

**KAMIL MAJCHER**

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, Wydział Finansów i Zarządzania  
e-mail: kamilma@onet.pl; ORCID: 0000-0003-2403-5614

## Międzynarodowy handel towarami państw członkowskich Andyjskiego Wspólnego Rynku (*Comunidad Andina – CAN*) w latach 2007-2017\*

**Streszczenie.** Artykuł porusza tematykę kształtowania się międzynarodowej wymiany towarowej w ponadnarodowym i regionalnym ugrupowaniu o charakterze gospodarczym, jakim jest CAN. Empiryczna część tekstu traktuje o wielkości, dynamice oraz strukturze (asortymentowej i geograficznej) prowadzonej wymiany. Przeprowadzona analiza struktury zbiorowości przy zastosowaniu klasyfikacji SITC (*Standard International Trade Classification*) pozwala stwierdzić, że w okresie 2007-2017 eksport CAN w największym stopniu opierał się na sprzedaży produktów jednorodnych, takich jak paliwa mineralne, smary i produkty podobne. Z kolei głównym partnerem handlowym (zarówno w przypadku eksportu, jak i importu) niezmiennie pozostaje USA. Następuje jednak wzrost znaczenia Chin, ponadto istotną rolę w międzynarodowej wymianie towarowej CAN odgrywają także pozostałe kraje Ameryki Łacińskiej (m.in. Meksyk, Brazylia).

**Słowa kluczowe:** handel międzynarodowy, struktura towarowa, struktura geograficzna, CAN

### 1. Wprowadzenie

W Ameryce Południowej podobnie jak w pozostałych regionach globu coraz większego znaczenia nabiera współpraca w ramach organizacji ponadnarodowych. Jedną z tego typu organizacji w regionie jest CAN (Andyjski Wspólny Rynek, *Comunidad Andina*). Omawiane ugrupowanie o charakterze gospodarczo-politycznym powstało na mocy umowy podpisanej 26 maja 1969 r. w Kartagenie (Kolumbia). Obecnie CAN tworzą cztery państwa członkowskie: Kolumbia, Peru,

---

\* Artykuł został przygotowany na podstawie pracy magisterskiej autora pt. „Międzynarodowa wymiana handlowa jako czynnik rozwoju gospodarczego CAN” napisanej pod kierunkiem dr. Tomasza Rólczyńskiego.

Ekwador, Boliwia. Od 7 lipca 2005 r. zgodnie z decyzją organów CAN należą do niego także państwa stowarzyszone: Argentyna, Chile, Brazylia, Paragwaj, Urugwaj [Decyzja 2005]. Ponadto 22 sierpnia 2011 r. do omawianego ugrupowania dołączyła Hiszpania mająca status obserwatora [Decyzja 2011].

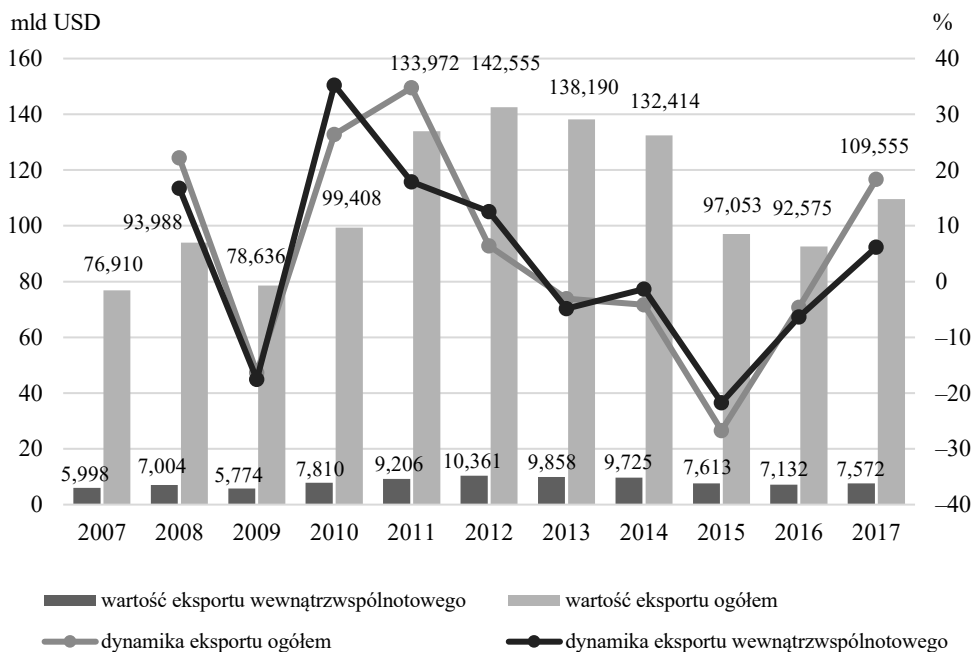
Głównym celem istnienia CAN jest zrównoważony rozwój gospodarczy i społeczny krajów członkowskich realizowany poprzez szeroko rozumianą współpracę i integrację. Ugrupowanie ukierunkowane jest na wzmocnienie subregionu poprzez zmniejszenie różnic rozwojowych i osiąganie lepszych wyników makroekonomicznych, a także wzmocnienie pozycji krajów andyjskich w gospodarce międzynarodowej. W tym celu CAN wykorzystuje takie środki, jak program liberalizacji wymiany handlowej służący pogłębianiu integracji także z innymi regionami i blokami gospodarczymi [Umowa z Kartageny 1969: art. 3]. W zakresie przepisów regulujących handel towarami można przywołać Umowę z Kartageny, ponadto decyzje wydawane przez organy CAN dotyczące konkurencji, ograniczeń, wymagań dotyczących pochodzenia towaru. Jednym z tego typu organów jest Sekretariat Generalny CAN, który w swoich działaniach ukierunkowany jest na to, aby handel towarami w ramach wspólnoty nie był naruszany przez jednostronne ograniczenia stosowane przez którykolwiek z krajów wspólnoty [Umowa z Kartageny 1969: art. 74].

