

HENNING KLODT

Kilonia

## SKUTKI ROZSZERZEŃ UNII EUROPEJSKIEJ DLA NIEMIECKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO

### WPROWADZENIE

Rozszerzenie Unii Europejskiej (UE) na Wschód z 1 maja 2004 r. poprzedziło wystąpienie w dawnych krajach członkowskich wielkich nadziei, ale i pewnych obaw. W szczególności w Niemczech, które graniczą bezpośrednio z kilkoma nowymi państwami członkowskimi, intensywnie dyskutowano na temat skutków rozszerzenia na gospodarkę i rynek pracy. Od tego czasu minęło kilka lat i obecnie dostępne są dane statystyczne, z pomocą których można zbadać czy ówczesne oczekiwania były uzasadnione.

### SKUTKI DLA REGIONALNEJ STRUKTURY NIEMIECKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO

Unia Europejska od swego powstania w 1958 r. uległa pięciokrotnie rozszerzeniu<sup>1</sup>. Największe było przy tym rozszerzenie z 2004 r., które doprowadziło do zwiększenia liczby członków ugrupowania z 15 do 25 (tabela 1). Po akcesji w 2007 r. także Bułgarii i Rumunii kandydatami do przystąpienia jest jeszcze kilka państw. Należą do nich m.in. pozostałe państwa bałkańskie, ale przede wszystkim należy tu wymienić Turcję. Precyzyjnego terminarza dalszych rozszerzeń wszelako jeszcze nie ma.

Z ekonomicznego punktu widzenia centralnym motywem wszystkich dotychczasowych rozszerzeń była perspektywa zintensyfikowania stosunków handlowych. Podstawę (teoretyczną) dla zweryfikowania, czy i w jakim zakresie oczekiwania te się sprawdziły, stanowi koncepcja E.M.Trumana, która dotyczy rozwoju struktury regionalnej eksportu i importu<sup>2</sup>. Koncepcja ta zostanie tu zastosowana w odniesieniu do czterech pierwszych rund rozszerzeń<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Faktycznie chodzi tu o rozszerzenia Wspólnot Europejskich, które stanowią jeden z filarów powstałej w 1993 r. na podstawie traktatu z Maastricht UE (uwaga tłumacza).

<sup>2</sup> Por. E.M. Truman, *The effects of european economic integration on the production and trade of manufactured products*, w: B. Balassa (ed.), *European economic integration*, Amsterdam 1975.

<sup>3</sup> Koncepcję Trumana wykorzystali także H. Dicke i F. Foders, *Wirtschaftliche Auswirkungen einer EU-Erweiterung auf die Mitgliedstaaten*, Kieler Studien 309, Kiel 2000.

TABELA 1  
*Fazy rozwoju integracji europejskiej*

1958	Traktaty rzymskie <sup>a</sup>	Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Włochy
1973	Rozszerzenie o kraje EFTA	Dania, Irlandia i Wielka Brytania
1986	Rozszerzenie na Południe	Grecja (1981), Hiszpania, Portugalia
1995	Rozszerzenie na Północ	Austria, Finlandia, Szwecja
2004	Rozszerzenie na Wschód	Cypr, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Republika Czeska, Republika Słowacka, Słowenia, Węgry
2007	Rozszerzenie na południowy Wschód	Bułgaria, Rumunia

Wyjaśnienie: <sup>a</sup> traktaty rzymskie zostały podpisane w marcu 1957 r., a weszły w życie z dniem 1 stycznia 1958 r. (uwaga tłumacza).

Wykres 1 pokazuje, jak rozszerzenie z 1973 r. wpłynęło (przy wykorzystaniu w analizie koncepcji Trumana) na niemiecki handel zagraniczny. W roku tym przystąpiły do UE Dania, Irlandia i Wielka Brytania. O ile przed 1973 r. występowała tendencja do spadku ich udziału w niemieckim eksporcie i imporcie, o tyle wzrastał on wyraźnie od wczesnych lat 70. do lat 90. Można zatem przypuszczać, że wzrost ten wynikał z przystąpienia tych trzech państw do UE w 1973 r.

