną współpracę UE rozpoczęła w roku 1980. Zacieśnienie stosunków gospodarczych nastąpiło od 1994 r. po spotkaniu w Karlsruhe, kiedy to utworzono obustronną grupą ekspercką (Eminent Persons Group), mającą na celu opracowanie kompleksowego planu działań w sferach gospodarczej, politycznej, kulturalnej i bezpieczeństwa, a UE umieściła państwa azjatyckie na ważnym miejscu w swojej strategii międzynarodowej [Sporek 2008, s. 163; Bokajło, Dziubka 2004, s. 564].

Współpraca Wspólnoty z krajami śródziemnomorskimi opierała się na indywidualnych umowach o stowarzyszeniu. W 1972 r. podjęto próbę stworzenia Ogólnej Polityki Śródziemnomorskiej mającej na celu utworzenie strefy wolnego handlu towarami przemysłowymi dla całego regionu [Marszałek 2004, s. 127]. Inicjatywa ta jednakże się nie powiodła i dopiero w 1995 r. ponownie podjęto temat bliższej współpracy, podpisując Deklarację barcelońską mającą na celu utworzenie Partnerstwa Śródziemnomorskiego do 2010 r.

Kraje gospodarki planowej początkowo nie były zainteresowane współpracą z Europą Zachodnią ze względu na ograniczenia polityczne, jednak wraz z upadkiem systemu komunistycznego wyraziły – poprzez umowy stowarzyszeniowe – chęć przystąpienia do Wspólnoty, a tym samym zadeklarowały kierunek zmian gospodarczych, które miały wprowadzić. W efekcie obroty z tymi krajami zwiększyły się wraz ze wzrostem zaufania do transformujących się krajów.

Badania przeprowadzane w celu oszacowania efektów integracji europejskiej wykazały, że [Molle 2000, s. 136–139]:

- w latach 1955–1969 (okres eliminacji wysokich taryf celnych) nastąpił znaczący wzrost obrotów handlowych (według niektórych badań nawet podwojenie) w porównaniu z sytuacją sprzed powstania UE,
- pierwsze rozszerzenie do UE-9 powiększyło wolumen handlu UE z Wielką Brytanią o 50%,
- efekt kreacji handlu w latach 60.–70. stanowił od 10 do 30% całkowitego importu towarów do UE, a efekt przesunięcia handlu od 2 do 15%. W przypadku rolnictwa stwierdzono wystąpienie znacznego efektu przesunięcia handlu,
- wpływ powstania UE-6 na handel z Trzecim Światem różnił się w zależności od analizowanych dóbr będących przedmiotem wymiany. Szczególnie duże, pozytywne efekty kreacji handlu zaobserwowano w przypadku maszyn, sprzętu transportowego i paliw, negatywne zaś w przypadku żywności, produktów chemicznych i innych towarów przetworzonych,
- pierwsze rozszerzenie UE spowodowało znaczne efekty przesunięcia handlu (szczególnie dla krajów rozwiniętych spoza UE – 20%) i nieco niższe – ok. 15% – dla krajów rozwijających się,
- zakończenie budowy wewnętrznego rynku oraz trzecie rozszerzenie UE miało znaczący wpływ na wzrost handlu UE z EFTA, zwłaszcza w zakresie wymiany wewnątrzgałęziowej.

¹ OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) zrzesza 11 krajów będących największymi eksporterami ropy naftowej: Iran, Irak, Kuwejt, Arabię Saudyjską, Wenezuelę, Katar, Indonezję, Libię, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Algierię, Nigerię. Kraje OPEC dostarczają ok. 40% światowego wydobycia i posiadają więcej niż 75% potwierdzonych światowych zasobów ropy naftowej [Oziewicz 2006, s. 302].