Głównym celem opracowania jest określenie, jak kształtowała się międzynarodowa wymiana towarowa CAN w latach 2007-2017. CAN stanowi drugie co do wielkości tego rodzaju ugrupowanie gospodarcze (po grupie Mercosur) w Ameryce Południowej. Omówienie przedmiotowego zagadnienia na przykładzie danego ugrupowania międzynarodowego determinuje także fakt, że w polskiej literaturze ekonomicznej stosunkowo rzadko można spotkać badania o danej tematyce odnoszące się do ugrupowania CAN. W związku z tym zbadano rozmiary, strukturę, dynamikę oraz bilans obrotów towarowych CAN (tj. Peru, Kolumbii, Ekwadoru, Boliwii). Badanie przeprowadzono na podstawie materiału statystycznego pobranego z bazy danych World Trade Organization (WTO), La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

## **2. Intensywność i struktura międzynarodowej wymiany towarowej CAN**

Obroty towarowe CAN w latach 2007-2017 obejmują wymianę towarową prowadzoną w ramach współpracy pomiędzy krajami wspólnoty (wymiana wewnątrzspółnotowa) oraz zakup i sprzedaż dóbr na rynkach zewnętrznych (kraje nieczłonkowskie). Roczne wartości eksportu CAN i dynamikę zmian na przestrzeni badanych lat przedstawiono na wykresie 1.

Wykres 1. Wartość eksportu [mld USD] i dynamika zmian [%] dla CAN w latach 2007-2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Trade Organization Statistics*, [www.wto.org](http://www.wto.org) [dostęp: 3.10.2018].

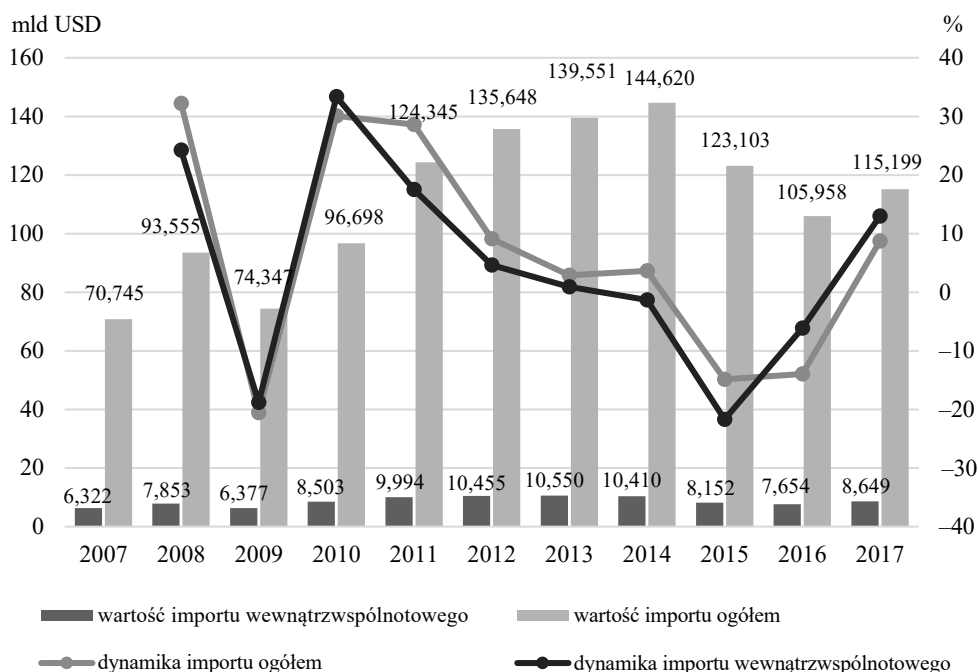
W latach 2009-2012 ugrupowanie generowało roczne przyrosty w wartości eksportu ogółem. Rekordową sprzedaż dóbr odnotowano w roku 2012 (142,555 mld USD), co oznacza ogólny przyrost wartości w liczbach bezwzględnych o 65,645 mld USD względem roku 2007. Z kolei najwyższy wzrost aktywności odnotowano w roku 2011 na poziomie 34,77% względem roku poprzedniego. Wzrost został jednak zahamowany i począwszy od roku 2013 do roku 2016 zauważa się znaczny spadek aktywności eksportu ogółem. Potwierdzają to wartości wskaźnika dynamiki zmian w szczególności dla roku 2015 (-26,70%). Rok 2017 cechuje się przyrostem wartości eksportu ogółem, który osiągnął ponad 100 mld USD. Dynamika zmian dla omawianego okresu jest czwartą co do wielkości na przestrzeni analizowanych lat (18,34%).

Handel wewnątrzspółnotowy również cechuje się przyrostami wartości eksportu o charakterze dodatnim i ujemnym. Największą aktywność odnotowano w roku 2010 na poziomie 35,26% oraz w latach 2011 (17,87%) i 2012 (12,55%). Następnie obserwuje się tendencję zniżkową aż do roku 2017. Eksport wewnątrz ugrupowania zwiększa swoją aktywność w okresach zwiększonej ekspansji

zagranicznej i podobnie w sytuacji przeciwnej, co potwierdzają zbliżone do siebie krzywe dynamiki.

W przypadku importu ogółem zauważa się, iż wartości w poszczególnych latach są zbliżone do wolumenu eksportu ogółem. Podobnie rysuje się także krzywa dynamiki zmian (zob. wykres 2). Najniższa wartość została odnotowana dla roku 2007 kiedy, to zaimportowano towary o łącznej wartości 70,745 mld USD. Natomiast wzmożony zakup dóbr nastąpił w roku 2014 na łączną wartość 144,620 mld USD po poprzedzających go czterech latach dynamicznego wzrostu.

**Wykres 2.** Wartość importu [mld USD] i dynamika zmian [%] dla CAN w latach 2007-2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Trade Organization Statistics*, [www.wto.org](http://www.wto.org) [dostęp: 3.10.2018].

W przypadku obrotów wewnętrznych ich najwyższą wartość ustalono na rok 2013 (10,550 mld USD), co stanowiło w owym czasie 7,56% importu ogółem CAN. Z kolei w roku 2014 zauważa się spadek aktywności (-1,33%) przy dodatniej dynamice zmian dla importu ogółem (3,63%). W roku 2015 w obu przypadkach zauważa się spadek aktywności. Jest on jednak bardziej zauważalny w imporcie wewnątrzspółnotowym (różnica 6,81 pkt proc.).