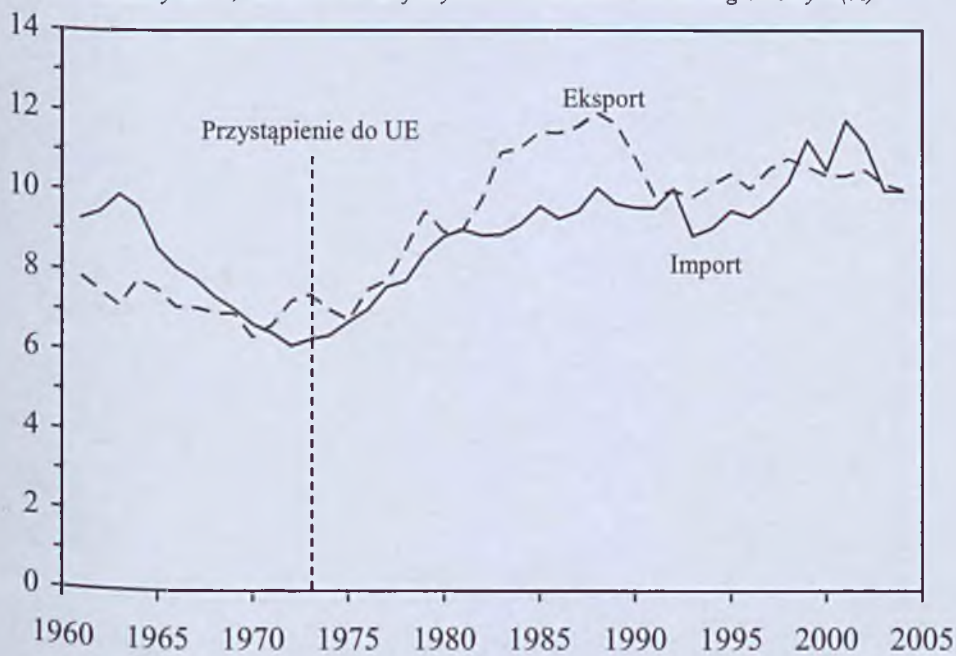
Podobnie wyraźnie oddziaływało na strukturę niemieckiego handlu zagranicznego przystąpienie Grecji, Hiszpanii i Portugalii (wykres 2).

W przeciwieństwie do tzw. rozszerzenia na Południe rozszerzenie na Północ z 1995 r., podczas którego do Unii przystąpiły Austria, Finlandia i Szwecja, nie oddziaływało w sposób widoczny na regionalną strukturę niemieckiego handlu zagranicznego (wykres 3). Wynikało to przypuszczalnie stąd, że handel tych trzech krajów z ugrupowaniem został już zliberalizowany w toku rozszerzenia z 1973 r. Od tego momentu zauważalny był co najmniej wyraźny wzrost ich udziałów w imporcie globalnym RFN.

W wykresie 4 dotyczącym rozszerzenia na Wschód (z 2004 r.) ograniczono się tylko do krajów tzw. czworokąta wyszehradzkiego, gdyż dla państw nadbałtyckich oraz dla Słowenii brak jest długich szeregów czasowych na temat rozwoju ich handlu zagranicznego. Poza tym szeregi czasowe, które w stosowanych statystykach *OECD* sięgają do 2004 r., zostały wydłużone do 2005 r. z pomocą własnych szacunków dokonanych na podstawie niemieckich statystyk handlu zagranicznego. W przypadku rozszerzenia na Wschód aktualność danych statystycznych ma bowiem szczególne znaczenie.

