

Notatka informacyjna nt. handlowych aspektów stosunków Unii Europejskiej z Indiami¹

Obserwowany na przestrzeni ostatnich lat szybki rozwój gospodarczy Indii i towarzysząca mu rosnąca otwartość ekonomiczna powodowana chęcią integracji z systemem gospodarki światowej powiązane są z dynamicznymi zmianami zachodzącymi w wielkości i strukturze wymiany towarowej kraju. Pochodną tego procesu jest stopniowa zmiana postrzegania Indii na arenie międzynarodowej i zwiększenie intensywności kontaktów z Indiami przez główne światowe potęgi gospodarcze² oraz transformacja współpracy handlowej Indii z tymi państwami. W żadnym przypadku zmiany nie były jednak tak dynamiczne, jak w obrotach Indii i Unii Europejskiej.

Dla Unii Europejskiej Indie pozostają ważnym partnerem handlowym, którego rola z roku na rok wzrasta. Z drugiej strony w ciągu ostatnich lat widoczna jest ciągła erozja pozycji państw Unii Europejskiej w bilansie handlowym Indii. Mimo dwuipółkrotnego wzrostu wymiany towarowej, udział UE w obrotach z Indiami spadł na przestrzeni ostatnich 12 lat niemalże dwukrotnie.

Rola Polski w wymianie handlowej UE z Indiami jest ograniczona i nie odzwierciedla potencjału. Jest to szczególnie widoczne w przypadku naszego eksportu do Indii, który w 2010 r. był mniejszy niż eksport towarów czeskich, czy węgierskich. Nieco bardziej pozytywną ocenę sytuacji przynoszą dane za I kw. 2011 r. według których sprzedaż polskich produktów do Indii wzrosła o prawie 70%.

Wymiana handlowa

W latach 2000-2010 wymiana handlowa państw członkowskich UE z Indiami zwiększyła się dwuipółkrotnie: eksport wzrósł z poziomu 13,7 mld euro do 34,8 mld euro (w 2009 r. osiągnął 27,6 mld euro), a import z 12,9 mld euro do 33,1 mld euro (w 2009 r. 25,4 mld euro). W konsekwencji unijna nadwyżka handlowa zwiększyła się z 0,8 mld euro w 2000 r. do 1,7 mld euro w 2010 r.

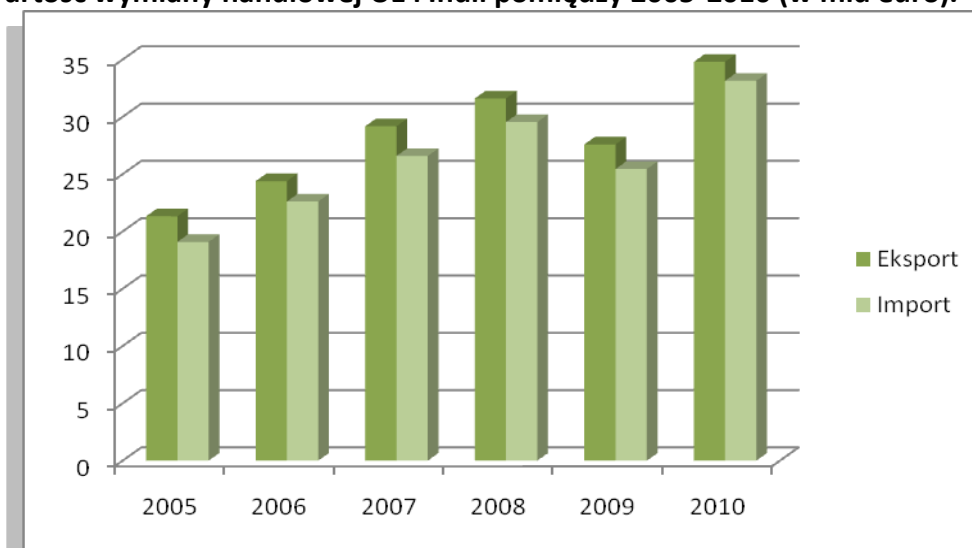
W 2010 r. do Indii trafiało 2,6% eksportu zewnętrznego UE, jednocześnie kraj ten był dla UE źródłem 2,2% importu. Dawało to Indiom 8 miejsce wśród najważniejszych rynków eksportowych Unii Europejskiej i 9 miejsce wśród rynków importowych (w 2009 r. była to odpowiednio 8 i 10 pozycja). Dla Indii Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym na świecie, jej pozycja ulega jednak w ciągu ostatnich 10 lat stopniowej erozji.

¹ Opracowano na podstawie danych Eurostat, materiałów Delegatury UE w New Delhi oraz informacji własnych placówki.

² Na przykład w drugiej poł. 2010 r. wizyty w Indiach złożyli następujący przywódcy: David Cameron, Barack Obama, Nicolas Sarkozy, Wen Jiabao i Dmitrij Miedwiediew. Sprawy gospodarcze były jednym z zasadniczych tematów podczas tych wizyt.