² Obecnie w skład stowarzyszenia ASEAN (Association of South-East Asian Nations) wchodzi: Filipiny, Indonezja, Malezja, Singapur, Tajlandia, Brunei Darussalam, Wietnam, Laos, Myanmar (Birma) i Kambodża. Stanowią one region liczący ok. 500 mln ludności rozmieszczonej na powierzchni 4,5 mln km².

Generalnie badania wykazują, iż efekt kreacji handlu przewyższał efekt przesunięcia handlu, a UE przyczyniła się do podniesienia efektywności alokacji czynników wytwórczych na świecie [Molle 2000, s. 139]. Zewnętrzna polityka handlowa Unii wyznacza kierunek wpływu na gospodarkę światową – stosowanie niskich taryf celnych (w przypadku produktów przemysłowych) oddziałuje pozytywnie, a stosowanie protekcjonizmu (w przypadku produktów rolnych) – negatywnie na handel z krajami trzecimi. Integracja europejska przyczyniła się do poprawy *terms of trade* i konkurencyjności krajów członkowskich na rynku międzynarodowym.

6. Handel wewnątrz- i międzygałęziowy

Handel wewnątrzgałęziowy podlega intensyfikacji wraz z postępującą integracją regionalną – przedsiębiorstwa dążą do specjalizacji i wzrostu skali produkcji i zbytu [Bossak, Bieńkowski 2004, s. 54].

Jedno z najwcześniejszych i najlepiej znanych badań na temat znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego przeprowadził Balassa o formacji EWG. Wykonał on wiele obserwacji, które uruchomiły poszukiwanie alternatywnego wyjaśnienia motywów współpracy międzynarodowej poza różnicami i przewagami komparatywnymi. Balassa zaobserwował, że kraje EWG zaczęły wykazywać identyczność w strukturze eksportu [*World Trade...*, s. 40]. Grubel (1967) potwierdza te spostrzeżenia w przypadku EWG, ukazując, że eksport i import w ramach sektorów wykazują tendencje w kierunku raczej wyrównywania się niż narodowej specjalizacji [*World Trade...*, s. 41]. Zauważył także, że wzrost handlu pomiędzy członkami EWG odnosił się bardziej do handlu dobrami produkcyjnymi niż do handlu surowcami. Te obserwacje są aktualne również dziś. Dla wielu krajów duża część handlu międzynarodowego ma miejsce w ramach tego samego sektora. Tab. 4 prezentuje wskaźniki Grubel-Lloyd, które wskazują na przewagę handlu między- lub wewnątrzgałęziowego³. Ich wartości oscylują pomiędzy 0 a 1; wartości bliższe zeru oznaczają handel międzygałęziowy (znaczną różnicą wartościową pomiędzy importem a eksportem dóbr danej kategorii), natomiast bliższe jedności oznaczają handel wewnątrzgałęziowy (import i eksport danych dóbr są podobnej wartości) [*World Trade...*, s. 77].

Tab. 4. Wskaźniki Grubel-Lloyd handlu UE-27, USA, Niemiec i Polski (2007 r.)

Dział gospodarki	UE-27	USA	Niemcy	Polska
Art. żywnościowe, napoje i art. tytoniowe	0,9009	0,9378	0,9237	0,8573
Surowce	0,6016	0,7163	0,7598	0,7847
Paliwa mineralne, smary i wyroby pokrewne	0,3187	0,2026	0,4341	0,4903
Wyroby chemiczne	0,7577	0,9844	0,8455	0,6471
Maszyny i pojazdy	0,8701	0,8318	0,7441	0,9852
Pozostałe dobra przetworzone	0,8958	0,6094	0,9274	0,9864