Wykres 1

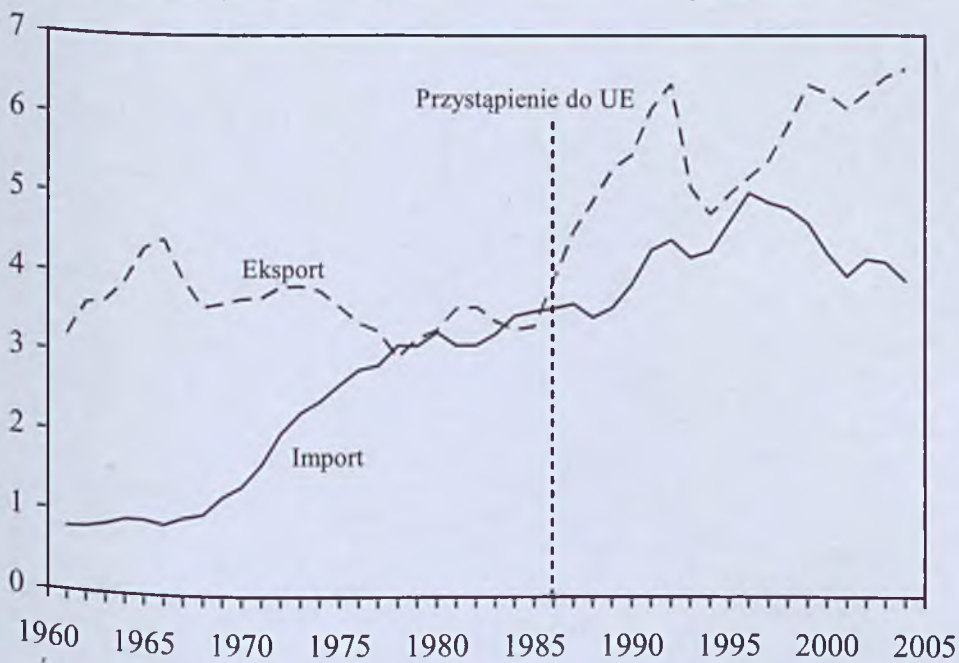
Udziały Danii, Irlandii i Wielkiej Brytanii w niemieckim handlu zagranicznym (%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego OECD.

Wykres 2

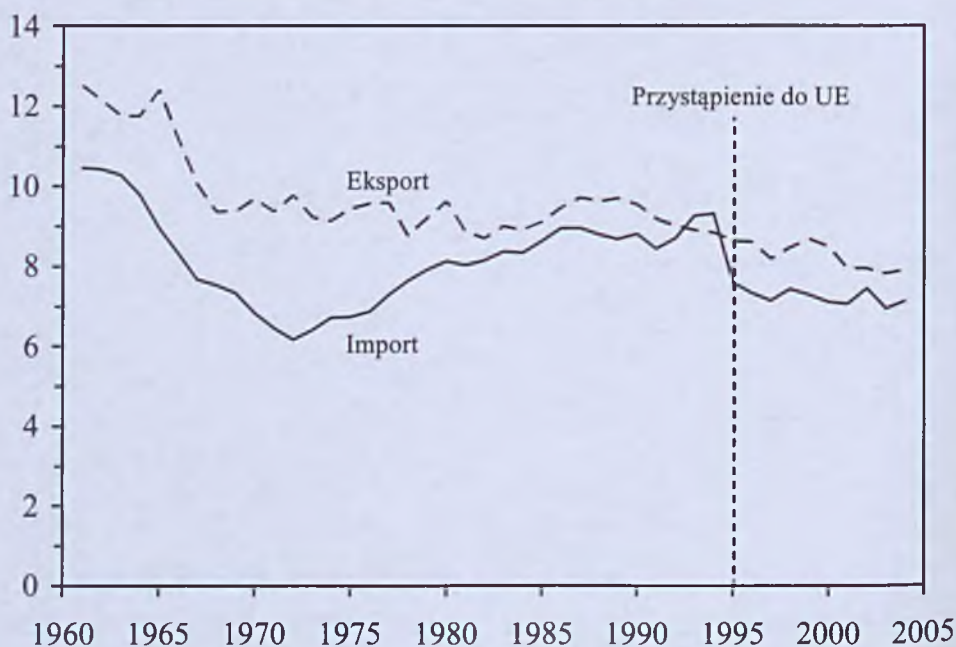
Udziały Grecji, Hiszpanii i Portugalii w niemieckim handlu zagranicznym (%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego OECD.

