

Bogumiła Mucha-Leszko

Magdalena Kąkol

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Pozycja i rola Unii Europejskiej w globalnym układzie sił gospodarczych

W pracy starano się określić pozycję UE w gospodarce światowej i ocenić, czy pozwala ona oddziaływać skutecznie na globalne stosunki handlowe i zasady wymiany handlowej. Przedstawiono priorytety zagranicznej polityki handlowej UE i inicjatywy podejmowane przez nią na rzecz multilateralizacji systemu światowego handlu, przede wszystkim w ramach WTO. Przeprowadzono analizę obrotów i konkurencyjności UE w handlu międzynarodowym w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi, Japonią i Chinami, obejmującą dynamikę obrotów, przewagi komparatywne w handlu towarami i usługami oraz saldo obrotów bieżących. Okazuje się, że mimo znaczącego udziału w międzynarodowej wymianie handlowej Unia nie jest w stanie przenieść wiążących wszystkich uczestników światowego rynku reguł multilateralnej polityki handlowej, które zapewniłyby bardziej efektywną alokację czynników produkcji w skali świata, uczciwą konkurencję i sprawniejsze działanie mechanizmów dostosowawczych w przypadku pojawienia się nierównowagi na rachunkach obrotów bieżących krajów.

The European Union position and role as a global economic power

In the study, an attempt was made to outline the EU position in the world economy and to assess whether it enables to impact effectively the global trade relations and trade principles. The priorities of the EU external trade policy and its initiatives to multilateralise the world trade system, first and foremost within WTO were presented. An analysis of the EU trade and its competitiveness was conducted by the comparing it to the United States, Japan and China, including the dynamics of trade, comparative advantages in merchandise and services trade as well as the current account balance. It turns out that despite having a large share in the international trade, the European Union is not able to force through rules of multilateral trade policy, binding for all the participants of the world market, which would assure a more effective allocation of production factors on a global scale, fair competition and a better operation of adjustment mechanisms in the case of an emergence of imbalances in countries' current accounts.

Keywords: globalization, European Union, multilateral trade, comparative advantage, EU trade position

Wprowadzenie

Zmiany w układzie sił gospodarczych mają zasadniczy wpływ na rozwój współpracy międzynarodowej i zasady funkcjonowania gospodarki światowej. Jeśli podstawą układu jest jedno centrum dominujące pod względem potencjału gospodarczego i posiadające przewagę konkurencyjną, wówczas dąży ono do rozwoju multilateralnego systemu gospodarki światowej. Natomiast układ obejmujący kilka centrów sprzyja regionalizacji gospodarki światowej, ponieważ umacnianie pozycji w skali regionalnej zwiększa szanse w konkurencji globalnej.

Europejska Wspólnota Gospodarcza od lat 70. XX w., dzięki kolejnym rozszerzeniom i integracji rynków krajów członkowskich, stawała się coraz ważniejszym uczestnikiem międzynarodowych stosunków gospodarczych i asertywnym podmiotem negocjacji handlowych. Współcześnie Unia Europejska reprezentuje potencjał gospodarczy porównywalny ze Stanami Zjednoczonymi. W 2009 r. PKB (wg PPP) Unii stanowił 21,1% produktu światowego, a Stanów Zjednoczonych 19,9% [IMF, 2011]. Według szacunków MFW przewaga UE będzie się zmniejszać i w 2016 r. nastąpi zrównanie potencjału PKB z USA [IMF, 2011]. Unia ma większy udział w światowym handlu towarami i usługami, który wynosił w eksporcie towarów w 2010 r. 33,82% wobec 8,39% Stanów Zjednoczonych [WTO, 2011]. W światowym eksporcie usług udział Unii był jeszcze wyższy i wynosił w 2010 r. 42,49%, a Stanów Zjednoczonych 14,04% [WTO, 2011]. Unia Europejska udziela największej pomocy rozwojowej, która stanowi zdecydowanie ponad połowę pomocy świadczonej na świecie (60-70%) [Moravcsik, 2011, s. 44], a w 2009 r. wynosiła 49 mld euro (0,42% DNB) [Pomoc, 2010]. Natomiast pozycja UE jest istotnie słabsza na międzynarodowym rynku finansowym, to Stany Zjednoczone siłą własnego rynku wpływają na sytuację na rynkach kapitałowych, pieniężnych i walutowych. Mimo przewagi UE pod względem udziału w światowym PKB i wymianie handlowej dolar pozostaje dominującą walutą międzynarodową. W sferze oficjalnej ma dużą przewagę nad euro jako waluta referencyjna i zacepu, a zwłaszcza w funkcji waluty rezerwowej. W 2010 r. udział dolara w światowych rezerwach wynosił 61,4%, a euro 26,3% [ECB, 2011, s. 14]. W sferze prywatnej dolar jest pierwszą kluczową walutą na rynku instrumentów dłużnych, operacji walutowych oraz na rynkach surowców i paliw.

W ocenie pozycji gospodarczej kraju obok mierników ilościowych stosowane są mierniki jakościowe, charakteryzujące efektywność gospodarki oraz jej przewagę technologiczną i konkurencyjną. Stany Zjednoczone w ocenie według kryteriów jakościowych wypadają zdecydowanie korzystniej niż Unia Europejska. Produktywność pracy w 2010 r., mierzona na podstawie PKB wg PPP na jednego zatrudnionego i przyjęciu założenia, że produktywność w strefie euro = 100, kształtowała się następująco: UE – 91,9%, USA – 133,4% [ECB, 2012, s. 7]. Niższa produktywność pracy w UE jest w dużym stopniu skutkiem luki technologicznej,

która ujawnia się nie tylko w stosunku do USA, ale także wobec Japonii i Korei Płd. Niemniej ze względu na duże zróżnicowanie innowacyjności krajów Unii średni Sumaryczny Indeks Innowacyjności całego ugrupowania, który w 2011 r. wynosił 0,539 (w skali od 0,00 do 1,00) nie prezentował realnej pozycji innowacyjnej UE, ponieważ jego rozpiętość wynosiła od 0,755 w Szwecji, 0,724 w Danii i 0,700 w Niemczech do 0,230 na Łotwie, 0,239 w Bułgarii, 0,255 na Litwie, 0,263 w Rumunii i 0,296 w Polsce [European Commission, 2012, s. 98]. Innowacyjność, produktywność i specjalizacja stanowią podstawę przewagi konkurencyjnej w długim okresie, a w krótkim koszty i ceny. Unia Europejska ma przewagę konkurencyjną w produktach średnich-wysokich technologii, a Stany Zjednoczone w produktach wysokich technologii [Mucha-Leszko, Kąkol, Białowas, 2009, s. 37–46]. Globalizacja spowodowała wzrost konkurencji na rynkach międzynarodowych i udziału w wymianie handlowej krajów o niższych kosztach produkcji, a w największym stopniu Chin.

Globalna pozycja i zaangażowanie Unii Europejskiej wyraża się także w wydatkach na cele militarne oraz czynnym udziale sił wojskowych w zapobieganiu eskalacji lokalnych i regionalnych konfliktów zbrojnych. Udział głównych mocarstw w wydatkach na cele militarne w skali świata jest silnie zróżnicowany, 43% stanowią wydatki USA, 21% Unii, 5% Chin, 3% Rosji i 2% Indii [Moravcsik, 2011, s. 43].

Biorąc pod uwagę możliwości oddziaływania głównych centrów gospodarczych świata na otoczenie zewnętrzne wynikające z potencjału gospodarczego, siły rynku i pozycji w handlu międzynarodowym oraz przepływach kapitału nasuwa się wniosek, że Unia Europejska, będąc największym podmiotem handlu międzynarodowego ma również największe możliwości oddziaływania na globalne stosunki handlowe i zasady wymiany handlowej. Wychodząc z takiego założenia autorki przyjęły za cel swojego artykułu ocenę dotychczasowego i dalszego wpływu Unii Europejskiej na wprowadzanie multilateralnego systemu handlu międzynarodowego. Przedmiotem oceny jest wzrost udziału EWG/UE w handlu międzynarodowym i aktywności jako podmiotu międzynarodowej polityki handlowej. Autorki będą starały się udzielić odpowiedzi na dwa podstawowe pytania: 1) Czy Unia, mając największy udział w handlu światowym, jest w stanie doprowadzić do umocnienia multilateralnego systemu handlu? 2) Jakie są podstawowe trudności w realizacji celów zagranicznej polityki handlowej UE?