Wśród głównych towarów sprzedawanych w 2010 r. przez kraje UE do Indii znalazły się (w podziale na sekcje SITC): maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (40%) oraz towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca (30,8%). W unijnym imporcie dominowały różne wyroby przemysłowe (23%), towary przemysłowe sklasyfikowane wg surowca (21,6%) oraz maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (18,5%).

Tabl. Wartość wymiany handlowej UE i Indii pomiędzy 2005-2010 (w mld euro).



Źródło: Eurostat

Ze strony 27 państw UE w 2010 r. zdecydowanie najważniejszym eksporterem towarów do Indii były Niemcy (9,1 mld euro). Na kolejnych miejscach znalazły się: Belgia (6,8 mld euro) i Wielka Brytania (4,4 mld euro). W imporcie najważniejszą rolę odgrywały: Wielka Brytania (6 mld euro) i Niemcy (5,5 mld euro).

Pozycja UE w handlu z Indiami

Na przestrzeni ostatnich 10 lat doszło do pięciokrotnego wzrostu wielkości wymiany handlowej Indii, a skumulowana wartość zagranicznych inwestycji w tym kraju zwiększyła się dziesięciokrotnie. Oba tym trendom towarzyszyła stopniowa transformacja struktury geograficznej powiązań gospodarczych. Wielkość indyjskiego importu z Chin wzrosła od 1999 r. do 2010 r. o 20 razy, a z krajów Unii Europejskiej jedynie 3-krotnie. W tym okresie Chiny zwiększyły swój udział z 2,6% do 11,3% w 2010 r., stając się drugim najważniejszym dostawcą produktów na rynek Indii. Unia Europejska nadal zajmuje w tym względzie pierwsze miejsce, ale jej względna pozycja ulega systematycznemu osłabieniu. Udział UE w rynku indyjskim spadł z 23,2% w 1999 r. do 13,3% w 2010 r.

Z drugiej strony, ten proces nie powinien budzić aż takiego zdziwienia. Początkowa pozycja UE w Indiach była bowiem bardzo wysoka, a przez ostatnie kilkanaście lat zaszło szereg istotnych zmian w gospodarce światowej (wzrost znaczenia Chin oraz krajów eksporterów ropy). Dodatkowo handlowe otwarcie Indii spowodowało większe zbalansowanie geograficznej struktury wymiany towarowej.

Spadek udziałów państw UE wynika też ze zmiany jakie zaszły w strukturze importu Indii. W ciągu ostatnich lat import tego kraju wzrósł zwłaszcza w tych sektorach, w których europejscy eksporterzy nie są aż tak silni. W rezultacie w przypadku większości branż udział

Europy spadł. Tylko niektóre sektory (samochodowy, urządzenia elektroniczne) zwiększyły swoje względne znaczenie.

Mimo wszystko to osłabienie gospodarczej pozycji UE w Indiach (dodatkowo przyspieszone przez światowy kryzys finansowy) jest czymś wyjątkowym i istotnie odbiega od roli jaką ugrupowanie odgrywa w światowym handlu. Mimo dynamicznego wzrostu gospodarek wschodzących udział państw Europy (w przeciwieństwie do udziałów USA i Japonii) w światowym handlu nie zmienił się znacząco. Unia traci co prawda także znaczenie w obrotach towarowych z innymi państwami Azji, ale w żadnym przypadku proces ten nie jest tak dynamiczny, jak w wymianie z Indiami.

Co więcej, trend ten może jeszcze ulec intensyfikacji. Pomiędzy 2009 r. a 2010 r. udział UE w handlu z Indiami spadł aż o 1,2 pkt. proc. Z jednej strony przyczynia się do tego światowy kryzys finansowy, w przypadku którego to Indie i Chiny (a nie kraje wysokorozwinięte) są liderami odbudowy gospodarczej. Co więcej indyjskie elity polityczne czują, że Indie są zbyt uzależnione od kontaktów z Unią Europejską oraz USA, zwracając za mało uwagi na kraje oferujące lepsze perspektywy wzrostu (w Afryce, Ameryce Łacińskiej i Azji). Ta chęć dywersyfikacji wymiany handlowej znajduje też odzwierciedlenie w reorientacji priorytetów polityki handlowej Indii, czego egzemplifikacją jest zawarcie szeregu stref wolnego handlu z Japonią, Republiką Korei, Singapurem i Malezją oraz innymi państwami ASEAN.³

Negocjacje umowy o wolnym handlu

Decyzja o rozpoczęciu negocjacji umowy o wolnym handlu podjęta cztery lata temu była między innymi próbą zahamowania erozji pozycji UE w Indiach.