Wykres 3

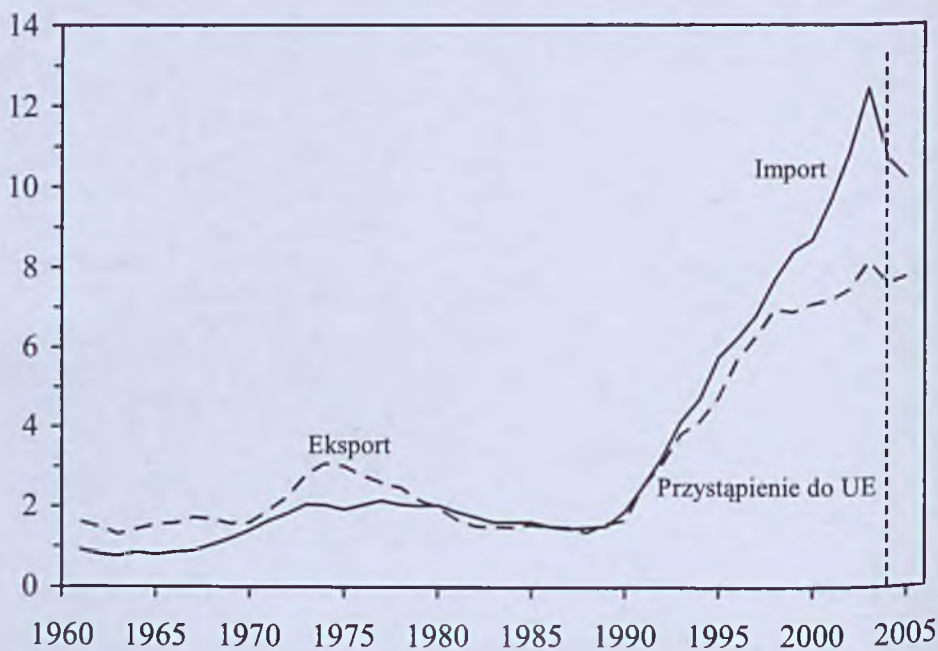
Udziały Austrii, Finlandii i Szwecji w niemieckim handlu zagranicznym (%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego OECD.

Wykres 4

Udziały Polski, Węgier, Słowacji i Republiki Czeskiej w niemieckim handlu zagranicznym (%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego OECD.

Jak wynika z wykresu 4, skutki rozszerzenia na Wschód w zakresie handlu zagranicznego są raczej podobne do efektów rozszerzenia na Północ niż rozszerzenia o kraje EFTA czy rozszerzenia na Południe. Skokowa zmiana udziałów w eksporcie i imporcie nie nastąpiła bowiem w związku z formalnym przystąpieniem do Unii w 2004 r., lecz już we wczesnych latach 90. W ostatnich czasach zaobserwować można było nawet lekki spadek udziałów w niemieckim handlu zagranicznym. Rozwój integracji w zakresie handlu przed formalną akcesją do Unii nowych członków można wyjaśnić zawarciem bilateralnych umów handlowych oraz tzw. układów europejskich. Te ostatnie podpisano między UE a kilkoma państwami wschodnio- i środkowoeuropejskimi w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. Zawarte porozumienia pozwoliły na wzmocnienie stosunków handlowych przed rozszerzeniem Unii na Wschód.

Żywnione przez niemiecką opinię publiczną obawy, że rozszerzenie to doprowadzi do zalania rynku krajowego towarami z nowych krajów członkowskich okazały się zatem nieuzasadnione. Rodzaj nacisku strukturalnego na rynku wewnętrznym wywołanego przez integrację w zakresie handlu zagranicznego zależy bowiem w mniejszym stopniu od poziomu eksportu i importu niż od struktury towarowej strumieni handlowych.