## 2.1. Struktura geograficzna eksportu i importu CAN

W roku 2007 największy wolumen eksportu na poziomie 22,6 mld USD CAN zrealizowało we współpracy z USA. Udział USA w eksporcie CAN można uznać za wysoki, mianowicie na poziomie blisko 30%. W kolejnych latach kraj ten wciąż stanowi głównego odbiorcę CAN, chociaż w roku 2017 zauważa się istotny spadek wartości eksportu i udziału w eksporcie ogółem. W badanym okresie następuje natomiast dynamiczny wzrost udziału Chin w eksporcie CAN o 8,5 pkt proc. Chiny, począwszy od roku 2010, zajmują drugą pozycję, zwiększając swój udział w strukturze eksportu. Warto pokreślić, że Chiny to kraj, który jest obecnie jednym z głównych światowych eksporterów, a także importerów. W roku 2017 chiński eksport oscylował na poziomie 2,26 bln USD [UNCTAD 2019].

**Tabela 1.** Struktura geograficzna eksportu CAN [mld USD i %] w latach 2007, 2010, 2013, 2017

CAN											
2007			2010			2013			2017		
Kraj	mld USD	%	Kraj	mld USD	%	Kraj	mld USD	%	Kraj	mld USD	%
US	22,6	29,5	US	30,0	30,0	US	38,9	28,1	US	24,6	22,6
VE	6,7	8,7	CN	7,9	7,9	CN	13,3	9,6	CN	14,8	13,6
CN	3,9	5,1	CH	5,0	4,9	BR	7,5	5,4	BR	4,5	4,2
CH	3,4	4,5	BR	4,4	4,5	CL	5,9	4,2	PA	4,5	4,1
BR	3,2	4,2	CA	4,0	4	ES	5,4	3,9	ES	3,6	3,3
JP	3,1	4,0	PA	3,4	3,4	PA	4,5	3,3	CL	3,4	3,1
Σ	42,9	56,0	Σ	54,7	54,7	Σ	75,5	54,5	Σ	55,4	50,9

Objaśnienia: BR – Brazylia; CA – Kanada; CH – Szwajcaria; CL – Chile; CN – Chiny; ES – Hiszpania; JP – Japonia; PA – Panama; US – Stany Zjednoczone; VE – Wenezuela.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *SIGCI*, [www.cepal.org](http://www.cepal.org) [dostęp: 15.01.2019].

Aktywną wymianę handlową kraje CAN prowadzą także z największym krajem Ameryki Południowej – Brazylią. Jako członek stowarzyszony w roku 2007 uplasowała się ona na piątej pozycji danego zestawienia, w kolejnych latach zwiększając wartość obrotów handlowych oraz udział w strukturze. W roku 2007 drugim kontrahentem CAN co do wielkości eksportu stała się Wenezuela, która jako kraj subregionu okazała się ważnym rynkiem zbytu dla krajów CAN. W tym czasie wartość eksportowanych towarów na rynek wenezuelski wynosiła 6,7 mld USD. W kolejnych latach wartość zdecydowanie spadła, co może być wynikiem wewnętrznych problemów w Wenezueli o charakterze społeczno-gospodarczym, w szczególności w roku 2017 (zob. tab. 1). Znaczący udział przywołanych krajów

w omawianej strukturze nie jest przypadkowy. Już w ostatnim kwartale 2004 r. współpraca handlowa CAN i Mercosur (obecne kraje stowarzyszone i Wenezuela) została zacieśniona. Głównym celem umowy zawartej 2 listopada 2004 r. było ustanowienie strefy wolnego handlu pomiędzy sygnatariuszami. Temu celowi służył program liberalizacji handlowej zakładający w dłuższej perspektywie zniesienie barier handlowych [ACE 2004]. Warto zaznaczyć pojawienie się w zestawieniu także kraju europejskiego, jakim jest Hiszpania, ponadto rosnący udział Panamy. W roku 2013 eksport CAN do sześciu głównych kontrahentów był zdecydowanie najwyższy, mianowicie na poziomie 75,5 mld USD, co stanowiło 54,5% eksportu ogółem CAN w tym czasie.

Struktura importu CAN, biorąc pod uwagę głównych partnerów handlowych (gospodarki narodowe), nie wykazuje istotnych zmian. USA, Chiny i Brazylia stanowią główne źródło dostaw z jednym wyjątkiem w roku 2013. Wówczas to Meksyk uplasował się na trzecim miejscu, spychając Brazylię na pozycję czwartą.

**Tabela 2.** Struktura geograficzna importu CAN [mld USD i %] w latach 2007, 2010, 2013, 2017

CAN											
2007			2010			2013			2017		
Kraj	mld USD	%	Kraj	mld USD	%	Kraj	mld USD	%	Kraj	mld USD	%
US	15,4	21,9	US	22,8	23,6	US	33,2	24	US	24,9	21,6
CN	7,2	10,2	CN	12,9	13,3	CN	24,5	17,8	CN	23,3	20,3
BR	5,7	8,1	BR	6,4	6,6	MX	8,8	6,3	BR	7,2	6,2
MX	4,3	6,1	MX	5,8	6,0	BR	7,4	5,4	MX	6,2	5,4
VE	3,0	4,2	AR	3,9	4,1	AR	4,7	3,4	DE	3,7	3,2
AR	2,9	4,1	JP	3,5	3,7	DE	4,5	3,3	AR	3,3	2,9
Σ	38,5	54,6	Σ	55,3	57,3	Σ	83,1	60,2	Σ	68,6	59,6

Objaśnienia: AR – Argentyna; MX – Meksyk.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *SIGCI*, [www.cepal.org](http://www.cepal.org) [dostęp: 15.01.2019].

Analizując wielkość importu oraz udział procentowy, zauważa się istotne przemiany. Wartość importowanych produktów z USA do CAN systematycznie rosła, osiągając poziom 33,2 mld USD w roku 2013, co oznacza wzrost względem roku 2007 o 17,8 mld USD. Jednocześnie obserwowano wzrost wartości importu z Chin o 17,3 mld USD w tym samym okresie. W roku 2017 udział USA w całkowitym imporcie CAN zmalał o 0,3 pkt proc. względem roku 2007, natomiast udział Chin wzrósł o 10,1 pkt proc. Ponadto aktywną wymianę CAN prowadzi z Argentyną, a więc krajem ościennym oraz Niemcami. Tym samym zauważa się istotny udział krajów stowarzyszonych w strukturze importu CAN. Decyzja z dnia 5 lutego 2010 r. wydana przez Komisję Wspólnoty Andyjskiej pozwala

na aktywniejszą wielowymiarową współpracę również w odniesieniu do handlu. Kraje stowarzyszone i CAN mają możliwość utworzenia wspólnej komisji odpowiedzialnej za ocenę dotychczasowych stosunków oraz sformułowanie zaleceń dotyczących ich pogłębienia [Decyzja 2010]. Warto zaznaczyć, że w roku 2013 wymiana handlowa prowadzona z sześcioma głównymi partnerami handlowymi stanowiła 60,2% wartości importu ogółem w tym czasie. Szczegóły przedstawia tabela 2.