1. Układ sił a funkcjonowanie gospodarki światowej i zasady handlu międzynarodowego

Tradycyjne podejście do granic ekonomicznych w warunkach intensywnej globalizacji zjawisk i procesów gospodarczych staje się mało przydatne. Granice geograficzne krajów przestają wyznaczać przestrzenny wymiar ich aktywności

gospodarczej. Procesy rozwoju są intensyfikowane przez transgraniczne przepływy towarów, usług i czynników produkcji. Umiejdzynarodowienie działalności gospodarczej, specjalizacja oraz wzrost otwartości krajów przyczyniły się do powstania globalnej gospodarki. Rośnie współzależność i znaczenie interakcji pomiędzy uczestnikami rynku globalnego, a jego rola jako mechanizmu kształtującego warunki działalności biznesowej jest coraz większa. W takiej sytuacji maleje skuteczność instrumentów krajowej polityki ekonomicznej.

Globalizacja i zasadnicze zmiany warunków funkcjonowania przedsiębiorstw i innych uczestników rynku powodują, że coraz ważniejsze staje się rozwijanie multilateralnego systemu gospodarki światowej, aby mógł on służyć lepszej alokacji czynników produkcji, osiągnięciu większych korzyści skali produkcji, dyfuzji technologii i łagodzeniu dysproporcji gospodarczych pomiędzy krajami i regionami świata [Mucha-Leszko, Kąkol, 2009, s. 21]. Dlatego rośnie zrozumienie potrzeby współpracy międzynarodowej w celu wypracowania zasad i instrumentów polityki globalnej. Konieczność rozwoju polityki w tym wymiarze wynika również z przejmowania inicjatywy przez silnych prywatnych uczestników rynku, którzy podejmują próby regulowania procesów gospodarczych. Globalizacja powoduje również rozprzestrzenianie się zagrożeń, jak: epidemie, zmiany klimatyczne, straty pod względem różnorodności biologicznej, czyli nowe problemy związane z zachowaniem stanu środowiska naturalnego i generalnie zapewnienie bezpieczeństwa na świecie w sytuacji rozwijającego się terroryzmu, handlu ludźmi, organami ludzkimi, narkotykami itp. staje się coraz trudniejsze. Eliminacja takich zagrożeń jest określana jako dostarczanie dóbr i usług użyteczności publicznej, które ma na celu zapewnienie większej równowagi we wszystkich sferach życia ludności na całej kuli ziemskiej. Rozwiązywanie takich problemów przekracza możliwości pojedynczych krajów, konieczne staje się ich współdziałanie. Współczesny etap globalizacji wymaga więc wzmocnienia systemu międzynarodowych instytucji i multilateralnego zarządzania oraz rozwoju ściślejszej współpracy w ramach grupy G20.

Potencjał gospodarczy i osiągnięcia w dziedzinie współpracy międzyrządowej dają UE podstawę wykorzystania własnych norm i standardów technicznych oraz prawa wspólnotowego w celu wprowadzania reguł funkcjonowania rynku globalnego i promowania multilateralnego porządku gospodarczego. Taki cel zagranicznej polityki ekonomicznej Unii został sformułowany w Traktacie lizbońskim (art. 21 ust. 2 lit. h TUE). Według J.M. Barroso multilateralizacja globalnego systemu gospodarczego ułatwi zbliżenie celów głównych mocarstw i stanowi konieczny warunek osiągnięcia większego ujednoczenia ich stanowisk w sprawie wspólnego zarządzania gospodarką globalną [Barroso, 2011, s. 6]. Samo pojęcie „zarządzanie globalne” jest rozumiane różnie w zależności od sfery życia, wobec której jest stosowane, ale najczęściej jest kojarzone z funkcjami rządu, jakie są realizowane przez wiele podmiotów, jak: G2, G7, G8, G20, a także przez organizacje

międzynarodowe czy międzyrządowe. Zarządzanie globalne polega więc na wprowadzaniu reguł, instrumentów i tworzeniu instytucji, które funkcjonują na poziomie globalnym i realizują podobne funkcje jak państwa, czyli gospodarcze, społeczne, bezpieczeństwa itp.

Jeśli porządek multilateralny ma być podstawą rozwoju globalnego zarządzania to warto rozwinąć koncepcję multilateralizmu Unii Europejskiej, która promuje multilateralizm efektywny. Pojęcie multilateralizmu różni się w zależności od sfery stosunków międzynarodowych. Inne reguły obowiązują w międzynarodowej polityce finansowej czy handlowej, czyli w sferze gospodarczej, a inne w międzynarodowej polityce bezpieczeństwa. Funkcjonalne podejście do multilateralizmu powoduje dążenie UE do zajęcia ważnej pozycji w każdej grupie krajów, które mają największy wpływ na proces decyzyjny w różnych sferach stosunków globalnych.

Jedną z ważniejszych sfer stosunków międzynarodowych, w której UE ma pozycję dominującą, jest wymiana towarów i usług. Priorytetowym celem zagranicznej polityki handlowej Unii od utworzenia Światowej Organizacji Handlu (1995) jest dążenie do umacniania multilateralnego systemu handlu oparte na przekonaniu, że tylko globalne reguły wymiany zapewniają pełną otwartość rynków i uczciwą konkurencję. Ostatnim sukcesem międzynarodowej polityki handlowej w latach 90. XX w. było efektywne zakończenie Rundy Urugwajskiej GATT (1994), ale założenia przyjęte wówczas w tej sprawie i zawarte w Agendzie Doha (2001) nie są realizowane. Jaki wpływ na handel Unii ma załamanie się negocjacji na forum WTO? Ma to istotne znaczenie, ponieważ umowy preferencyjne, jakie UE podpisała w ostatnich latach nie obejmują około 75% importu. Ponadto, mając prawie 34% udział w światowym eksporcie towarów i ponad 42% w eksporcie usług (2010), Unia jest najbardziej zainteresowana, aby liberalizacja wymiany była efektem współpracy multilateralnej, inicjowanej, organizowanej i nadzorowanej przez WTO. Natomiast, jeśli liberalizacja w wymiarze globalnym nie postępuje, wówczas rośnie zainteresowanie podpisywaniem regionalnych, subregionalnych i bilateralnych układów handlowych.

Jaki wpływ może mieć regionalizacja wymiany na wzrost obrotów w handlu światowym? Poglądy na ten temat są podzielone. Z teoretycznego punktu widzenia strefy wolnego handlu czy unie celne to obszary, na których wymiana odbywa się na preferencyjnych zasadach w stosunku do pozostałych jej uczestników z krajów trzecich. Ocena wpływu liberalizacji regionalnej na wzrost obrotów w skali globalnej jest trudna, ponieważ jest to jeden z wielu czynników wpływających na wielkość obrotów handlowych. Natomiast korzyści grup krajów są tym większe im większy jest rynek i wzrost wzajemnych obrotów handlowych. Są to przede wszystkim korzyści skali produkcji i specjalizacji, korzyści wynikające ze wzrostu konkurencji (dywersyfikacja produktów, ich jakość i innowacyjność) oraz korzyści pro wzrostowe (zatrudnienie, PKB). Według ostatnich

szacunków Komisji Europejskiej wpływ przyspieszenia integracji rynków krajów członkowskich (utworzenia Jednolitego Rynku Europejskiego) na wzrost PKB od 1987 r. można ocenić na 4,8% do 5,7% [Aussilloux, Emlinger, Fontagné, 2011, s. 3].

Wysoka otwartość handlowa Unii sprawia, że zmiany popytu na rynkach zagranicznych również istotnie oddziałują na tempo wzrostu PKB. Policentryczny układ sił we współczesnej gospodarce światowej nie sprzyja rozwojowi multilateralnego systemu wymiany międzynarodowej. Cele gospodarcze Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej są rozbieżne. Współpraca jest pozorowana, a w rzeczywistości obie strony koncentrują się na rywalizacji i mają odmienne strategie liberalizacji handlu. Polityka handlowa krajów ma na celu w pierwszej kolejności ułatwianie ekspansji na rynkach zewnętrznych własnym podmiotom gospodarczym. Najlepszym rozwiązaniem z punktu widzenia UE jest przeniesienie uprawnień do prowadzenia polityki handlowej do WTO i rozstrzygnięcie podstawowych problemów wynikających z łamania zasad wolnego handlu przez uczestników globalnego rynku na poziomie międzynarodowym.