#### SKUTKI DLA STRUKTURY SEKTORALNEJ NIEMIECKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO

Już w 1966 r. Bela Balassa stwierdził, że dostosowawczy nacisk strukturalny związany z rosnącymi powiązaniem handlowymi jest silniejszy w przypadku zmian międzygałęziowego podziału pracy niż wewnątrzgałęziowego podziału pracy. Uzasadnienie dla tzw. *smooth adjustment hypothesis* (hipotezy o łagodnym dostosowaniu) jest bardzo przekonujące. W przypadku intensyfikacji handlu międzygałęziowego krajowa siła robocza, której produkcja jest wypierana przez import, musi opuszczać swój sektor, aby znaleźć nowe miejsce pracy. Jeśli wzrasta natomiast handel wewnątrzgałęziowy, utracie krajowych miejsc pracy na skutek importu towarzyszy powstawanie nowych miejsc zatrudnienia wobec wzrostu eksportu. Ponieważ przechodzenie pracobiorców do innych branż jest związane z większymi kosztami dostosowawczymi niż znajdowanie nowego zatrudnienia w ramach tej samej branży, intensyfikacja handlu międzygałęziowego powoduje wystąpienie silniejszego nacisku dostosowawczego niż wzrost handlu wewnątrzgałęziowego. Omawiana hipoteza została wielokrotnie potwierdzona, np. w pracach M. Brühlharta, R.J.R. Elliota i J. Lindley<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Por. M. Brühlhart, *Dynamics of intra-industry trade and labour-market adjustment*, „Review of International Economics” Vol. 8, 2000, s. 420-435; M. Brühlhart, R.J.R. Elliot, J. Lindley, *Intra-industry trade and labour-market adjustment: a reassessment using data on individual workers*, „Review of World Economics” nr 3/2006, s. 521-545.

Mierzyć, jak silnie oddziaływały różne rundy rozszerzeń UE na przemiany strukturalne w gospodarce niemieckiej należy zatem nie tylko przez pryzmat zmian wolumenu eksportu i importu. Konieczna jest w szczególności analiza, czy stosunki handlowe z nowymi krajami członkowskimi miały charakter raczej wewnątrzgałęziowy czy międzygałęziowy.

Jak poszczególne kraje specjalizują się w swym handlu międzygałęziowym, można ustalić (empirycznie) na podstawie ujawnionej przewagi komparatywnej ich branż (*revealed comparative advantage* – *RCA*). Badania w tym zakresie zapoczątkował Bela Balassa, który w 1965 r. po raz pierwszy zaproponował wskaźnik dla mierzenia *RCA*. Obecnie przyjętą się powszechnie pomiar wartości *RCA* z pomocą zmodyfikowanego wskaźnika Balassy:

$$RCA_{ij} = \ln(x_{ij} / m_{ij} : X_j / M_j)$$

$x_{ij}$  i  $m_{ij}$  to eksport i import kraju  $j$  w branży  $i$ , a  $X_j$  i  $M_j$  – całkowity eksport i import kraju  $j$ .

Pozytywne wartości *RCA* wskazują na występowanie przewagi komparatywnej kraju  $j$  w danej branży, z kolei wartości negatywne – na brak przewagi. Średnio-ważona wartość *RCA* wszystkich branż jest przy (w przybliżeniu) wyrównanym bilansie handlowym równa (około) zeru. Poza tym wskaźnik ten jest symetryczny i nieograniczony, tzn. może przyjmować (w nieskończoność) wszelkie wartości między minus i plus.

Handel wewnątrzgałęziowy jest mierzony natomiast z reguły z pomocą całkiem innej koncepcji, która pierwotnie została zaproponowana w 1971 r. przez H. Grubla i P.J. Lloyda<sup>5</sup>:

$$GL = 1 - \sum |x_i - m_i| : \sum (x_i + m_i)$$

Indeks ten definiują wartości od zera (brak handlu wewnątrzgałęziowego) do 1 (wyłącznie handel wewnątrzgałęziowy).

Zasadniczy problem indeksu Grubla – Lloyda polega na tym, że pomiar handlu wewnątrzgałęziowego jest tu całkowicie oderwany od (empirycznego) mierzenia handlu międzygałęziowego. Dlatego w artykule tym proponuje się, aby o zakresie handlu wewnątrzgałęziowego wnioskować przy wykorzystaniu koncepcji ujawnionej przewagi komparatywnej. Wyrażna specjalizacja wewnątrzgałęziowa danego kraju powoduje, że wartości *RCA* różnych branż są silnie zróżnicowane. Odwrotnie w przypadku słabej specjalizacji wartości powyższe charakteryzują się małym

<sup>5</sup> Obaj autorzy przedstawili swą koncepcję w: H. Grubel, P.J. Lloyd, *The empirical measurement of intra-industry trade*, „The Economic Record” Vol. 47, 1971, s. 494-517. Dyskusję na temat koncepcji pomiaru handlu wewnątrzgałęziowego szczegółowo omawiają D. Greenway, C.M. Miolner, *The Economics of intra-industry trade*, Oxford 1986.