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych EUROSTAT

Z powyższych danych wynika, iż jedynie paliwa mineralne i oleje są wyraźnie przedmiotem wymiany międzygałęziowej – zarówno w przypadku UE-27, jak i USA. Jest to głównie import, który w UE-27 5-krotnie, a w USA niemal 10-krotnie przewyższa eksport w tych kategoriach. W Polsce i w Niemczech wartość importu paliw i olejów 4-krotnie przewyższa eksport. Głównymi branżami eksportowymi UE-27 są maszyny i pojazdy oraz wyroby chemiczne, przy czym wartościowo eksport jest bardzo zbliżony do importu tej grupy produktów. W przypadku pozostałych kategorii występuje niewielka przewaga importu nad eksportem. W USA najbardziej intensywna wymiana wewnątrzgałęziowa występuje w kategorii produktów chemicznych i żywnościowych. Jedynie surowce są w większej części eksportowane niż importowane. W Polsce głównie pojazdy i maszyny stanowią przedmiot handlu wewnątrzgałęziowego. Niewielka przewaga eksportu nad importem notowana jest w grupie produktów żywnościowych.

Według bardziej szczegółowej klasyfikacji branżowej, przedstawionej w *World Trade Report 2008* [*World*

³ Wskaźnik Grubel/Lloyd = $1 - (|X-M|)/(X+M)$, gdzie X – wartość eksportu, M – wartość importu

Trade Report 2008], w USA najwyższe wartości wskaźnika Grubel-Lloyd notowane są w przypadku maszyn obróbki metalu i produktów żywnościowych, a najniższe w przypadku nawozów przemysłowych, obuwia i odzieży. W Niemczech dla porównania najwyższe wskaźniki dotyczą nawozów mineralnych i roślin olejowych.

Wyniki powyższej analizy potwierdzają, iż handel wewnątrzgałęziowy w krajach UE-27 i USA występuje w przypadku dóbr wysoko przetworzonych technologicznie, natomiast handel międzygałęziowy dotyczy głównie surowców i paliw. Można wywnioskować, że Unia Europejska jako całość specjalizuje się w produkcji dóbr wysoko zaawansowanych technologicznie (maszyny i przemysł motoryzacyjny). Jest to strategiczny sektor UE, który podlega ciągłemu rozwojowi dzięki posiadaniu odpowiedniego zaplecza kapitałowego i intelektualnego. W latach 1963–1983 główni konkurenci UE – USA i Japonia, przewyższali Unię poziomem specjalizacji w tym sektorze [Molle 2000, s. 129].

Wymiana wewnątrzgałęziowa w ramach Wspólnoty, oprócz podobieństw w zakresie posiadanych zasobów (ludzkich i kapitałowych), wynika także z preferencji konsumentów, oczekujących zróżnicowanych dóbr na rynku. Fundusze unijne przyczyniły się do wyrównania poziomu gospodarczego na obszarze Wspólnoty, co spowodowało wzrost dochodów *per capita*. W efekcie zwiększeniu uległ popyt konsumpcyjny skierowany na dobra wysokiej jakości, redukując zainteresowanie najtańszymi produktami [Owczarzak 2004, s. 113].

7. Unia Europejska na rynku światowym

Spśród największych ugrupowań integracyjnych na świecie Unia Europejska prowadzi najbardziej zintensyfikowany handel między krajami członkowskimi (tab. 5).

Tab. 5. Obroty handlowe wybranych wspólnot integracyjnych (rok 2007)

Ugrupowanie	Handel wewnątrz ugrupowania	Handel poza ugrupowaniem
UE-27	68%	32%
NAFTA	51%	49%
ASEAN	25%	75%
MERCOSUR	14%	86%
Andean Community	8%	92%

Źródło: [International Trade... 2008, s. 3]

Duży udział UE w produkcji światowym brutto oznacza, iż Wspólnota wywiera znaczący wpływ na koniunkturę światową. Obniżenie poziomu działalności w krajach unijnych ma oddźwięk w wynikach gospodarczych ich partnerów handlowych.

W latach 1950–1973 koniunktura światowa była w fazie najwyższego wzrostu. Do najszybciej rozwijających się krajów należały: Japonia (9% rocznie), Niemcy (6% rocznie), Francja (5% rocznie), Stany Zjednoczone (4% rocznie) oraz kraje Beneluksu [Bossak, Bieńkowski 2004, s. 176]. W tab. 6 zestawiono dane na temat kształtowania się udziałów największych potęg gospodarczych w światowym PKB w latach 1971–2007.