Przyczyną osłabienia procesu liberalizacji wymiany handlowej jest spór w grupie krajów wysoko rozwiniętych dotyczący reformy polityki handlowej, a w szczególności eliminacji tych instrumentów, które są niezgodne z zasadami wolnej konkurencji. Coraz bardziej pożądana staje się także promowana przez Unię międzynarodowa polityka konkurencji. Multilateralne reguły konkurencji zapewniałyby skuteczną kontrolę struktur globalnego rynku i ochronę wolnego handlu. Wzrost liczby fuzji i przejęć przedsiębiorstw oraz karteli w skali międzynarodowej prowadzi do umacniania pozycji korporacji transnarodowych, co stanowi zagrożenie dla mniejszych uczestników rynku [Mucha-Leszko, Kąkol, 2010, s. 168]. Jeśli Unia Europejska w dalszym ciągu przejawia zaangażowanie na rzecz rozwoju globalnego systemu handlu, to Stany Zjednoczone realizują własną strategię, która jest zorientowana na kształtowanie ich własnych stosunków handlowych w taki sposób, aby umożliwiły skuteczniejsze oddziaływanie na wymianę w skali globalnej. Dążą do tworzenia stref wolnego handlu, podpisując układy bilateralne i regionalne. Są zainteresowane wiązaniem z własną gospodarką zwłaszcza małych krajów o wysokiej otwartości handlowej (azjatyckich i z Ameryki Środkowej i Południowej). Dzięki takiej polityce Stany Zjednoczone uzyskują wpływ na kraje rozwijające się, które mają większość w WTO. Oficjalnie „polityka konkurencyjnej liberalizacji” jest prowadzona w USA od 2001 r. Zmiana układu sił w Światowej Organizacji Handlu spowodowała osłabienie pozycji Unii Europejskiej i trudności w znalezieniu poparcia dla strategii multilateralnej polityki handlowej. Tymczasem Stany Zjednoczone coraz skuteczniej budują własną koalicję, ponieważ kraje rozwijające się są zainteresowane uzyskaniem łatwiejszego dostępu do rynków krajów wysoko rozwiniętych i chętnie przystępują do stref wolnego handlu. Mając zaś taką możliwość nie popierają strategii Unii Europejskiej – umacniania roli WTO i globalnego systemu handlu.

Podsumowując, Stany Zjednoczone za pomocą bilateralnych układów handlowych zmierzają do realizacji trzech podstawowych celów [Mucha-Leszko, Kąkol, 2010, s. 168]: 1) uzyskania łatwiejszego dostępu do rynków zagranicznych i zapewnienia własnym przedsiębiorcom większej przestrzeni do ekspansji gospodarczej, 2) uzyskania większego wpływu na międzynarodową politykę handlową przez stworzenie koalicji wspierającej ich inicjatywy i stanowisko, 3) uzyskania większej kontroli i wpływu na globalne stosunki gospodarcze i polityczne. Unia Europejska nie tylko nie ma większości w WTO, ale w swoich dążeniach do rozwijania otwartego multilateralnego systemu handlu nie jest już wspierana przez Japonię, która podobnie jak wiele innych krajów poszukuje szans dla swoich eksporterów w układach bilateralnych. Pojawia się więc pytanie o szanse strategii i polityki Unii, gdy brak jest sojuszników wśród innych członków WTO, a sama organizacja, która ma charakter międzyrządowy, nie została wyposażona w uprawnienia, które dawałyby jej podstawę do podejmowania inicjatyw wiążących kraje.

Próbę pogodzenia multilateralizmu i regionalizmu w międzynarodowej polityce handlowej podjął P. Lamy [Lazarou et al., 2010, s. 21], który opierając swoje stanowisko na zasadach WTO, w tym przede wszystkim na zasadzie elastyczności uznał, że kraje członkowskie mogą angażować się również w układy regionalne, ponieważ głębsza integracja w wymiarze regionalnym nie tylko nie ogranicza liberalizacji multilateralnej, ale tworzy ona większe możliwości wypracowywania wielostronnych porozumień na poziomie globalnym. Gwarancją prymatu multilateralizmu są uprawnienia WTO do nadzorowania przestrzegania porozumień, np. istnienie mechanizmu przeglądu polityki handlowej krajów członkowskich. Przedmiotem oceny jest między innymi zgodność różnych stref wolnego handlu, których uczestnikami są kraje członkowskie WTO, z zasadami tej organizacji. Należy jednak zauważyć, że taktyka Unii w jej zewnętrznej polityce handlowej zmieniła się, czego dowodem jest podpisane w 2009 r. Porozumienie o Wolnym Handlu (FTA) z Południową Koreą. Świadczy to o większym pragmatyzmie UE w realizacji celów polityki handlowej. Obecnie realizowana koncepcja multilateralizmu UE w handlu to akceptacja regionalizmu i promowanie WTO jako ważnego elementu doktryny multilateralnej. Multilateralna liberalizacja handlu jest najlepsza, gdyż maksymalizuje korzyści, prowadząc do wzrostu dobrobytu społecznego, zapewnienia równego traktowania uczestników światowej wymiany, promowania w handlu dobrych praktyk. Mechanizmem, który stanowi swego rodzaju gwarancję realizacji wymienionych korzyści jest wspólnie wypracowany system rozwiązywania sporów. Inicjatywy Unii zmierzające do wprowadzenia multilateralnego globalnego systemu wolnego handlu zostały przyjęte z uznaniem przez WTO. Obejmowały one [Lazarou et al., 2010, s. 22–23]: porozumienia o współpracy gospodarczej z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku, zreformowany System Powszechnych Preferencji (GSP) dla krajów rozwijających się, świadcze-

nie pomocy technicznej służącej rozwojowi handlu, bezcłowy dostęp do rynku dla 50 najbiedniejszych krajów świata w ramach inicjatywy z 2001 r. „Wszystko oprócz broni” (Evrything but Arms). Mimo tych niekwestionowanych zasług dla rozwoju międzynarodowej polityki handlowej, Unia Europejska w praktyce nie postępuje zgodnie z prezentowanym oficjalnie stanowiskiem multilateralnej liberalizacji handlu, stosując protekcjonizm i subsydia eksportowe w handlu produktami rolnymi.

2. Pozycja i przewaga konkurencyjna UE w handlu międzynarodowym

Na współczesnym etapie rozwoju handlu międzynarodowego wyróżnia się druga połowa lat 90. XX w. ze względu na wysoką dynamikę obrotów i zasadnicze zmiany strukturalne, których podstawą była rewolucja technologiczna w dziedzinie przepływu informacji i komunikowania się. Polegały one na: 1) wzroście udziału w wymianie komputerów, oprogramowania, urządzeń telekomunikacyjnych i innych produktów technologii ICT, 2) wzroście znaczenia handlu wewnątrz korporacyjnego w rezultacie rosnącego umiędzynarodowienia produkcji, 3) wzroście udziału w światowym eksporcie i imporcie krajów rozwijających się, w tym zwłaszcza Chin. Zmiany strukturalne w handlu międzynarodowym pogłębiły się po roku 2000 i były efektem głównie czterech czynników: rozwoju technologii ICT, zagranicznych inwestycji bezpośrednich i outsourcingu oraz globalizacji. Natomiast dynamiczny wzrost obrotów handlowych następował pod wpływem działania wielu czynników, spośród których za najważniejsze można uznać: postęp technologiczny, wysoki wzrost gospodarczy, wprowadzenie w życie postanowień Rundy Urugwajskiej GATT rozszerzającej zakres liberalizacji wymiany handlowej, rosnące umiędzynarodowienie produkcji i wzrost znaczenia wymiany w ramach sieci korporacyjnych, regionalizację i globalizację wymiany, wzrost popytu kreowanego przez Chiny i inne kraje „wschodzące”, w tym Europy Środkowo-Wschodniej.