zróznicowaniem. Właściwą miarą tych zróznicowań jest więc wariancja. Stąd wynika następująca koncepcja pomiaru:

$$S_j = \delta^2 \ln(x_{ij} / m_{ij} : X_j / M_j)$$

Zmiany tego indeksu w czasie pozwalają na empiryczne odtworzenie przeobrażeń skali sektoralnej specjalizacji danego kraju, przy czym wysokie wartości oznaczają silną specjalizację międzygałęziową, a niskie wartości wskazują na prowadzenie szeroko zakrojonego handlu wewnątrzgałęziowego.

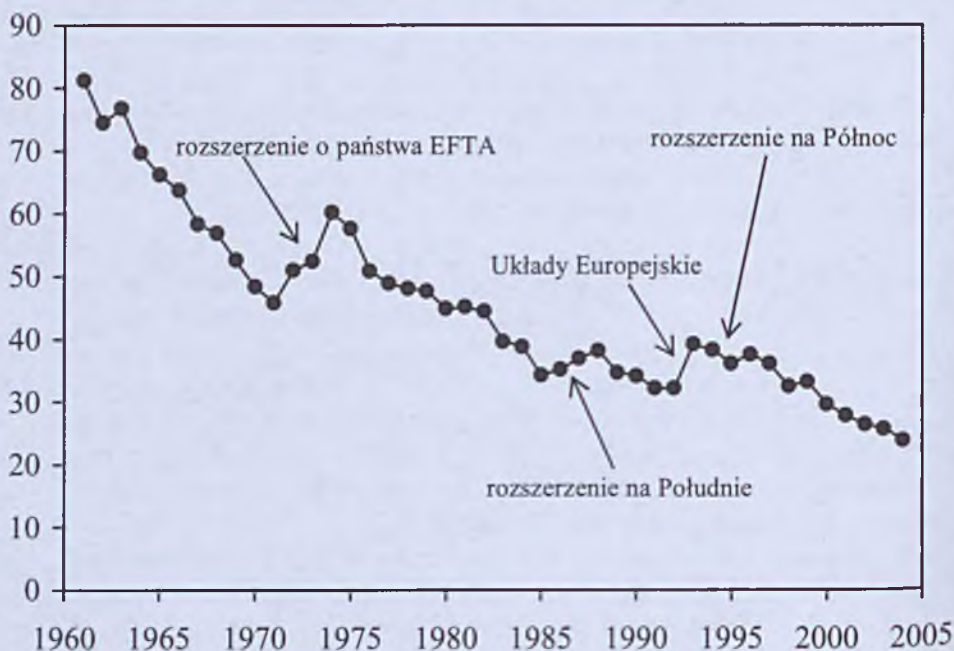
Przeprowadzona poniżej empiryczna analiza niemieckiego handlu zagranicznego ogranicza się do towarów przemysłowych (sekcje *Standard International Trade Classification – SITC 5-8*), gdyż wartości eksportu i importu surowców są mocno zniekształcone poprzez zmiany cen ropy naftowej<sup>6</sup>. Wykorzystane dane statystyczne pochodzą (jak poprzednio) ze statystyk handlu zagranicznego *OECD*, przy czym sięga się jedynie do dwucyfrowych grup towarowych *SITC (Revision 2)*. Informacje dotyczące grup towarowych o większym stopniu dezagregatyacji są bowiem dla wielu krajów niepełne. Przeciw większej dezagregatyacji przemawia również fakt, że następowały różne rewizje spisu grup towarowych i że obliczanie danych wstecz jest tym bardziej niepewne, im większa jest dezagregatyacja.

Obliczenia na temat niemieckiego handlu zagranicznego ze wszystkimi krajami pokazują, że zaznacza się tu tendencja do spadku znaczenia handlu międzygałęziowego (wykres 5). Struktury towarowe importu i eksportu upodabniają się więc coraz bardziej do siebie. Może to być przypuszczalnie związane także z eliminacją w toku procesów globalizacyjnych sektoralnych różnic technologicznych, zaznaczających się pomiędzy partnerami handlowymi.