## 2.2. Struktura towarowa CAN

Biorąc pod uwagę strukturę eksportu ze względu na segmentację towarową w latach 2007-2017, zauważa się wysoki udział procentowy trzeciej grupy towarowej, tj. paliw mineralnych, smarów i materiałów podobnych w ogólnym eksporcie CAN, które są istotnym produktem podlegającym sprzedaży. W roku 2013 partnerzy handlowi krajów CAN dokonali zakupu paliw mineralnych, smarów i materiałów podobnych, które stanowiły 47,09% eksportu dóbr ogółem. W roku 2017 sprzedaż samych kolumbijskich paliw mineralnych ustalono na 20,59 mld USD, w tym węgla o łącznej wartości 7,39 mld USD. O rozwiniętym sektorze naftowym w tym kraju świadczy fakt, że rodzime przedsiębiorstwo z branży rafinerijnej i petrochemicznej Ecopetrol S.A. zajmowało w 2013 r. czwartą pozycję wśród największych firm Ameryki Łacińskiej z przychodami na poziomie 32,50 mld USD, a peruwiańskie Pluspetrol Peru Corporation działające również w sektorze naftowym pozycję pięćdziesiątą z przychodami w wysokości 1,70 mld USD [Americaeconomia 2014]. Również w Boliwii na pozycji lidera wśród największych przedsiębiorstw w kraju znajdują się przedsiębiorstwa z sektora przemysłu naftowego, mianowicie Yacimientos Petroliferos Fiscales Bolivianos oraz YPFB Refinación S.A. [Minerasancristobal 2018].

Strukturę eksportu przedstawiono w tabeli 3. Z zamieszczonych w niej danych wynika, że istotny odsetek dóbr eksportowanych przez CAN stanowią także pozostałe surowce naturalne (inne niż paliwa). Omawiane dobra klasyfikowane jako segment drugi stanowią znaczną część dóbr eksportowych w badanym okresie. Najwyższy udział procentowy przypada na rok 2017 (20,91%). Peru jest czołowym eksporterem (z grupy CAN) surowca naturalnego w postaci miedzi o łącznej wartości 13,84 mld USD w roku 2017. Warto podkreślić, że jedno z największych krajowych przedsiębiorstw trudniących się wydobywaniem głównie miedzi, ale także molibdenu, srebra i ołowiu, mianowicie Minería Antamina zajmowała w 2013 r. pozycję dwudziestą siódmą wśród największych koncernów Ameryki Łacińskiej z przychodami na poziomie 3,39 mld USD. Z kolei na pozycji trzydziestej siódmej uplasowała się firma Southern Peru Copper Corporation (2,62 mld USD) [Americaeconomia 2014].



**Tabela 3.** Struktura eksportu CAN [%] według segmentów towarowych SITC w latach 2007-2017

SITC	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
0	15,33	15,29	18,06	15,12	14,38	13,15	14,15	16,84	21,77	23,43	21,37
1	0,21	0,19	0,29	0,24	0,19	0,23	0,29	0,26	0,32	0,33	0,26
2	16,86	14,15	14,00	15,38	14,30	13,76	13,05	12,88	16,22	19,59	20,91
3	31,03	37,23	33,95	38,56	43,38	45,23	47,09	45,74	33,06	27,08	30,71
4	1,12	1,43	1,17	0,94	1,03	1,15	0,97	1,13	1,39	1,44	1,34
5	4,52	4,32	4,64	4,28	3,78	3,78	3,89	4,03	5,16	4,95	4,12
6	14,46	12,19	10,21	9,88	8,18	7,35	7,51	7,35	7,98	7,79	7,28
7	3,60	2,87	2,70	2,13	1,98	2,19	1,96	1,81	2,32	2,38	2,06
8	6,09	5,10	4,18	3,47	2,91	2,87	2,75	2,62	3,10	2,99	2,69
9	6,78	7,23	10,79	10,00	9,88	10,28	8,35	7,36	8,70	10,02	9,26
10	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Objaśnienia: 0 – żywność i żywe zwierzęta; 1 – napoje i tytoń; 2 – surowce (z wyłączeniem paliw mineralnych); 3 – paliwa mineralne, smary i podobne materiały; 4 – oleje i tłuszcze; 5 – chemikalia i produkty podobne; 6 – artykuły przemysłowe; 7 – maszyny i sprzęt transportowy; 8 – inne wyroby przemysłowe; 9 – pozostałe towary niesklasyfikowane; 10 – razem.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *SIGCI*, [www.cepal.org](http://www.cepal.org) [dostęp: 15.01.2019]; *World Trade Organization Statistics*, [www.wto.org](http://www.wto.org) [dostęp: 3.10.2018].

Udział żywności i żywych zwierząt w strukturze eksportu CAN wzrósł w roku 2017 o 6,04 pkt proc. w stosunku do roku 2007, chociaż najwyższy udział segmentu zerowego w strukturze przypada na rok 2016 (23,43%). W roku 2017 kraje CAN eksportowały m.in. owoce i orzechy o łącznej wartości 6,80 mld USD (wzrost o 196% względem roku 2007). Sam eksport ekwadorskich bananów oszacowano na 3,03 mld USD, co stanowi w owym czasie 15,70% wartości eksportu tego kraju. Największe przedsiębiorstwa z tej branży na rynku ekwadorskim w roku 2017 to UBESA (przychody 289,11 mln USD), Reybanpac C.A. (przychody 268,14 mln USD) [Ekosnegocios 2018]. Dla gospodarki omawianego kraju duże znaczenie ma także rybołówstwo. Eksport ryb i pozostałych zwierząt pochodzenia morskiego z tego kraju stanowi 81,87% (4,47 mld USD) CAN ogółem. Dominującym przedsiębiorstwem na rynku ekwadorskim z tej branży jest firma OMASA SA (przychody 364,39 mln USD). W niniejszym segmencie swój wysoki udział ma także kawa, której sprzedaż przez CAN w 2017 r. ustalono na 3,48 mld USD. Uprawę kawowca spopularyzowano głównie w Kolumbii, skąd pochodzi 75% wspólnotowej produkcji (2,60 mld USD w 2017 r.). Czołowi plantatorzy i eksporterzy kawy w Kolumbii to Gomez Mora S.A., Teresita Exportadores de Cafe S.A., Compania Nacional de Cafe S.A. [Lanotaeconomia 2018]. Z kolei Boliwia jest największym producentem soi (w formie przetworzonej) w CAN. Wspomniana produkcja, choć niska na pozio-



mie 0,35 mld USD, stanowi 99,98% produkcji CAN. Industrias de Aceite S.A., przedsiębiorstwo produkujące olej sojowy, olej słonecznikowy (segment czwarty) oraz inne produkty spożywcze (segment zerowy), uplasowało się w roku 2017 na szesnastej pozycji wśród największych przedsiębiorstw w Boliwii. Znacznie wyżej, na pozycji szóstej, znalazło się przedsiębiorstwo Cerveceria Boliviana Nacional S.A. specjalizujące się w produkcji napojów zarówno alkoholowych, jak i bezalkoholowych (segment pierwszy).