W tabeli 1 zostały przedstawione dane liczbowe ilustrujące tempo wzrostu eksportu towarów Unii Europejskiej i pozostałych trzech największych światowych uczestników handlu międzynarodowego, czyli Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w latach 1996–2010, a w formie graficznej na rysunku 1. Wynika z nich, że w badanym okresie wystąpiło 3-krotne załamanie eksportu w latach 1998, 2001 i 2009, w tym największe w czasie ostatniego kryzysu i wówczas spadek eksportu był wyjątkowo głęboki w przypadku Japonii (-25,68%) i UE-27 (-22,42%), natomiast w Chinach i USA był istotnie niższy w stosunku do Japonii i UE-27. Wyraźne załamanie eksportu wystąpiło również w 2001 r. i było zróżnicowane pomiędzy

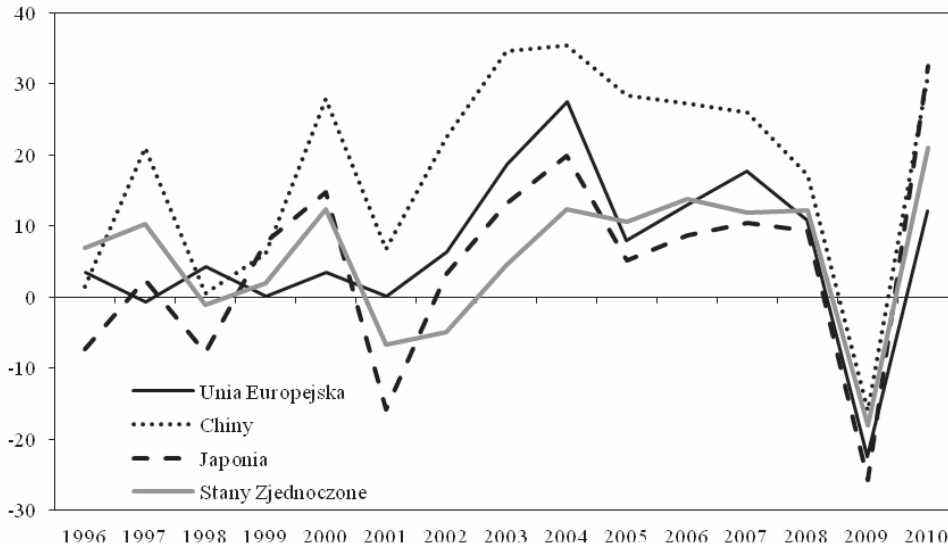
krajami. Duży spadek eksportu miał miejsce w Japonii (-15,81%), niższy w porównaniu z Japonią w Stanach Zjednoczonych (-6,75%), obniżenie tempa wzrostu prawie do zera w Unii (0,14%) i obniżenie tempa wzrostu z 27,84% do 6,78% w Chinach. Natomiast w roku 1998, w czasie kryzysu azjatyckiego, spadek eksportu wystąpił w Japonii (-7,85%) i niewielki w Stanach Zjednoczonych (-1,02%), natomiast w Chinach obniżenie stopy wzrostu z 21,02% do 0,50%. W Unii eksport spadł w 1997 r. (-0,65%) i w kolejnym roku wzrósł o 4,33%. Dane tabeli 1 i rysunek 1 pokazują duże zróżnicowanie stóp wzrostu i spadku eksportu towarów badanych podmiotów zarówno w okresach dobrej koniunktury, jak i w latach recesji gospodarczej. Najwyższą dynamiką eksportu w całym okresie 1996–2010 charakteryzowały się Chiny, zbliżoną, choć zróżnicowaną w poszczególnych latach, USA i UE, z wyraźną przewagą Unii w latach 2001–2004 i w roku 2007. Na dynamikę obrotów handlowych w ujęciu nominalnym wpływają przede wszystkim kursy walutowe i stopa inflacji. Wzrost wartości eksportu UE-27 w 2007 r. był między innymi rezultatem silnego wzrostu kursów walut europejskich w stosunku do dolara [WTO, 2008, s. 7].

Tabela 1. Tempo wzrostu wartości eksportu towarów (*intra+extra*) Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w latach 1996–2010 w %

Rok	Unia Europejska	Chiny	Japonia	Stany Zjednoczone
1996	3,41	1,52	-7,27	6,90
1997	-0,65	21,02	2,45	10,26
1998	4,33	0,50	-7,85	-1,02
1999	0,17	6,11	7,65	2,00
2000	3,52	27,84	14,76	12,38
2001	0,14	6,78	-15,81	-6,75
2002	6,30	22,36	3,28	-4,94
2003	18,69	34,59	13,22	4,57
2004	27,42	35,39	19,89	12,43
2005	7,97	28,42	5,17	10,58
2006	12,86	27,17	8,70	13,86
2007	17,68	25,95	10,45	11,91
2008	10,76	17,23	9,39	12,13
2009	-22,42	-16,01	-25,68	-17,97
2010	12,17	31,31	32,57	21,04

Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010.

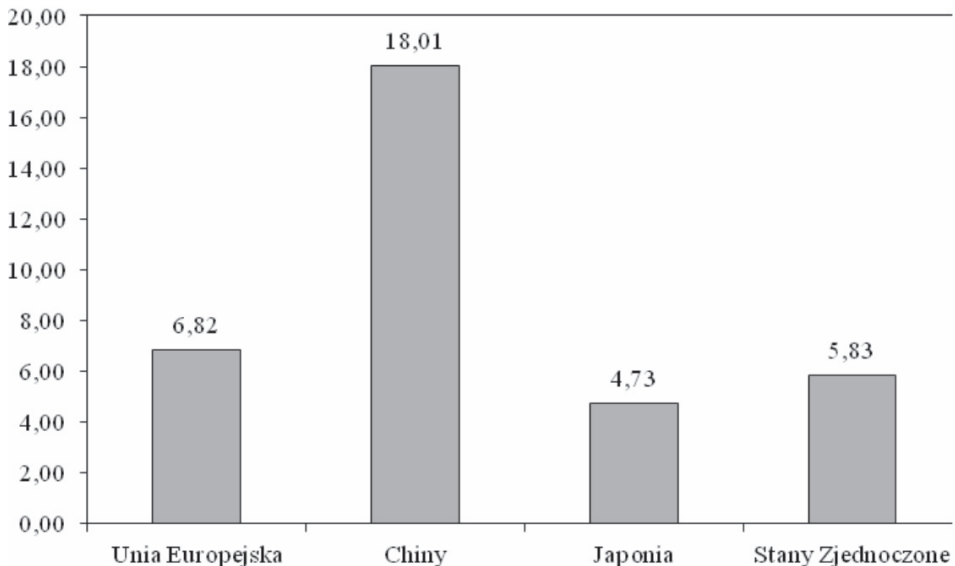
Źródło: [WTO, 2011].



Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010.

Rys. 1. Tempo wzrostu wartości eksportu towarów (*intra+extra*) Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w latach 1996–2010 (w %)

Źródło: Na podstawie danych tabeli 1.



Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010.

Rys. 2. Średnie tempo wzrostu wartości eksportu towarów (*intra+extra*) Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w latach 1996–2010 (w %)

Źródło: Na podstawie danych tabeli 1.

Analizując tempo wzrostu eksportu towarów Unii w latach 1996–2010 można wyróżnić dwa okresy: niskiej i wysokiej dynamiki eksportu, w pierwszym przypadku lata 1996–2001 i w drugim 2002–2008. Spośród badanych krajów najniższe tempo wzrostu eksportu miała Japonia, które podobnie jak w UE zasadniczo wzrosło od 2003 r. (po spadku -15,81% w 2001 r.). Średnie tempo wzrostu wartości eksportu w okresie 15-letnim w Chinach osiągnęło aż 18,01%, a w UE, USA i Japonii kształtowało się na porównywalnym poziomie, ale najwyższe było w Unii 6,82%, w USA 5,83%, a najniższe w Japonii 4,73% (rys. 2).