Spadek wskaźnika dotyczącego handlu międzygałęziowego ulegał wprawdzie w przeszłości kilkakrotnie ostremu załamaniu i można zaobserwować, że te odchylenia od panującego trendu zbiegają się w czasie z kilkoma rundami rozszerzeniowymi Unii. Szczególnie wyraźnie oddziaływało przeto rozszerzenie o niektóre kraje *EFTA* na strukturę towarową niemieckiego handlu zagranicznego, przy czym zmiany te były dodatkowo wzmacniane poprzez równoczesne przyznanie przez UE państwom, które pozostały nadal członkami Stowarzyszenia, rozległych koncesji dotyczących liberalizacji wzajemnego handlu. Słabo zauważalne są natomiast skutki rozszerzenia na Południe, gdyż przystępujące wówczas kraje miały i mają tylko relatywnie małe znaczenie w niemieckim handlu zagranicznym. Zupełnie nie wpływało na relatywne znaczenie handlu między- i wewnątrzgałęziowego rozszerzenie na Północ. Tym samym potwierdzał się stan rzeczy,

<sup>6</sup> Odpowiednie obliczenia kontrolne pokazują, że indeks dla całego niemieckiego handlu zagranicznego wykazuje w daleko idącym stopniu taki sam przebieg, jak indeks dla towarów przemysłowych. Występują wszelako wyraźne różnice we wczesnych latach 70. i na początku lat 80., tzn. w okresie obu kryzysów naftowych. Także spadek cen ropy naftowej w 1987 r. znalazł odzwierciedlenie w tych obliczeniach.

Wykres 5  
*Indeks specjalizacji w niemieckim handlu zagranicznym*



Źródło: obliczenie własne na podstawie statystyki handlu zagranicznego *OECD*.

opisany już wykresie 3, że kraje, które przystąpiły do Unii w 1995 r., już dużo wcześniej poprzez *EFTA* zintegrowały się handlowo z UE.

Znaczący wzrost międzysektoralnej specjalizacji w niemieckim handlu zagranicznym nastąpił jednak we wczesnych latach dziewięćdziesiątych. Wszystko przemawia za tym, że wynika to ze wzrostu handlu międzygałęziowego na skutek zawarcia układów europejskich i stosownej intensyfikacji handlu z ówczesnymi krajami kandydującymi do UE. W ostatnim czasie nie można natomiast zauważyć załamania w handlu wewnątrzgałęziowym. Dlatego wydaje się uzasadnione twierdzenie, że strukturalny nacisk dostosowawczy na gospodarkę niemiecką, a związany z rozszerzeniem na Wschód, faktycznie zasadniczo już nie występuje. Wynika stąd, że nie dokonano tego dostosowania w pełni efektywnie i że nie należy oczekiwać w przyszłości wystąpienia istotniejszego dodatkowego nacisku dostosowawczego, związanego z efektami handlowymi rozszerzenia UE o kraje Europy Środkowej i Wschodniej.

Zaprezentowana tu koncepcja pomiaru handlu wewnątrzgałęziowego pozwala także na dokonanie odpowiednich obliczeń na temat niemieckiego handlu zagranicznego z poszczególnymi krajami i grupami krajów. Wyniki, które odnoszą się znowu do sekcji SITC 5-8 i do danych ze statystyk handlu zagranicznego *OECD*, są



przedstawione w tabeli 2. Indeks specjalizacji sektorowej wynosił w 1993 r. dla handlu z krajami czworokąta wyszehradzkiego łącznie 189, a w 2004 r. osiągnął już tylko wartość 88. Międzygałęziowa specjalizacja ma tym samym znacznie większą wagę niż w całym niemieckim handlu zagranicznym, ale w porównaniu z momentem wejścia w życie układów europejskich zmniejszyła się o więcej niż połowę. Także w przypadku handlu z poszczególnymi krajami widać wyraźny spadek sektorowej specjalizacji, a więc i wzrost handlu wewnątrzgałęziowego<sup>7</sup>.