Tab. 6. Udział wybranych krajów w światowym PKB (w %) w latach 1971–2007

Bottom of Form	1971	1977	1983	1986	1989	1992	1995	2001	2004	2007
USA	34,96	28,29	30,83	30,21	27,79	25,63	24,75	31,77	27,93	25,41
Japonia	7,20	9,67	10,39	13,61	15,01	15,35	17,69	12,91	11,04	8,05
Chiny	3,09	2,42	2,00	2,02	1,75	1,70	2,45	4,18	4,63	6,04
Indie	2,08	1,68	1,89	1,68	1,50	1,00	1,20	1,51	1,68	2,15
EU	18,79	24,63	22,37	25,36	26,59	30,19	29,69	25,59	31,24	30,08

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank Statistics (www.worldbank.org)

W roku 1971 Stany Zjednoczone niemal dwukrotnie przewyższyły Unię Europejską pod względem wielkości gospodarki. Zmieniło się to w latach 90. Wówczas UE składała się już z 15 krajów i odznaczała się dużym zaawansowaniem procesów integracyjnych (budowa jednolitego rynku wewnętrznego została zakończona). Stanowiąc niemal 1/3 produktu całego świata, Unia stała się przeciwważą do USA, mogąc skuteczniej dbać o swoje interesy na arenie międzynarodowej. Pojedyncze kraje członkowskie nie byłyby w stanie osiągnąć podobnego znaczenia jako partner gospodarczy, biorąc pod uwagę rozwój pozostałych konkurentów: Japonii (w 1995 r. stanowiła niemal 18% światowego dochodu), a także Chin i Indii od lat 90. systematycznie zwiększających swój udział w gospodarce światowej. Dla porównania największe gospodarki UE – Niemcy, Francja i Wielka Brytania stanowiły w 2007r. odpowiednio 4,23%, 3,18%, 3,17% światowego PKB [*World Bank Statistics*].

Jak widać w tab. 7, UE jest największym światowym eksporterem i importerem. W 2007 r. osiągnęła niemal 40-procentowy udział w światowych obrotach i w zasadzie to przewodnictwo w handlu utrzymuje się od lat 60., czyli od początku budowania Wspólnoty. Największymi eksporterami UE są (2007 r.): Niemcy – 9,7% światowego eksportu (będące jednocześnie największym eksporterem światowym), Francja – 4,1% i Holandia – 4,0% [*International Trade Statistics 2008*, s. 10]. Chiny (8,9%) prześcignęły Stany Zjednoczone (8,5%) i Japonię (5,2%). W przypadku importu, światowym liderem są Stany Zjednoczone (14,5%), a następnie Niemcy (7,6%) i Chiny (6,8%) [*International Trade Statistics 2008*, s. 11] W pierwszej dziesiątce największych eksporterów i importerów światowych jest sześć krajów Unii Europejskiej: Niemcy, Francja, Holandia, Włochy, Wielka Brytania i Belgia.

Tab. 7. Udział handlu UE, USA i Japonii w handlu światowym w wybranych latach

	1963	1973	1983	1993	2003	2007
Eksport towarowy jako procent światowego eksportu						
UE*	27,5	38,6	38,6	38,6	42,7	39,1
USA	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,5
Japonia	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,2
Import towarowy jako procent światowego importu						
	1963	1973	1983	1993	2003	2007
UE*	29,0	39,2	39,2	39,2	41,8	39,9
USA	11,4	12,3	14,3	15,9	16,9	14,5
Japonia	4,1	6,5	6,7	6,4	5,0	4,4

*EWG-6 w 1963, WE-9 w 1973, WE-10 w 1983, UE-12 w 1993, i UE-25 w 2003 i 2006

W latach 1973–1983 oraz 1993–2000 udziały eksportu były znaczące pod wpływem cen ropy.