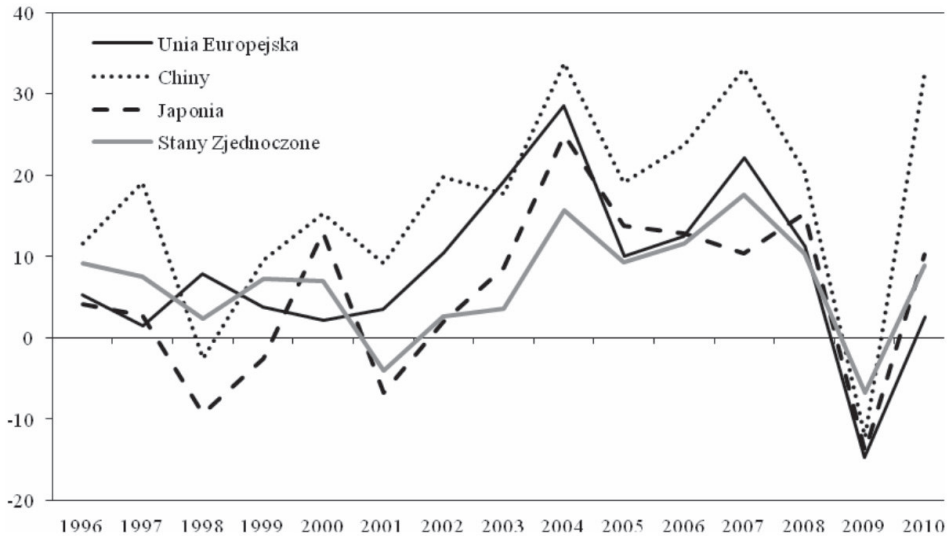
Dane liczbowe tabeli 2 i rysunek 3 pokazują tempo wzrostu eksportu usług Unii, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w latach 1996-2010. Podstawowe tendencje są podobne jak w przypadku eksportu towarów, czyli z trzema załamaniami tempa wzrostu w latach 1998, 2001 i 2009, ale amplitudy wahań tempa wzrostu eksportu usług we wszystkich krajach były mniejsze. W 2009 r. spadek eksportu usług wystąpił we wszystkich badanych podmiotach gospodarki światowej, ale był znacznie niższy niż w eksporcie towarów. W 2001 r. spadek eksportu usług był notowany tylko w Japonii i Stanach Zjednoczonych, a w 1998 r. w Japonii i w Chinach. W UE najwyższą dynamiką wzrostu eksportu usług charakteryzowały się lata 2002–

Tabela 2. Tempo wzrostu wartości eksportu usług (*intra+extra*) Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w latach 1996–2010 w %

Lata	Unia Europejska	Chiny	Japonia	Stany Zjednoczone
1996	5,22	11,60	4,14	9,15
1997	1,43	19,14	2,72	7,50
1998	7,88	-2,55	-9,37	2,42
1999	3,80	9,57	-2,55	7,21
2000	2,18	15,21	12,99	7,00
2001	3,47	9,14	-6,71	-4,06
2002	10,41	19,70	1,98	2,63
2003	19,21	17,76	8,68	3,52
2004	28,58	33,81	24,91	15,73
2005	10,03	19,10	13,83	9,24
2006	12,43	23,69	12,80	11,59
2007	22,18	33,07	10,35	17,57
2008	11,31	20,38	15,25	10,37
2009	-14,65	-12,19	-14,01	-6,76
2010	2,59	32,39	10,29	8,90

Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010.

Źródło: [WTO, 2011].



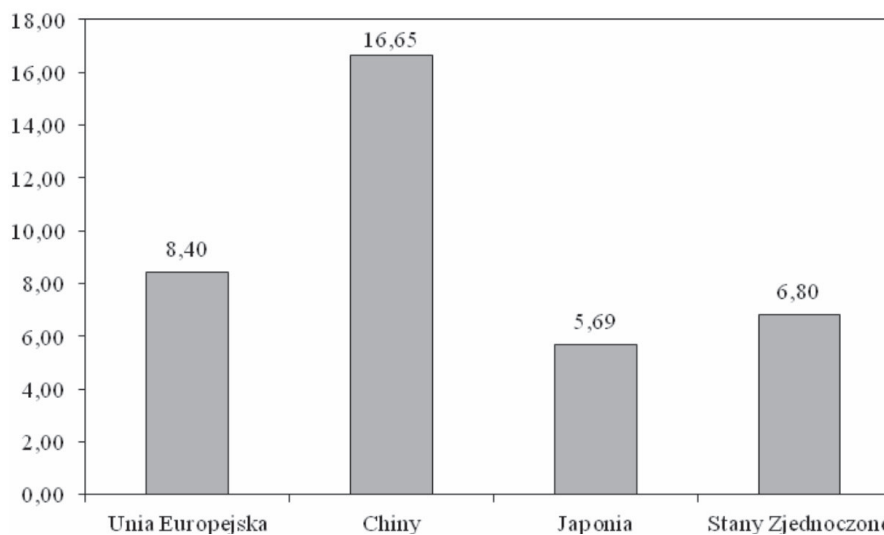
Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010.

Rys. 3. Tempo wzrostu wartości eksportu usług (*intra+extra*) Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w latach 1996–2010 (w %)

Źródło: Na podstawie danych tabeli 2.

2008, w Japonii 2003–2008, w USA 2004–2008 i 1996–2000. W Chinach tempo wzrostu eksportu usług było wyjątkowo wysokie w całym okresie 1996–2010, poza latami spadku 1998 i 2009. Średnie 15-letnie tempo wzrostu eksportu usług w Chinach wynosiło 16,65%, w UE 8,40%, w USA 6,80% i w Japonii 5,69% (rys. 4). Na tle porównywalnych uczestników handlu usługami, czyli Stanów Zjednoczonych i Japonii, średnie tempo wzrostu eksportu usług Unii Europejskiej w okresie ostatnich 15 lat wypadło dobrze. Było o 1,6 pkt proc. wyższe niż USA i o 2,71 pkt proc. wyższe od Japonii.

Ocena pozycji Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym na podstawie dynamiki eksportu towarów i usług wypadła pozytywnie, w obu przypadkach średnie tempo wzrostu eksportu w latach 1996–2010 było istotnie wyższe niż w Japonii i Stanach Zjednoczonych. Wyższą dynamiką wzrostu charakteryzował się eksport usług UE, średnie 15-letnie tempo wzrostu osiągnęło poziom 8,40%, a eksportu towarów 6,82% i w stosunku do odpowiednich wskaźników tempa wzrostu eksportu Chin było prawie 2-krotnie niższe w eksporcie usług i ponad 2,5-krotnie niższe w eksporcie towarów. Tak znaczące zróżnicowanie tempa wzrostu eksportu towarów i usług wpływało na zmiany udziału UE, USA, Japonii i Chin w światowym eksporcie. Zmniejszył się udział Unii, Stanów Zjednoczonych, a zwłaszcza Japonii i wzrósł Chin, które zajęły drugą pozycję za Unią, zwiększając swój udział w eksporcie towarów z 2,88% w 1995 r. do 10,36% w 2010 r. Łączny udział UE i USA w światowym eksporcie towarów w 1995 r. wynosił 51,67%, i obniżył się do 42,21% w 2010 r. (tab. 3 i rys. 5).



Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010.

Rys. 4. Średnie tempo wzrostu wartości eksportu usług (*intra+extra*) Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w latach 1996–2010 (w %)

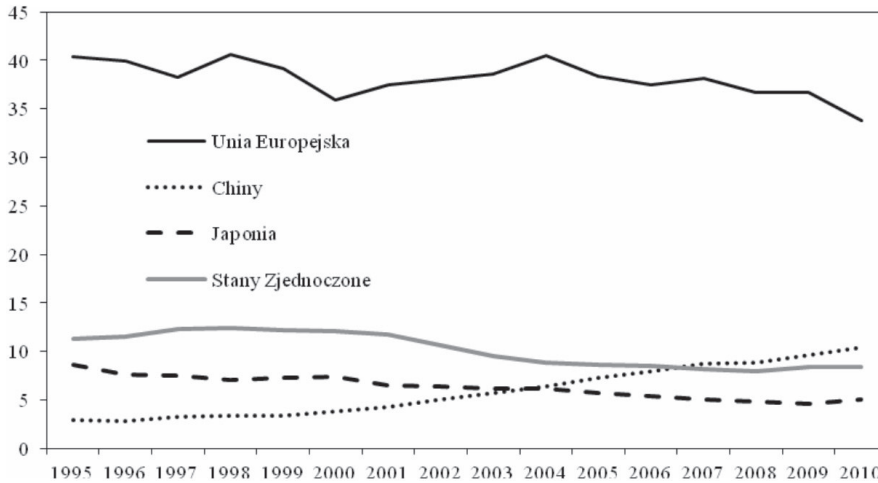
Źródło: Na podstawie danych tabeli 2.