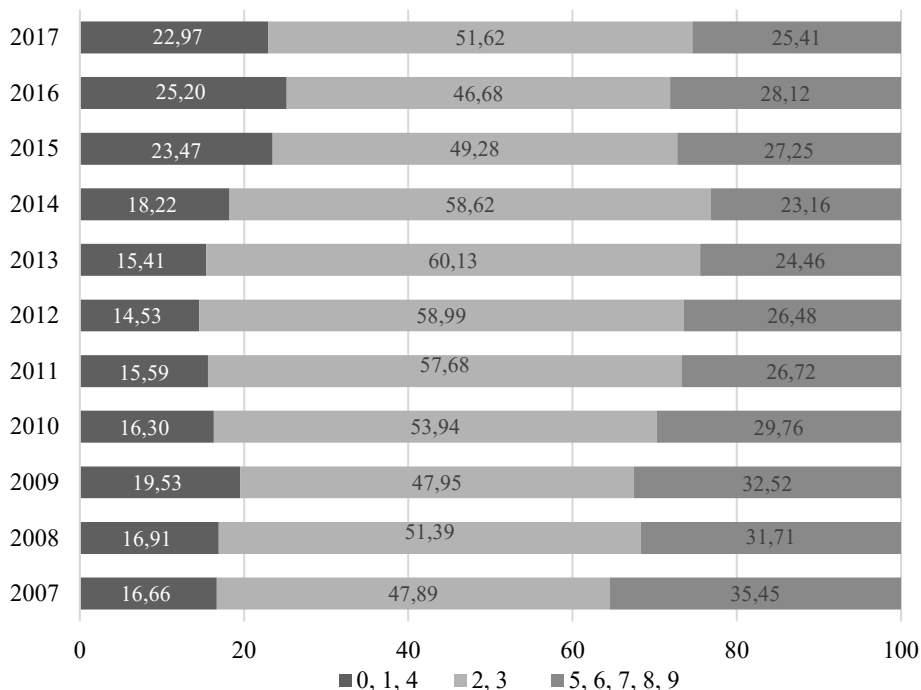
Istotny udział w strukturze eksportu CAN ma także segment szósty (artykuły przemysłowe). Kraje andyjskie obfitują w rudy metali klasyfikowanych w niniejszej sekcji towarowej. W roku 2017 Peru wraz z Boliwią eksportowali m.in. cynk o łącznej wartości 3,74 mld USD, Boliwia ponadto srebro o wartości 0,64 mld USD. Warto zaznaczyć, że takie przedsiębiorstwa jak Minsur S.A. (wydobycie m.in. cyny), Volcan (wydobycie głównie cynku i ołowiu w regionie Sierra) oraz UNASEM (produkcja cementu) są obecnie jednymi z największych firm na rynku peruwiańskim [BVL 2018]. Z kolei na rynku kolumbijskim przedsiębiorstwo Cementos Argos S.A. zajmuje dziesiątą pozycję w zestawieniu, biorąc pod uwagę kapitalizację giełdową [BVC 2019]. Ponadto Kolumbia w roku 2017 eksportowała kamienie szlachetne (szmaragdy) o wartości 0,15 mld USD pozyskiwane w gminach Gachala (osiem kopalni) i Muzo (dziewięć kopalni) [Fortaleché i in. 2017]. Zauważa się także wzrost udziału w strukturze eksportu CAN segmentu dziewiątego (pozostałe towary niesklasyfikowane), mianowicie o 2,48 pkt proc. w roku 2017 względem roku 2007. Istotną rolę w omawianej sekcji odgrywa złoto (do celów niepieniężnych), które Peru eksportowało w roku 2017 na łączną wartość 7,97 mld USD, lecz także Kolumbia (1,74 mld USD), Boliwia (1,04 mld USD) i Ekwador (0,17 mld USD).

Przy wykorzystaniu danych z tabeli 3 ustalono trzy główne grupy dóbr handlowych podlegających transakcji sprzedaży. Według wykresu 3 w okresie poddanym badaniu (2007-2017) produkty przemysłu wydobywczego są dominującą pozycją w stosunku do reszty towarów.

Trend wzrostowy zauważa się w latach 2010-2013, kiedy udział tych produktów stanowił ponad 50% ogólnego eksportu ugrupowania (60,13% w roku 2013). W tym czasie udziały produktów przemysłu spożywczego i przetwórczego zanotowały trend spadkowy. Rok 2015 okazuje się okresem większych przemian, gdy udział surowców mineralnych w strukturze asortymentowej eksportu CAN istotnie spada, co jednocześnie oznacza niewielki wzrost udziału pozostałych dwóch grup towarowych.

Warto podkreślić, że w roku 2015 nastąpiły silne spadki cen ropy naftowej na rynkach światowych, co w sposób oczywisty pomniejszyło zyski ze sprzedaży wspomnianej kopaliny. W roku 2012 cena za baryłkę ropy oscylowała średnio w granicach 109,07 USD (Benchmark Dubaj), 111,62 USD

**Wykres 3.** Przemiany [%] w strukturze asortymentowej eksportu CAN według trzech podstawowych grup dóbr handlowych w latach 2007-2017



Objaśnienia: 0, 1, 4 – produkty przemysłu spożywczego; 2, 3 – produkty przemysłu wydobywczego; 5, 6, 7, 8, 9 – produkty przemysłu przetwórczego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 3.