Źródło: [*International Trade Statistics 2008*, s. 10]

Pomimo dowodów na ciągły wzrost znaczenia UE w gospodarce światowej, wskaźniki konkurencyjności przemawiają bardziej na korzyść jej największego konkurenta – USA (tab. 8). Głównym problemem Wspólnoty jest bezrobocie i pomimo dużego wzrostu produktywności, nadal w tej kwestii nie dorównuje ona Stanom Zjednoczonym. Ma to swój wyraz w wartości dochodu na mieszkańca. Głównymi przyczynami tego stanu rzeczy są: w 1/3 mniejsza wydajność pracowników UE w stosunku do pracowników USA, w 1/3 niższa liczba godzin pracy i w 1/3 niższe tempo wzrostu zatrudnienia [*Mucha-Leszko 2005b*, s. 153]. Są to konsekwencje prowadzonej przez kraje unijne polityki socjalnej.

Tab. 8. Średnia roczna stopa wzrostu wybranych wskaźników konkurencyjności (w %) w latach 1960–2003

	Zatrudnienie	Produktywność	PKB	Ludność	PKB <i>per capita</i>
EU15	0,5	2,5	2,9	0,4	2,5
USA	1,7	1,6	3,4	1,1	2,2
Reszta świata*	2,0	2,1	4,2	1,8	2,3
Świat*	1,9	1,8	3,7	1,7	2,0
	Produktywność (na 1 zatrudnionego)		PKB <i>per capita</i>		
	1960–1990	1991–2003	1960–1990	1991–2003	
EU15	2,5	1,4	2,9	1,6	
USA	1,5	1,8	2,4	1,8	
Reszta świata*	2,2	2,0	2,4	2,2	
Chiny		6,1		6,6	
Indie		3,9		3,9	
Świat*	1,9	1,6	2,1	1,8	

*dane agregują tylko te kraje, których dane były dostępne w okresie 1960–2003

Źródło: [Globalisation..., s. 56]

8. Handel a wzrost gospodarczy

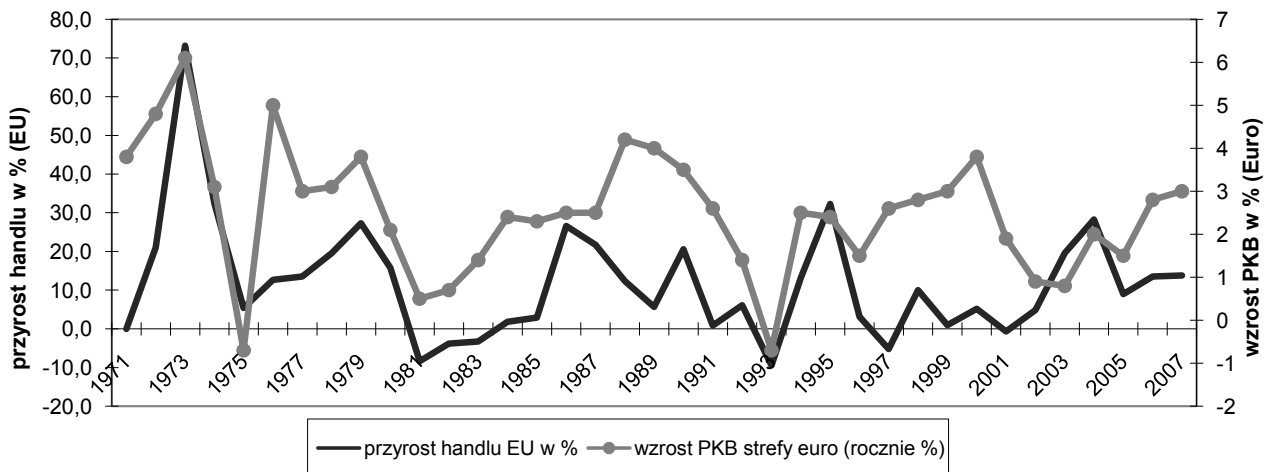
Ostatnie badania empiryczne dowodzą, że pomimo problemów z dokładnym zmierzeniem otwartości gospodarki i określeniem związku przyczynowego pomiędzy otwartością a wzrostem gospodarczym, waga dowodów z różnych źródeł jest duża i wskazuje, że wzrost otwartości gospodarczej ma pozytywne długoterminowe korzyści [The LIME..., s. 166]. Spośród badań potwierdzających taką zależność można wymienić [The LIME..., s. 166–167]:

- Sachs i Werner (1995) – wzrost jest pozytywnie powiązany z otwartością gospodarczą. Wyniki ich badań obejmujące lata 1970–1989 dowodzą, że stopa rocznego wzrostu gospodarczego w „krajach otwartych” była o pełne 2 p.p. ponad stopę wzrostu w „krajach zamkniętych”;
- Barro i Sala-i-Martin (1997) – „kraje otwarte” gospodarczo mają większą możliwość absorpcji zaawansowanych technologii, generowanych w krajach wiodących, także poprzez wymianę pomysłów i rozprzestrzenianie technologii poprzez inwestycje;
- Frankel i Romer (1999) – stosując zmienne geograficzne jako instrumenty otwartości handlu, oszacowali, że wzrost handlu o 1 p.p. w stosunku do PKB powoduje prawie 2 p.p. wzrostu poziomu dochodów *per capita*;
- Nicoletti et al. (2003) – sugerował, że zmniejszenie barier przepływu BIZ do poziomu Wielkiej Brytanii mogłoby zwiększyć napływ inwestycji do wszystkich krajów OECD o 20%. Względnie restrykcyjne kraje mogłyby zwiększyć swoje napływy BIZ o 60–80%;
- Wacziarg i Welch (2003) – badanie na grupie państw w okresie 1950–1998 wykazało, że w „fazie liberalnej” wzrost gospodarczy wynosił średnio 1,5% więcej niż w „fazie protekcyjnej”;
- OECD (2005) – obniżenie w UE-15 barier dla BIZ do tzw. *best practice levels* może podnieść PKB *per capita* o 0,5%.

Przeprowadzone badania nie odpowiadają jednak na pytanie, co jest przyczyną, a co skutkiem: czy to handel powoduje wzrost gospodarczy, czy też wzrost gospodarczy przyczynia się do zwiększenia handlu. Wyniki badań Frankela i Romera (1999) wskazują, że to zwiększenie wielkości handlu powoduje wzrost gospodarczy⁴. Niewątpliwie istnieje także korelacja pomiędzy polityką handlową kraju a wzrostem gospodar-

⁴ International Trade Report 2008, poz. cyt., s. 71.

czym, choć jest niezwykle trudno w sposób mierzalny ten związek udowodnić. Problemy jakie się pojawiały w badaniach tego tematu, to między innymi niewystarczające dane o barierach handlowych sprzed roku 1985, różnorodność przyjmowanych restrykcji handlowych utrudnia systematyczny pomiar tych wskaźników polityki handlowej. Ponadto niezwykle trudno jest wydzielić tylko wpływ polityki handlowej od wpływu innych polityk wdrażanych równocześnie, a oddziałujących także na wzrost gospodarczy. Pojawiły się jednakże publikacje dowodzące, iż otwartość gospodarcza kraju powoduje wzrost gospodarczy (Sachs i Warner 1995, Sala-i-Martin 1997, Fernandez 2001, Wacziarg i Welch 2003)⁵.