Tabela 3. Udział Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w światowym eksporcie towarów w latach 1995–2010 (w %)

Lata	Unia Europejska	Chiny	Japonia	Stany Zjednoczone
1995	40,35	2,88	8,58	11,32
1996	39,88	2,80	7,61	11,57
1997	38,29	3,27	7,53	12,33
1998	40,60	3,34	7,05	12,40
1999	39,17	3,41	7,31	12,18
2000	35,88	3,86	7,42	12,11
2001	37,47	4,30	6,52	11,78
2002	37,98	5,02	6,42	10,68
2003	38,58	5,78	6,22	9,55
2004	40,45	6,44	6,14	8,84
2005	38,38	7,26	5,67	8,59
2006	37,51	8,00	5,34	8,47
2007	38,19	8,72	5,10	8,20
2008	36,74	8,88	4,85	7,99
2009	36,71	9,60	4,64	8,44
2010	33,82	10,36	5,05	8,39

Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010, eksport UE *intra+extra*.

Źródło: [WTO, 2011].



Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010, eksport UE *intra+extra*.

Rys. 5. Udział Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w światowym eksporcie towarów w latach 1995–2010 (w %)

Źródło: Na podstawie danych z tabeli 3.

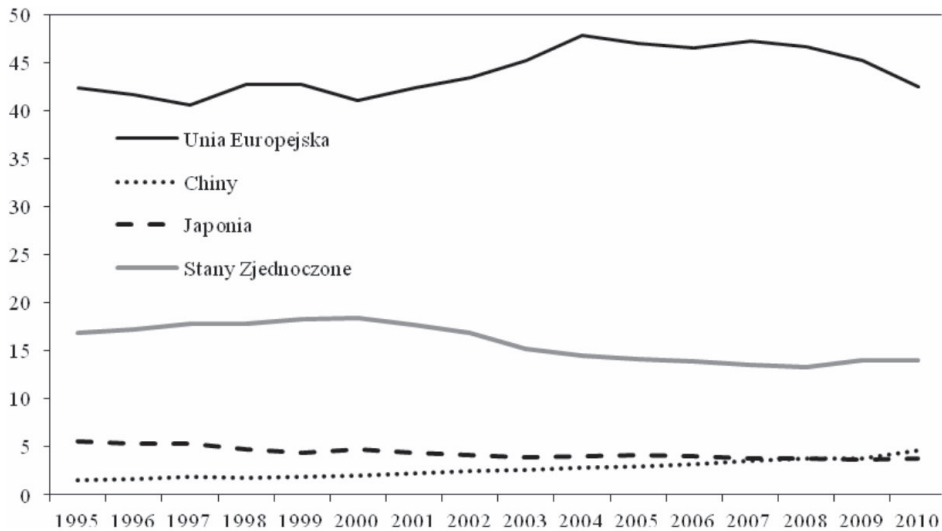
Tabela 4. Udział Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w światowym eksporcie usług w latach 1995–2010 (w %)

Lata	Unia Europejska	Chiny	Japonia	Stany Zjednoczone
1995	42,38	1,57	5,53	16,89
1996	41,61	1,63	5,38	17,20
1997	40,54	1,87	5,31	17,76
1998	42,68	1,78	4,69	17,75
1999	42,68	1,88	4,41	18,34
2000	41,01	2,03	4,68	18,45
2001	42,33	2,21	4,36	17,66
2002	43,44	2,46	4,13	16,84
2003	45,22	2,53	3,92	15,22
2004	47,76	2,78	4,02	14,47
2005	46,95	2,96	4,09	14,13
2006	46,54	3,23	4,07	13,90
2007	47,23	3,57	3,73	13,57
2008	46,63	3,81	3,81	13,29
2009	45,16	3,80	3,72	14,06
2010	42,49	4,61	3,76	14,04

Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010, eksport UE *intra+extra*.

Źródło: [WTO, 2011].

Pozycja Unii Europejskiej w światowym eksporcie usług, mierzona udziałem procentowym, nie zmieniła się od 1995 r., niemniej w latach 2003–2009 dominacja UE była większa. Chiny, mimo niezwykle dynamicznego rozwoju eksportu usług, nie osiągnęły jeszcze znaczącego udziału w ich światowej sprzedaży. Łączny udział UE i USA w eksporcie usług w skali globalnej wynosił 56,89% w 2010 r. i zmniejszył się tylko o spadek udziału USA, czyli o 2,85 pkt proc. w stosunku do roku 1995 (tab. 4 i rys. 6).



Dane dla Unii Europejskiej obejmują kraje UE-15 w latach 1995–2003, UE-25 w latach 2004–2006, UE-27 lata 2007–2010, eksport UE *intra+extra*.

Rys. 6. Udział Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych, Chin i Japonii w światowym eksporcie usług w latach 1995–2010 (w %)

Źródło: Na podstawie danych z tabeli 4.

W analizach konkurencyjności handlu często wykorzystywanym wskaźnikiem jest indeks ujawnionej przewagi konkurencyjnej (RCA), który pozwala ocenić specjalizację eksportową kraju bądź ugrupowania. W międzynarodowym eksporcie towarów (przemysł przetwórczy) UE-27 ma przewagę komparatywną w dziedzinie średnich-wysokich i niskich technologii, co potwierdzają wartości wskaźników RCA w latach 2005–2009 większe od 1 (tab. 6). Porównanie wskaźników RCA dla konkretnych grup produktowych w ramach przemysłu przetwórczego ze wskaźnikami osiąganymi przez USA, Japonię i Chiny (tab. 5) wskazuje na wyraźną przewagę tych krajów nad Unią w eksporcie wielu produktów wysokich technologii, charakteryzujących się rosnącym światowym popytem (np. sprzęt komputerowy, elektroniczny i optyczny). Co więcej niekorzystną tendencją w ostatnich latach jest spadek udziału produktów *high-tech* w eksporcie

UE-27, który zmniejszył się w okresie 2005–2008 o 3,38 pkt. proc. (tab. 6). W dziedzinie wysokich i średnich-wysokich technologii UE utrzymuje przewagę komparatywną w produkcji farmaceutyków, produktów chemicznych, maszyn i samochodów, aczkolwiek przy silniejszej konkurencji ze strony USA i Japonii. Natomiast największą przewagę w przypadku średnich-niskich i niskich technologii ma w eksporcie produktów przemysłu drukarskiego i wydawniczego, napojów, wyrobów tytoniowych i papierniczych (tab. 5).

Tabela 5. Indeksy ujawnionej przewagi komparatywnej produktów przemysłu przetwórczego w UE-27, Stanach Zjednoczonych, Japonii i Chinach w roku 2009

Produkty	UE-27	USA	Japonia	Chiny
Produkty spożywcze (żywność)	1,10	0,91	0,09	0,37
Napoje	1,62	0,66	0,06	0,09
Wyroby tytoniowe	1,60	0,29	0,08	0,15
Tekstylia i wyroby włókiennicze	0,69	0,53	0,48	2,52
Ubrania	0,76	0,15	0,02	2,75
Wyroby skórzane i obuwnicze	0,91	0,21	0,03	2,56
Drewno i wyroby z drewna	1,18	0,58	0,02	0,96
Papier i wyroby papiernicze	1,34	1,19	0,26	0,37
Produkty przemysłu drukarskiego i wydawniczego	1,79	0,67	0,20	0,15
Produkty z rafinowanej ropy naftowej	0,77	1,04	0,41	0,26
Produkty chemiczne	1,16	1,46	1,00	0,44
Farmaceutyki	1,54	1,13	0,18	0,20
Produkty z gumy i plastiku	1,18	1,03	1,08	0,91
Produkty mineralne niemetalowe	1,18	0,70	0,94	1,37
Podstawowe metale	0,82	0,71	1,25	0,46
Produkty metalowe	1,16	0,91	0,67	1,27
Sprzęt komputerowy, elektroniczny i optyczny	0,57	1,03	1,18	1,87
Produkty elektryczne	0,98	0,89	1,12	1,42
Maszyny	1,18	1,37	1,65	0,72
Samochody	1,30	0,96	2,13	0,22
Pozostałe środki transportu	1,15	0,50	1,51	0,76
Meble	1,20	0,46	0,14	2,01
Pozostałe produkty przemysłu przetwórczego	0,75	1,59	0,46	1,11

Źródło: [European Commission, 2011a, s. 235].