(Benchmark Brent), natomiast w roku 2015 za baryłkę rynek oferował 50,94 USD (Benchmark Dubaj) oraz 52,41 USD (Benchmark Brent) [OPEC 2014, 2016]. Dekoniunktura na rynku ropy naftowej wpłynęła na pogorszenie wyników finansowych m.in. Ecopetrol S.A. (sektor petrochemiczny i rafinerijny), który w roku 2015 wygenerował przychód ze sprzedaży na poziomie 19 mld USD. Widać więc istotne pomniejszenie wielkości w stosunku do roku 2012 [Ecopetrol Financials 2019].

Biorąc pod uwagę strukturę importu ze względu na segmentację towarową w latach 2007-2017, zauważa się wysoki udział procentowy siódmej grupy towarowej w ogólnym imporcie CAN. Maszyny i sprzęt transportowy to dominujące dobra kupowane przez kraje CAN na rynkach międzynarodowych. Strukturę importu przedstawia tabela 4.

Według danych zawartych w tabeli 4 udział procentowy maszyn i sprzętu transportowego na przestrzeni analizowanych lat nie spada poniżej 30%

**Tabela 4.** Struktura importu CAN [%] według segmentów towarowych SITC w latach 2007-2017

SITC	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
0	7,77	8,02	8,53	7,80	7,80	7,94	7,71	7,78	8,32	9,73	9,60
1	0,44	0,36	0,37	0,33	0,30	0,37	0,38	0,38	0,51	0,69	0,67
2	2,12	2,11	1,97	2,11	1,98	1,68	1,66	1,77	1,69	1,75	1,84
3	11,20	12,29	10,10	11,81	13,26	14,12	15,02	15,03	11,75	10,81	12,00
4	0,88	1,12	0,96	1,06	1,11	0,98	0,87	0,82	0,83	1,03	1,03
5	16,56	16,18	16,86	16,32	15,64	15,49	15,58	15,50	16,94	17,82	17,40
6	16,32	16,53	15,10	15,41	15,29	14,94	14,27	14,42	14,90	14,94	14,40
7	36,07	35,97	38,04	37,16	36,64	36,02	35,73	35,33	35,79	33,90	34,07
8	6,92	6,81	7,32	7,26	7,39	7,86	8,11	8,23	8,57	8,62	8,45
9	1,72	0,61	0,75	0,74	0,59	0,60	0,67	0,74	0,70	0,71	0,54
10	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

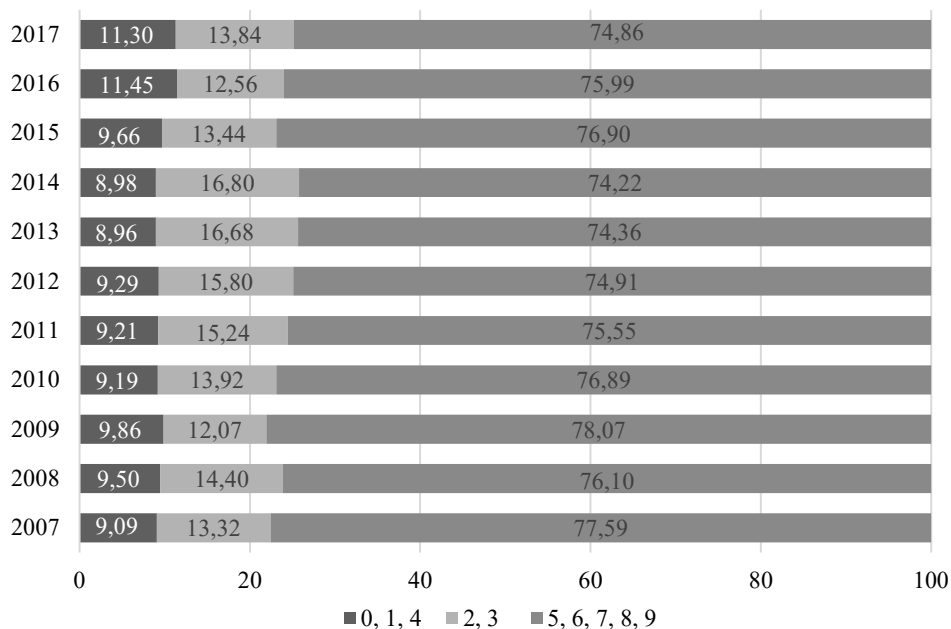
Objaśnienia: 0 – żywność i żywe zwierzęta; 1 – napoje i tytoń; 2 – surowce (z wyłączeniem paliw mineralnych); 3 – paliwa mineralne, smary i podobne materiały; 4 – oleje i tłuszcze; 5 – chemikalia i produkty podobne; 6 – artykuły przemysłowe; 7 – maszyny i sprzęt transportowy; 8 – inne wyroby przemysłowe; 9 – pozostałe towary niesklasyfikowane; 10 – razem.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *SIGCI*, [www.cepal.org](http://www.cepal.org) [dostęp: 15.01.2019]; *World Trade Organization Statistics*, [www.wto.org](http://www.wto.org) [dostęp: 3.10.2018].

importu ogółem. Najwyższy odnotowano w roku 2009 (38,04%), natomiast najniższy w roku 2016 (33,90%). Ogólnie udział procentowy segmentu siódmego zmalał o 2 pkt proc. Zbliżone udziały procentowe w strukturze importu CAN mają segmenty piąty i szósty. W roku 2007 różnica stanowiła zaledwie 0,24 pkt proc. Chemikalia oraz produkty podobne największy udział miały w latach końcowych, w szczególności w roku 2016 (17,82%), natomiast najmniejszy w roku 2012 (15,49%). Z kolei artykuły przemysłowe w roku 2007 ustalono na poziomie 16,32%, zaś w roku 2017 – 14,40% (spadek udziału o 1,92 pkt proc.). Swój istotny udział zaznaczają ponadto segment trzeci i zerowy. Paliwa mineralne, smary i produkty podobne stanowiły w roku 2013 rekordowe 15,02% importu. Z kolei żywność i żywe zwierzęta to w 2017 r. 9,60% struktury importu, co oznacza wzrost o 1,83 pkt proc. w badanym okresie. W najmniejszym stopniu CAN importuje tytoń i napoje, które wynoszą niespełna 1% importu ogółem.

Analiza struktury asortymentowej importu CAN według trzech podstawowych grup dóbr handlowych, takich jak produkty przemysłu spożywczego, wydobywczego i przetwórczego, którą przedstawiono na wykresie 4, pokazuje zachodzące przemiany.

**Wykres 4.** Przemiany [%] w strukturze asortymentowej importu CAN według trzech podstawowych grup dóbr handlowych w latach 2007-2017



Objaśnienia: 0, 1, 4 – produkty przemysłu spożywczego; 2, 3 – produkty przemysłu wydobywczego; 5, 6, 7, 8, 9 – produkty przemysłu przetwórczego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 4.