Rys. 4. Zmiana PKB a zmiana wolumenu handlu w latach 1971–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Bank i OECD

Rys. 4 zestawia krzywe handlu i wzrostu gospodarczego. Handel charakteryzuje się znacznie wyższą dynamiką od wzrostu PKB, stąd też zastosowano odrębne skale (lewa strona dotyczy zmian handlu, a prawa – zmian wzrostu). Patrząc na kształtowanie się krzywych handlu i wzrostu gospodarczego, można zaobserwować wyraźną korelację, przy czym niekiedy zmiana handlu wyprzedza zmianę wzrostu w tym samym kierunku (lata 2001–2004), a czasem przeciwnie (lata 1975–1980, 1984–1985). Wynika to niewątpliwie stąd, iż na wzrost gospodarczy wpływa wiele czynników, niekoniecznie zależnych od wewnętrznego stanu gospodarki, takich jak kryzysy naftowe, walutowe czy gospodarcze w innych krajach, będących ważnymi partnerami handlowymi. Handel natomiast jest bardzo zależny od koniunktury gospodarczej.

Wnioski – podsumowanie

Integracja regionalna wywiera istotny pozytywny wpływ na handel krajów członkowskich ugrupowania. Pierwszym z efektów integracji jest ukierunkowanie się na współpracę z krajami unijnymi, gdyż ujednoczone regulacje prawne i brak barier handlowych przyczyniają się do zmniejszenia kosztów transakcyjnych, a dodatkowo wprowadzenie wspólnej waluty ujednocza ceny i poprawia przejrzystość rynku. Tym samym handel wewnętrzny bazuje na wysokim stopniu postrzeganego bezpieczeństwa ekonomicznego i zaufania do partnerów handlowych. Kraje członkowskie same starają się o zapewnienie stabilnego otoczenia (np. poprzez warunki konwergencji dotyczące wysokości długu publicznego, inflacji i stóp procentowych), redukują tym samym ryzyko wystąpienia niespodziewanych zdarzeń u partnera gospodarczego. Działanie pod szyldem Unii Europejskiej pozwala na osiąganie lepszych wyników negocjacyjnych i daje możliwość kształtowania otoczenia międzynarodowego. Rozszerzenie Unii o kraje Europy Środkowo-Wschodniej powiększyło wspólny rynek oraz pozwoliło na wykorzystanie przewag kosztowych (szczególnie w zakresie zasobów ludzkich) tych krajów, oferując w zamian dopływ brakującego tam kapitału. Bliskość geograficzna sprzyja utrzymywaniu ścisłej współpracy. Ponieważ handel jest bardzo wrażliwy na zmiany koniunkturalne, pewnym ryzykiem obciążona jest dalsza integracja walutowa, ze względu na możliwość wystąpienia szoków asymetrycznych w krajach członkowskich [szerzej:

⁵ *International Trade Report 2008*, poz. cyt. s. 71-72.

Milleville 2008]. Dlatego zalecana jest głębsza integracja obejmująca politykę budżetową i unię polityczną. Docelowa struktura Unii – jako jednego kraju – jest raczej perspektywą długookresową, gdyż wciąż (szczególnie w czasach kryzysowych) interesy narodowe przedkładane są nad wspólnotowe. Bez wątpienia jednak przemiany powinny zmierzać w takim kierunku, aby wszelkie zagrożenia wynikające z występującej w ramach Unii Europejskiej różnorodności mogły zostać wyeliminowane.