Tabela 6. Indeksy ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) wg stopnia zaawansowania technologicznego oraz udział produktów *high-tech* w całkowitym eksporcie towarów UE-27 w latach 2005–2009 (w %)

Rodzaj produktów stanowiących podstawę wytwórczości i specjalizacji eksportowej	2005	2006	2007	2008	2009
RCA produktów wysokich technologii	0,84	0,84	0,81	0,84	0,88
RCA produktów średnich-wysokich technologii	1,12	1,13	1,14	1,14	1,15
RCA produktów średnich-niskich technologii	0,95	0,95	0,93	0,90	0,87
RCA produktów niskich technologii	1,02	1,03	1,03	1,03	1,02
Udział produktów <i>high-tech</i> w eksporcie	18,74	16,64	15,96	15,36	b.d.

Źródło: [European Commission, 2010a, s. 230].

W międzynarodowym eksporcie usług Unia Europejska ma podstawy do rozwijania specjalizacji w usługach: komputerowych i informatycznych, komunikacyjnych i w pozostałych usługach biznesowych. Wskaźniki RCA powyżej jedności charakteryzują też usługi finansowe i ubezpieczeniowe, jednak w ich przypadku przewaga komparatywna Stanów Zjednoczonych jest znacznie większa (tab. 7). O ile w latach 2000–2009 USA zwiększyły znacząco swoją przewagę w świadczeniu tych dwóch rodzajów usług, Unia poprawiła ją tylko nieznacznie w sektorze ubezpieczeniowym (wskaźnik RCA wzrósł z 1,04 do 1,07), natomiast w usługach finansowych wskaźnik RCA obniżył się z poziomu 1,32 do 1,12 [European Commission, 2010a, s. 120 i 230]. Japonia i Chiny mogą skutecznie konkurować z Unią przede wszystkim w usługach budowlanych, transportowych i pozostałych usługach biznesowych, natomiast Stany Zjednoczone, poza wspomnianymi usługami finansowo-ubezpieczeniowymi, także w usługach osobistych, kulturalnych i rekreacyjnych oraz w turystycznych.

Ostatecznie konkurencyjność handlowa kraju bądź ugrupowania wpływa na sytuację na rachunku obrotów bieżących z zagranicą. W latach 1997–2006 Unię Europejską charakteryzowała równowaga lub nawet nadwyżki w wymianie towarami i usługami (tab. 8). Największy deficyt na rachunku obrotów bieżących wystąpił w roku 2007 (-0,4% PKB), natomiast w kolejnych latach 2008–2011 kształtował się w granicach od -0,1% do -0,3% PKB. W całym okresie 1997–2011 UE osiągała zdecydowanie lepsze wyniki w całkowitym handlu niż Stany Zjednoczone, które mają permanently ujemne saldo na rachunku obrotów bieżących, a w latach 2002–2008 stanowiło ono nawet około 5% PKB tego kraju (tab. 8). Gorzej wypada Unia Europejska w porównaniu z krajami azjatyckimi, a zwłaszcza Japonią i Chinami. Kraje te od lat mają nadwyżki w wymianie handlowej z zagranicą, w tym zwłaszcza w wymianie towarowej z krajami UE i Stanami Zjednoczonymi. Względna równowaga Unii Europejskiej w handlu zagranicznym jest zapewniona przez nadwyżki w bilansie usług, bowiem saldo bilansu handlowego ugrupowania było ujemne od 1999 r. (poza rokiem 2002) [Eurostat, 2011, s. 18].

Tabela 7. Indeksy ujawnionej przewagi komparatywnej w handlu usługami w UE-27, Stanach Zjednoczonych, Japonii i Chinach w roku 2009

Usługi	UE-27	USA	Japonia	Chiny
Komunikacyjne	1,07	0,99	0,20	0,32
Komputerowe i informatyczne	1,09	0,58	0,11	0,72
Budownicze	0,90	0,58	3,03	2,06
Finansowe	1,12	1,89	0,47	0,04
Ubezpieczeniowe	1,07	1,60	0,27	0,44
Pozostałe usługi biznesowe	1,07	0,91	1,23	1,18
Osobiste, kulturalne i rekreacyjne	0,88	3,17	0,11	0,06
Transportowe	0,97	0,57	1,65	1,10
Turystyczne	0,90	1,32	0,32	1,10

Źródło: [European Commission, 2011a, s. 236].

Tabela 8. Saldo rachunku obrotów bieżących UE-27, USA, Japonii i Chin w relacji do PKB w latach 1997–2011 (w %)

Kraje	1997–2001	2002–2006	2007	2008	2009	2010	2011
Belgia	4,5	4,5	3,9	1,1	0,7	3,2	2,4
Niemcy	-0,9	4,0	7,5	6,2	5,8	5,8	5,1
Estonia	-7,4	-11,8	-15,7	-9,1	4,6	3,9	3,1
Irlandia	1,0	-1,3	-5,5	-5,6	-2,9	0,5	0,7
Grecja	-6,7	-11,9	-16,9	-17,9	-14,3	-12,3	-9,9
Hiszpania	-2,4	-6,0	-10,0	-9,6	-5,1	-4,5	-3,4
Francja	2,2	0,0	-1,4	-1,9	-2,1	-2,2	-3,2
Włochy	1,2	-0,8	-1,3	-2,9	-2,0	-3,5	-3,6
Cypr	-1,3	-5,0	-11,7	-11,9	-10,6	-9,0	-7,3
Luksemburg	10,0	10,5	10,1	5,3	7,0	8,1	5,3
Malta	-6,3	-5,0	-6,3	-5,1	-7,3	-4,0	-3,1
Holandia	4,8	7,5	8,4	4,7	2,9	5,1	5,5
Austria	-1,4	2,4	4,0	4,9	3,0	3,2	2,7
Portugalia	-8,8	-8,9	-10,2	-12,6	-10,8	-9,7	-7,6
Słowenia	-1,7	-1,3	-4,5	-7,0	-1,3	-0,8	0,1
Słowacja	-6,5	-7,5	-5,6	-6,3	-3,6	-3,6	-0,7
Finlandia	6,4	5,6	4,2	3,2	2,7	2,8	-0,1
Strefa euro	0,4	0,6	0,4	-0,7	-0,1	0,1	-0,1
Bułgaria	-2,3	-8,7	-25,2	-23,2	-9,0	-1,0	1,6

Czechy	-3,6	-3,8	-5,1	-2,9	-3,4	-4,4	-3,6
Dania	1,2	3,3	1,4	2,7	3,6	5,2	6,3
Łotwa	-7,3	-12,6	-22,4	-13,1	8,6	3,0	-0,4
Litwa	-8,6	-7,3	-15,0	-13,0	2,8	1,1	-1,7
Węgry	-6,3	-8,1	-7,4	-6,9	-0,2	1,0	1,7
Polska	-4,8	-3,4	-6,2	-6,6	-3,9	-4,6	-5,0
Rumunia	-5,4	-6,3	-13,6	-11,4	-4,2	-4,2	-4,1
Szwecja	4,7	6,7	8,6	8,8	6,8	6,3	6,4
Zjednoczone Królestwo	-1,5	-2,3	-2,6	-1,8	-1,4	-2,5	-2,5
UE-27	0,0	0,1	-0,4	-0,1	-0,3	-0,2	-0,3
USA	-2,1	-4,7	-5,0	-4,8	-3,3	-3,3	-3,3
Japonia	2,5	3,5	4,8	3,2	2,8	3,5	2,9
Chiny	-	1,6*	3,3	3,4	2,2	-	-

Średnia arytmetyczna dla lat 1997–2001 oraz 2002–2006. Dane dla Chin na podstawie [Current, 2012], * średnia arytmetyczna za lata 2003–2006

Źródło: [European Commission, 2011b, s. 229].