Rozmowy z indyjskimi parterami okazały się jednak trudniejsze i dłuższe niż początkowo zakładano. W rezultacie w 2010 r. KE postanowiła nadać rokowaniom nowy impuls, który doprowadziłby do szybkiego zawarcia umowy. W rezultacie doszło do znacznej intensyfikacji spotkań na wszystkich szczeblach, a według obecnego harmonogramu negocjacje mogłyby się zakończyć jeszcze w 2011 r. a do podpisania umowy dojść podczas zaplanowanego na drugą połowę roku 12-tego szczytu UE-Indie (w czasie polskiej prezydencji).

Ta umowa będzie największą i najbardziej znaczącą umową handlową podpisaną kiedykolwiek zarówno przez UE, jak i Indie. Jej wejście w życie bez wątpienia pomoże europejskim przedsiębiorcom w działalności na rynku indyjskim. Z drugiej strony przyniesie Indiom także istotne ułatwienia w dostępie do rynku wspólnoty europejskiej. Z perspektywy długoterminowej poza bezpośrednimi korzyściami będzie stanowić ważny impuls polityczny pozwalając na jakościową zmianę stosunków obu partnerów.

Pełne wdrożenie zapisów przyszłej umowy będzie jednak procesem czasochłonnym. Należy zakładać, że przy najbardziej optymistycznym scenariuszu rozwoju wydarzeń nie nastąpi to przed 2013 r., a w niektórych obszarach może być jeszcze bardziej rozciągnięte w czasie. Tym samym samo zawarcie porozumienia nie będzie wystarczającym instrumentem w obronie strategicznych interesów UE w Indiach, zwłaszcza w obliczu coraz aktywniejszej polityki innych krajów.

³ Zostało to potwierdzone m.in. w założeniach polityki handlowej Indii na lata 2009-2014.

Polsko-indyjska wymiana handlowa na tle współpracy Unii Europejskiej i Indii

W 2010 r. udział naszego kraju w unijnej sprzedaży do Indii wyniósł jedynie 0,73% (dla porównania udział Polski w całości wywozu UE wyniósł w 2010 r. 1,87%). Z eksportem wynoszącym 255,7 mln euro Polska była dopiero 14-tym największym dostawcą towarów do Indii (dla porównania wśród krajów UE jesteśmy 11-tym najważniejszym eksporterem). W 2010 r. większą niż Polska sprzedaż do Indii odnotowały m.in. Węgry, Dania i Czechy. Niepokojąca była też niewielka dynamika naszego eksportu. W stosunku do 2009 r. wywóz polskich towarów do Indii zwiększył się o 5,6%.

Polski import z Indii wyniósł w tym samym okresie 502,7 mln euro.⁴ Udział towarów kupionych przez nasz kraj w ogóle produktów zakupionych przez kraje UE z Indii wyniósł w 2010 r. 1,52% (udział Polski w całości pozaunijnego importu to 2,61%), co dało nam 11-te miejsce wśród najważniejszych partnerów Indii w tym obszarze (wśród państw członkowskich UE jesteśmy 7-ym najważniejszym odbiorcą towarów pochodzących spoza ugrupowania). Polski import z Indii wzrósł w ujęciu rocznym o 31,2%.

Dysproporcja w wysokości eksportu i importu powoduje istnienie znacznego ujemnego salda w obrotach handlowych Polski i Indii. W 2010 r. według danych Eurostat wyniosło ono 247 mln euro. W 2010 r. Polska była jednym z piętnastu krajów UE, które w obrotach handlowych z Indiami odnotowały deficyt. Co więcej, wśród tej piętnastki zanotowaliśmy jedną z największych dysproporcji pomiędzy wartością eksportu i importu.

Nieco bardziej optymistyczną perspektywę pozycji Polski przynosi analiza danych Eurostat opisujących wymianę handlową UE i Indii w pierwszym kwartale 2011 r. Pomiędzy styczniem a marcem br. eksport naszych towarów do Indii wzrósł bowiem o prawie 70%. W tym samym czasie import zwiększył się o 40%. Trudno jednak prognozować, czy ten pozytywny trend utrzyma się w dalszej części roku.

Opr. Wydział Ekonomiczny Ambasady RP w New Delhi

⁴ Na tym etapie warto podkreślić, że dane dot. importu produktów indyjskich do Polski kompilowane przez Eurostat znacząco odbiegają od danych GUS. Różnice przypisać należy tzw. „efektowi Rotterdamu”. Towary z Azji są bowiem najczęściej transportowane do Europy drogą morską i clone w portach przywozu, a następnie przewożone drogą lądową do kraju docelowego (np. Polski). Eurostat kompilując swoje statystyki wykorzystuje dane z deklaracji celnych (dane z wejścia towaru na obszar celny UE). Z kolei GUS klasyfikuje towary według pierwotnego kraju pochodzenia. Istnienie tych rozbieżności metodologicznych powoduje znaczne różnice w wartości polskiego importu z Indii. Według danych Eurostat w 2010 r. wyniósł on 502,7 mln euro, a GUS aż 737,7 mln euro. Dane dot. eksportu są zbieżne.