Literatura

- ABC Unii Europejskiej, Etapy integracji europejskiej*. Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, <http://www.europa.delpol.pl/>.
- BALASSA B. (1961): *The theory of Economic Integration*. Homewood, London, [w:] S. I. Bukowski: *Unia monetarna. Teoria i polityka*. Difin, Warszawa 2007.
- BEGG D., FISCHER S., DORNBUSCH R. (2003): *Makroekonomia*. PWE., Warszawa.
- BOKAJŁO W., DZIUBKA K. (red.) (2004): *Unia Europejska – leksykon integracji*. Wyd. Europa, Wrocław.
- BOSSAK J. W., BIEŃKOWSKI W. (2004): *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*. SGH w Warszawie, Warszawa.
- BUDNIKOWSKI A. (2003): *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. PWE, Warszawa.
- European Economy Review 2001* (2001). European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, No. 73.
- European Economy Review 2004* (2004). European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, No. 6.
- European Economy, Rising international economic integration. Opportunities and challenges* (2006). European Commission, Brussels 2006.
- Globalisation: Trends, Issues and Macro Implications for the EU* (2006). „European Economy”, European Communities, Brussels, July.
- International Trade Statistics 2008* (2008). WTO.
- KISIEL-ŁOWCZYC A. B. (2006): *Procesy międzynarodowej integracji gospodarczej i ich znaczenie dla współczesnej gospodarki światowej*. [w:] E. Oziewicz (red.): *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*. PWE, Warszawa 2006.
- MAKAĆ A. (2001a): *Międzynarodowa integracja gospodarcza – podstawowe problemy teoretyczne*. [w:] E. Oziewicz (red.): *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*. PWN, Warszawa.
- MAKAĆ A. (2001b): *Przyczyny międzynarodowej integracji gospodarczej*. [w:] E. Oziewicz (red.): *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- MARSZAŁEK A. (red.) (2004): *Integracja Europejska*. PWE, Warszawa.
- MILLEVILLE J. (2008): *Perspektywy rozszerzenia Unii Gospodarczej i Walutowej – korzyści i zagrożenia*. [w:] T. Rynarzewski (red.): *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*. Wyd. AE w Poznaniu, Poznań.
- MOLLE W. (2000): *Ekonomika integracji europejskiej (teoria, praktyka, polityka)*. Fundacja Gospodarcza, Gdańsk.
- MUCHA-LESZKO B. (2005a): *Rozwój powiązań w gospodarce światowej – etapy globalizacji i regionalizacja procesów gospodarczych*. [w:] B. Mucha-Leszko (red.): *Współczesna gospodarka światowa*. Wyd. UMCS, Lublin 2005.
- MUCHA-LESZKO B. (2005b): *Unia Europejska w systemie gospodarki globalnej*. [w:] Mucha-Leszko B. (red.): *Współczesna gospodarka światowa*. Wyd. UMCS, Lublin.
- NOWAK A. Z. (2006): *Unia celna jako podstawowy etap integracji europejskiej*. [w:] A.Z. Nowak, D. Milczarek (red.): *Europeistyka w zarysie*. PWE, Warszawa.
- OWCZARZAK W. (2004): *Determinanty i konsekwencje handlu wewnątrzgałęziowego w ugrupowaniu integracyjnym w ujęciu teorii handlu międzynarodowego*. [w:] T. Rynarzewski (red.): *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*. AE, Poznań.
- OZIEWICZ E. (red.) (2006): *Przemiany we współczesnej gospodarce rynkowej*. PWE, Warszawa.
- Regional Trade Agreements*. WTO, <http://rtais.WTO.org/>.
- Report to the Council and the Commission on the realization by stages of economic and monetary union in the Community („Werner Report”)* (1970). Supplement to Bulletin No.11–1970 of the European Communities, Brussels.
- Rising International Economic Integration. Opportunities and Challenges* (2006). „European Economy”, European Commission, Brussels.
- SPOREK T. (2008): *Unia Europejska a ugrupowania regionalne Azji i Pacyfiku oraz Ameryki Łacińskiej*. [w:] M. Noga, M. K. Stawicka (red.): *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*. Wyd. Fachowe CeDeWu, Warszawa.
- SZPAK J. (2007): *Historia gospodarcza*. PWE, Warszawa.
- The LIME assessment framework (LAF): a methodological tool to compare, in context of the Lisbon Strategy, the performance of EU Member States in terms of GDP and in terms of twenty policy areas affecting growth* (2008). „European Economy”, Occasional Papers 41, October 2008, EC, Brussels 2008.
- World Bank Statistics*, <http://www.worldbank.org/>.
- World Trade Report 2008. Trade in a Globalizing World*, WTO 2008.