Warto też zauważyć, że kraje członkowskie osiągają bardzo zróżnicowane wyniki w handlu międzynarodowym. Dobra ogólna pozycja UE w tej dziedzinie jest rezultatem przewagi konkurencyjnej zarówno na rynku wewnętrznym UE, jak i na rynkach międzynarodowych krajów mających wysokie nadwyżki w wymianie towarów i usług, takich jak: Niemcy, Holandia, Austria, Belgia, Finlandia, Dania i Szwecja. Pozostałe kraje, jak np. Grecja, Hiszpania czy Portugalia oraz nowe kraje członkowskie, charakteryzuje trwały deficyt na rachunku obrotów bieżących. Czasami zdarzało się, że przekraczał on nawet poziom 20% PKB (tab. 8). Paradoksalnie ostatni kryzys gospodarczo-finansowy 2008–2009 zmniejszył dywergencję krajów członkowskich pod względem sytuacji na rachunku obrotów bieżących. Przyczynił się bowiem w większym stopniu do spadku eksportu krajów nadwyżkowych w wyniku obniżenia się światowego popytu na dobra przez nie wytwarzane (np. inwestycyjne) oraz do znaczącego ograniczenia importu głównie w krajach deficytowych wskutek zmniejszenia się ich popytu konsumpcyjnego [European Commission, 2010b, s. 7].

Podsumowanie

Oceniając pozycję i rolę Unii Europejskiej w globalnym układzie sił gospodarczych w pierwszej kolejności należy podkreślić, że współczesny etap rozwoju charakteryzują zmiany strukturalne, które obejmują również transformacje

w układzie przestrzennym. Światowa triada gospodarcza ewoluuje w kierunku układu wielobiegunowego. Zwiększa się polaryzacja interesów ekonomicznych i coraz trudniejsza, i mniej skuteczna staje się współpraca międzyrządowa. *Jakie w takich warunkach są możliwości osiągnięcia kompromisów w sprawie dalszego rozwoju multilateralnego systemu gospodarki światowej? Czy Unia Europejska jest w stanie odegrać przywódczą rolę i zdola uzyskać wsparcie swojej strategii zmierzającej do umocnienia pozycji WTO i rozwoju multilateralnej międzynarodowej polityki handlowej?* Ocenę podstaw gospodarczych Unii, dających jej szansę wykorzystania własnych doświadczeń we wprowadzaniu reguł, instrumentów i systemu instytucjonalnego funkcjonującego na poziomie globalnym, które zapewnią bardziej efektywną alokację czynników produkcji w skali świata, uczciwą konkurencję i sprawniejsze działanie mechanizmów dostosowawczych w razie pojawienia się nierównowagi na rachunkach obrotów bieżących krajów – przedstawiamy w poniższych wnioskach.

1. Pod względem potencjału PKB, wielkości rynku (efektywnego popytu) oraz udziału w światowym eksporcie towarów i usług – Unia Europejska posiada pozycję głównego centrum gospodarki globalnej.
2. Luka technologiczna i niższa produktywność pracy w stosunku do USA i Japonii powodują, że słabością gospodarki Unii jest brak przewagi konkurencyjnej w handlu produktami wysokich technologii.
3. W konkurencji na rynku produktów pracochłonnych kraje UE przegrywają z krajami azjatyckimi, w tym zwłaszcza z Chinami.
4. Zróźnicowanie konkurencyjności pomiędzy krajami w ramach Unii spotęgowało wprowadzenie euro. Spowodowało ono narastanie nierównowagi na rachunkach obrotów bieżących z zagranicą i obniżenie tempa wzrostu PKB w krajach z rosnącym deficytem oraz większe ich rozwarstwienie gospodarcze.
5. Pogłębianie nierównowag w Unii, w tym w strefie euro, nie sprzyja umacnianiu jej pozycji w globalnym układzie sił gospodarczych.
6. Osłabienie pozycji i wizerunku UE jako ugrupowania zmniejsza jej możliwości odegrania przywódczej roli w umacnianiu multilateralnych zasad funkcjonowania gospodarki światowej, co odnosi się także do zasad międzynarodowej polityki handlowej i roli WTO.
7. Trudności w realizacji priorytetowych celów zagranicznej polityki handlowej UE są spowodowane zmianą układu sił w WTO i polaryzacją interesów handlowych głównych uczestników światowego rynku, utrzymywaniem przez Unię protekcjonizmu w handlu produktami rolnymi, większą aktywnością USA w tworzeniu sojuszy regionalnych i bilateralnych. Realizacja polityki handlowej w Unii, mimo jej centralizacji, jest w dalszym ciągu sprawą kompromisu krajów członkowskich z Komisją, która nie może podejmować decyzji samodzielnie, ponieważ jej uzgodnienia są przedmiotem formalnej

decyzji Rady UE, czyli w praktyce zewnętrzna polityka handlowa jest realizowana w ramach modelu międzyrządowego.

Źródło finansowania

Środki z badań własnych Katedry Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej UMCS

Bibliografia

- Aussilloux V., Emlinger Ch., Fontagné L., 2011, *What benefits from completing the Single Market?*, La Lettre du CEPII, no. 316, 15 December.
- Barroso J.M., 2011, *European Union and Multilateral Global Governance*, RSCAS Policy Papers, no. 01, Robert Schuman Center for Advanced Studies.
- Current account balance of payments – Trade: Key Tables from OECD – OECD iLibrary, 2012, http://www.oecd-ilibrary.org/trade/current-account-balance-of-payments_20743920-table5 [dostęp: 31.03.2012].
- ECB, 2011, *The international role of the euro*, July.
- ECB, 2012, *Statistics Pocket Book*, March.
- European Commission, 2010a, *Product Market Review 2010-11*, European Economy, no. 8.
- European Commission, 2010b, Special Issue: *The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area*, Quarterly Report on the Euro Area, vol. 9, no. 1.
- European Commission, 2011a, *European Competitiveness Report 2011*.
- European Commission, 2011b, *European Economic Forecast – Autumn 2011. Statistical Annex*, European Economy, no. 6.
- European Commission, 2012, *Pro Inno Europe. Innovation Union Scoreboard 2011*.
- Eurostat, 2011, *External and intra-European Union trade. A statistical yearbook – Data 1958–2010*.
- International Monetary Fund, 2011, *World Economic Outlook Database*, September.
- Lazarou, E., Edwards, G., Hill, Ch. and Smith, J., 2010, *The Evolving “Doctrine” of Multilateralism in the 21st Century*, Mercury E-paper, no. 3, February.
- Moravcsik, A., 2011, *Why the “Second Superpower” Needs a New Discourse*, RSCAS Policy Papers, no. 01, Robert Schuman Centre for Advanced Studies.
- Mucha-Leszko, B., Kąkol, M., 2009, *Wzrost znaczenia i formy międzynarodowej polityki konkurencji*, Gospodarka Narodowa, nr 5–6, SGH, Warszawa.
- Mucha-Leszko, B., Kąkol, M., 2010, *EU economic frontiers determined by its international trade position and trade policy*, Eurolimes, vol. 10, Autumn 2010, Journal of the Institute for Euroregional Studies, Jean Monnet European Centre of Excellence, University of Oradea and University of Debrecen.
- Mucha-Leszko, B., Kąkol, M., Białowąs, T., 2009, *Analiza handlu towarami Unii Europejskiej w latach 1995–2008 i ocena konkurencyjności*, [w:] B. Mucha-Leszko (red.), *Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym*, Wyd. UMCS, Lublin.
- Pomoc rozwojowa UE: KE przyjęła ambitny plan działania, 28.04.2010, <http://www.csrinfo.org/pl/coponent/content/article/2113-pomoc-rozwojowa> [dostęp: 04.04.2012].
- WTO, 2008, *World Trade Report 2008: Trade in Globalizing World*.
- WTO, 2011, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdBExport.aspx?Language=E> [dostęp: 30.03.2011].