Jak wynika z wykresu 4, produkty przemysłu przetwórczego w badanym okresie stanowią ponad 70% struktury importu CAN. Wyjątkowo wysoki udział omawianych dóbr przypada na rok 2009 (78,07%). Produkty przemysłu wydobywczego na przestrzeni badanych lat oscylują w granicach 12,07%-16,80%. Natomiast w przypadku produktów przemysłu spożywczego zauważa się tendencję zwyżkową w latach 2014-2016. A więc wzrost udziału o 2,47 pkt proc. w stosunku do roku 2014.

### 3. Bilans handlowy CAN

Bilans handlowy jest to zestawienie wpływów i wydatków dewizowych z tytułu eksportu i importu dóbr i usług. W zestawieniu tym różnica między wartością eksportu a importu może być dodatnia, wówczas mówimy o nadwyżce bilansu handlowego. Jeśli różnica jest ujemna, to mówimy o deficycie bilansu handlowego. Gdy saldo bilansu handlowego wynosi zero, wtedy jest on zrównoważony,

tn. że wpływy z eksportu towarów pokrywają wydatki na zakup dóbr importowanych o przeznaczeniu produkcyjnym i konsumpcyjnym [Nasiłowski 2006: 350]. W dużej mierze uzyskany wynik zależy od obrotów towarowych. Tabela 5 prezentuje międzynarodowe obroty towarowe CAN i ich salda. W latach 2007-2017 zauważa się istotne zróżnicowanie w wartościach bezwzględnych poszczególnych pozycji dla omawianych państw.

**Tabela 5.** Międzynarodowe obroty towarowe [mld USD] czterech państw członkowskich CAN w latach 2007-2017

Pozycja	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Peru										
Saldo obrotów towarowych	7,72	1,07	5,15	5,77	8,63	4,87	-0,81	-2,82	-3,52	0,75	5,06
Eksport	28,09	31,02	26,96	35,80	46,38	47,41	42,86	39,53	34,41	37,02	44,92
Import	20,37	29,95	21,81	30,03	37,75	42,54	43,67	42,35	37,93	36,27	39,86
	Kolumbia										
Saldo obrotów towarowych	-2,91	-2,04	-0,05	-0,78	2,69	1,08	-0,58	-9,17	-18,05	-13,13	-8,28
Eksport	29,99	37,63	32,85	39,71	56,92	60,13	58,82	54,86	36,01	31,76	37,80
Import	32,90	39,67	32,90	40,49	54,23	59,05	59,40	64,03	54,06	44,89	46,08
	Ekwador										
Saldo obrotów towarowych	0,43	-0,03	-1,23	-3,10	-2,12	-1,71	-2,30	-2,01	-3,19	0,48	-0,89
Eksport	14,32	18,82	13,86	17,49	22,32	23,77	24,85	25,72	18,33	16,80	19,12
Import	13,89	18,85	15,09	20,59	24,44	25,48	27,15	27,73	21,52	16,32	20,01
	Boliwia										
Saldo obrotów towarowych	0,91	1,45	0,41	0,81	0,43	2,67	2,32	1,78	-1,30	-1,48	-1,55
Eksport	4,50	6,53	4,96	6,40	8,36	11,25	11,66	12,30	8,30	7,00	7,71
Import	3,59	5,08	4,55	5,59	7,93	8,58	9,34	10,52	9,60	8,48	9,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Trade Organization Statistics*, [www.wto.org](http://www.wto.org) [dostęp: 3.10.2018]; *Banco Central de Bolivia*, [www.bcb.gob.bo](http://www.bcb.gob.bo) [dostęp: 6.02.2019]; *Banco Central del Ecuador*, [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec) [dostęp: 6.02.2019]; *Banco Central de Reserva del Peru*, [www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe) [dostęp: 6.02.2019]; *Banco de la República Colombia*, [www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co) [dostęp: 2.06.2019].

W przypadku Peru przez osiem lat udało się wygenerować nadwyżkę w bilansie obrotów towarowych. Najwyższa wartość na poziomie 8,63 mld USD przypada na 2011 r. Dodatkowo saldo bilansu obrotów towarowych w 2017 r. było niższe od wygenerowanego w 2007 r. o 2,66 mld USD (34,46%). Z kolei najwyższy deficyt obrotów towarowych na poziomie -3,52 mld USD przypada na 2015 r.

Wymiana towarowa Kolumbii w większości przypadków charakteryzuje się nadwyżką importu w stosunku do eksportu. Szczególnie wysoki deficyt zauważa się w latach 2014–2016 mianowicie na poziomie –9,17 mld USD, –18,05 mld USD, –13,13 mld USD. W roku 2017 następuje dosyć istotny spadek omawianej wielkości zwłaszcza w odniesieniu do roku 2015 (45,87%). Jednak ujemne saldo bilansu obrotów towarowych w roku 2017 w stosunku do roku 2007 jest wyższe o 5,37 mld USD (184,54%).

Ekwador w dwóch latach generuje dodatnie saldo obrotów towarowych, mianowicie w roku 2007 (0,43 mld USD) i 2016 (0,48 mld USD). W pozostałych latach wartość importu towarów jest większa od wielkości eksportu, czego wynikiem są deficyty bilansu obrotów towarowych, w szczególności w roku 2010 (–3,10 mld USD) i 2015 (–3,19 mld USD).

Boliwia w latach 2007–2014 więcej eksportowała krajowych dóbr aniżeli importowała, czego wynikiem są dodatnie salda obrotów towarowych. Najwyższą nadwyżkę odnotowano w 2012 r. na poziomie 2,67 mld USD. Z kolei w latach 2015–2017 kraj ten generuje deficyty, które charakteryzują się tendencją zwyżkową. Warto podkreślić, że wartość boliwijskiego eksportu dóbr wzrosła w okresie 2007–2017 o 71,33%, natomiast wartość importu o 157,94%.

#### 4. Podsumowanie

Przeprowadzone badanie międzynarodowej wymiany towarowej CAN w latach 2007–2017 pozwala na sformułowanie kilku spostrzeżeń. Nastąpił wzrost eksportu w roku 2017 w stosunku do roku 2007 o 42,46%, podobnie importu o 62,84%. Świadczy to o dynamicznym rozwoju transgranicznej wymiany towarowej prowadzonej przez CAN z krajami zewnętrznymi. Warto jednak zaznaczyć, że w roku 2009 widoczny jest możliwy negatywny wpływ globalnego kryzysu finansowego na prowadzoną wymianę towarową CAN, co przejawia się wyjątkowo niekorzystnymi wynikami handlowymi.