TABELA 2

*Indeks sektorowej specjalizacji w niemieckim handlu zagranicznym z wybranymi krajami*

	Polska	Węgry	Republika Czeska	Republika Słowacka	Kraje czworokąta wyszehradzkiego (a)
1993	309	237	139	520	189
1994	287	240	125	356	161
1995	298	234	112	318	154
1996	250	194	113	330	146
1997	251	176	105	233	143
1998	236	177	95	269	137
1999	250	185	82	322	138
2000	242	186	90	315	136
2001	263	165	79	290	130
2002	227	170	76	255	118
2003	218	161	85	259	119
2004	187	151	101	183	88

(a) Polska, Węgry, Republika Czeska, Republika Słowacka

Źródło: obliczenia własne na podstawie statystyk OECD.

#### WNIOSKI

Różne wcześniejsze rundy rozszerzeniowe UE oddziaływały całkiem wyraźnie, ale też ze słabnącą intensywnością na strukturę niemieckiego handlu zagranicznego. Podczas gdy rozszerzenie o kraje EFTA z 1973 r. spowodowało silne przeobrażenia w strukturze regionalnej i w intensywności specjalizacji sektorowej, stosowne skutki wystąpiły w przypadku rozszerzenia na Południe w minimalnej skali, a w odniesieniu do rozszerzenia na Północ były niezauważalne. Ponieważ różnice

<sup>7</sup> Szczegółową analizę handlu wewnątrzgałęziowego między Polską a starymi państwami członkowskimi UE przeprowadzają C.F. Laaser, K. Schrader, *Poland's trade with Europe: Already Integrated into the EU?* w: J. Misala (ed.), *Poland in the European Union. The Preliminary Balance of Membership*, Radom 2006, s. 268-280.

w poziomie rozwoju gospodarczego, jak relacji cen czynników produkcji między Niemcami a krajami przystępującymi do Unii w 2004 r. są szczególnie wyraźne, należało się także liczyć się pod wpływem tej rundy rozszerzeniowej z wyraźnymi zmianami w strukturze niemieckiego handlu zagranicznego.

Zarówno analiza struktury regionalnej, jak rzeczowej niemieckiego handlu zagranicznego pokazują jednak, że w zasadniczej mierze strukturalny nacisk dostosowawczy już nastąpił. Układy europejskie zawarte we wczesnych latach dziewięćdziesiątych między UE a kandydatami do akcesji z Europy Środkowej i Wschodniej, tak znacznie już zredukowały bariery handlowe, że efekty handlowe rozszerzenia na Wschód mogły wystąpić już przed oficjalną akcesją.

Nacisk dostosowawczy słabnie także, gdyż wymiana handlowa z nowymi krajami członkowskimi stopniowo przesuwa się z płaszczyzny międzygałęziowej na wewnątrzgałęziową. Przykład niemieckiego przemysłu meblowego, który prawie całkowicie przeniósł się do Europy Środkowej i Wschodniej, jest raczej wyjątkiem niż regułą. Na pierwszym planie występuje raczej import i eksport w ramach branż, tak że poszczególne produkty i fazy produkcji, a nie całe branże są wypierane przez import z Europy Środkowej i Wschodniej. Im silniej postępuje integracja, tym szybciej państwa przystępujące do Unii nadrabiają opóźnienia w stosunku do starych krajów i upodobniają do nich swoje wzorce handlu. Łatwiej jest przeto dokonywać zmian strukturalnych pod wpływem handlu.

Tłumaczenie: Piotr Kalka

#### ABSTRACT

*The author undertakes an analysis of trade relations between Germany and the states which joined the EU in 2004. First, he examines whether enlargement of the EU really resulted in a rapid intensification of trade contacts, taking previous enlargements of the EU as a point of reference. He then analyzes different types of trade relations, assuming the hypothesis that interbranch trade requires more extensive structural adaptations than intrabranche trade. In order to assess the scope of the latter he develops a new understanding of measurement, derived directly from the concept of comparative costs. The author concludes that enlargement of the EU to the East did not influence Germany's foreign trade in any significant way. European agreements signed in the early 1990s between the EU and the candidate states from Central and Eastern Europe reduced the trade barriers to such an extent that the effects of enlargement to the East could occur in the area of trade already before the official accession.*