Z kolei głównym partnerem handlowym (zarówno w przypadku eksportu, jak i importu) CAN jest USA. Jednak w roku 2017 zachodzi pomniejszenie wielkości obrotów i udziału procentowego USA na rzecz Chin. Zachodzące przemiany w strukturze geograficznej mogą świadczyć o pogłębianiu współpracy z innymi krajami, tym samym aktywniejszym uczestnictwie w procesach globalizacyjnych. Jak wiadomo, globalizacja przejawia się poprzez oddziaływanie na wszelkie elementy życia gospodarczego, także wymianę towarową.

Przemiany w strukturze asortymentowej CAN następują, choć produkty przemysłu wydobywczego, tj. segment drugi (surowce z wyłączeniem paliw mineralnych) i segment trzeci (paliwa mineralne, smary i materiały podobne)

w badanym okresie stanowią zdecydowanie dominującą pozycję w strukturze eksportu. Oscylując w granicach 50% wartości eksportu CAN, pozwalają na wysunięcie wniosków co do surowcowego charakteru tych gospodarek narodowych. Z pewnością zbyt wysoki udział w eksporcie produktów przemysłu wydobywczego uwrażliwia gospodarki CAN na zachodzące zmiany ceny surowca na rynkach globalnych. Z kolei w przypadku importu ponad 70% jego struktury stanowią produkty przemysłu przetwórczego, w tym głównie segment siódmy (maszyny i sprzęt transportowy).

## Literatura

- ACE 2004 – Acuerdo de Complementacion Economica 59 el 02 de noviembre 2004, [www.intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi671.pdf](http://www.intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi671.pdf) [dostęp: 17.10.2019].
- Americaeconomia, 2014, *Las 100 mayores exportadoras*, [www.rankings.americaeconomia.com](http://www.rankings.americaeconomia.com) [dostęp: 10.04.2019].
- Banco Central de Bolivia, 2019, [www.bcb.gob.bo](http://www.bcb.gob.bo) [dostęp: 10.01.2019].
- Banco Central del Ecuador, 2019, [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec) [dostęp: 10.01.2019].
- Banco Central de Reserva del Peru, 2019, [www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe) [dostęp: 10.01.2019].
- Banco de la Republica Colombia, 2019, [www.banrep.gov.co](http://www.banrep.gov.co) [dostęp: 10.01.2019].
- BVC, 2019, *Ranking por Capitalizacion Bursatil*, [www.bvc.com.co](http://www.bvc.com.co) [dostęp: 10.03.2019].
- BVL, 2018, *Bolsa de Valores de Lima. Ranking de empresas segun actividad*, [www.bvl.com.pe](http://www.bvl.com.pe) [dostęp: 10.03.2019].
- CEPAL, 2019, *SIGCI*, [www.cepal.org](http://www.cepal.org) [dostęp: 10.12.2019].
- Decyzja 2005 – Decision 613 el 07 de julio 2005, [www.comunidadandina.org/Documentos](http://www.comunidadandina.org/Documentos) [dostęp: 17.10.2019].
- Decyzja 2010 – Decision 732 el 05 de febrero 2010, [www.comunidadandina.org/Documentos](http://www.comunidadandina.org/Documentos) [dostęp: 17.10.2019].
- Decyzja 2011 – Decision 761 el 22 de agosto 2011, [www.comunidadandina.org/Documentos](http://www.comunidadandina.org/Documentos) [dostęp: 17.10.2019].
- Ecopetrol Financials, 2019, [www.money.cnn.com](http://www.money.cnn.com) [dostęp: 10.04.2019].
- Ekosnegocios, 2018, *Guia de negocios*, [www.ekosnegocios.com](http://www.ekosnegocios.com) [dostęp: 10.04.2019].
- Fortaleché D., Lucas A., Muyal J., Hsu T., Padua P., 2017, Colombian Emerald Industry: Winds of Change, *Gems and Gemology*, nr 53(3), [www.gia.edu](http://www.gia.edu) [dostęp: 14.04.2019].
- IMF, 2018, *IMF DataMapper*, [www.imf.org](http://www.imf.org) [dostęp: 18.12.2018].
- Lanotaeconomia, 2018, *Las 10 empresas del sector cafetero mas rentables en Colombia*, [www.lanotaeconomia.com](http://www.lanotaeconomia.com) [dostęp: 10.04.2019].
- Minerasancristobal, 2018, *Ranking 2017. Las 250 Empresas Grandes de Bolivia*, [www.minerasancristobal.com](http://www.minerasancristobal.com) [dostęp: 10.04.2019].
- Nasiłowski M., 2006, *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Warszawa: Key Text.
- OPEC, 2014, *Annual Report 2013*, [www.opec.org](http://www.opec.org) [dostęp: 10.04.2019].
- OPEC, 2016, *Annual Report 2015*, [www.opec.org](http://www.opec.org) [dostęp: 1.01.2019].
- Umowa z Kartageny – Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969, [www.idatd.cepal.org/Normativas/CAN/Espanol/Acuerdo\\_de\\_Cartagena.pdf](http://www.idatd.cepal.org/Normativas/CAN/Espanol/Acuerdo_de_Cartagena.pdf) [dostęp: 10.10.2019].
- UNCTAD, 2019 – *UNCTADSTAT Data Center*, [www.unctad.unctadstat.unctad.org](http://www.unctad.unctadstat.unctad.org) [dostęp: 10.01.2019].
- WTO, 2018, *World Trade Organization Statistics*, [www.wto.org](http://www.wto.org) [dostęp: 10.10.2018].



## **International trade in goods among the member countries of the Andean Community in the years 2007-2017**

**Abstract.** The main aim of this article is to examine international trade in goods in the Andean Community in the period 2007-2017. In the empirical part, the author describes the size, dynamics and structure (product range and geographical scope) of this sector. According to the structural analysis based on the SITC classification, between 2007 and 2017, CAN exports were dominated by the sale of homogeneous products, such as mineral fuels, lubricants and related goods. While the USA has been the most important trading partner of the CAN group (for export and import trade), one can observe the growing role of China and other Latin American countries (e.g. Mexico and Brazil).

**Keywords:** international trade, trade structure, geographical structure, CAN