

KRAKOWSKA SZKOŁA WYŻSZA
im. ANDRZEJA FRYCZA MODRZEWSKIEGO

Ewa Szymanik

**KONKURENCYJNOŚĆ
EKSPORTU**
na przykładzie wymiany Polski
z krajami Unii Europejskiej

KRAKÓW 2004



Rada Wydawnicza:
Klemens Budzowski, Andrzej Kapiszewski,
Jacek Majchrowski, Zbigniew Maciąg

Recenzja:
Prof. dr hab. Stanisław Miklaszewski

Opieka wydawnicza:
Halina Baszak Jaroń

Adiustacja i korekta:
Anna Nowak

Copyright© by Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o., Oficyna
Wydawnicza AFM, Kraków 2004

ISBN 83-89823-25-X

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie, ani też rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela praw autorskich

Na zlecenie:
Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
www.ksw.edu.pl

Wydawca:
Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o., Oficyna Wydawnicza AFM,
Kraków 2004

Łamanie:
Meles

Druk i oprawa:
Cenzus

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	7
ROZDZIAŁ 1. TEORETYCZNE PODSTAWY KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI	9
1.1. Główne pojęcia	9
1.2. Czynniki określające konkurencyjność i ich wpływ na rozwój wymiany handlowej	20
1.2.1. Pozycja konkurencyjna	23
1.2.2. Zdolność konkurencyjna	25
1.3. Mierniki konkurencyjności	37
1.3.1. Zmiany pozycji konkurencyjnej gospodarki	38
1.3.2. Zmiany zdolności konkurencyjnej	55
ROZDZIAŁ 2. EWOLUCJA STOSUNKÓW MIĘDZY POLSKĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ	61
2.1. Współpraca polityczna	61
2.1.1. Układ Europejski i jego konsekwencje	62
2.1.1.1. Ocena skutków Układu	65
2.1.2. Współpraca Polski z Unią Europejską	71
2.1.2.1. Negocjacje w sprawie przystąpienia	72
2.2. Stosunki gospodarcze między Polską a Unią Europejską	73
2.2.1. Przepływy kapitałowe	82
2.2.1.1. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich	82
2.2.1.2. Rola korporacji transnarodowych	93
ROZDZIAŁ 3. WYMIANA HANDLOWA ARTYKUŁAMI PRZEMYSŁOWYMI MIĘDZY POLSKĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ	97
3.1. Struktura wymiany	97
3.2. Przemiany w handlu	128
3.3. Realizacja warunków Umowy przejściowej	142

3.3.1. Dziedziny „wrażliwe”	142
3.3.2. Postępowania antydumpingowe Unii na przykładzie polskiego eksportu	144

ROZDZIAŁ 4. ZMIANY KONKURENCYJNOŚCI

POLSKIEGO EKSPORTU ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH	152
4.1. Omówienie dotychczasowych badań	152
4.2. Próba oceny zmian konkurencyjności polskich artykułów przemysłowych w latach 1999 – 2001	161
4.2.1. Przykładowa analiza zmian konkurencyjności	164
4.3. Przyczyny zmian konkurencyjności eksportu omawianych artykułów	174
4.3.1. Polityka rządu w zakresie pobudzania konkurencyjności	174
4.3.1.1. Działania proeksportowe	175
4.3.1.2. Polityka kursowa	180
4.3.2. Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na zmianę konkurencyjności polskiego eksportu . . .	185
ZAKOŃCZENIE	188
BIBLIOGRAFIA	192

WPROWADZENIE

Przemiany gospodarcze i polityczne w Polsce na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych oznaczały także reorientację geograficzną handlu i powiązań politycznych. Nasz kraj był zainteresowany szybszym przebiegiem przemian i zbliżeniem do struktur europejskich, stąd w roku 1988 nawiązane zostały stosunki dyplomatyczne między Polską a Wspólnotami Europejskimi.

Podjęto też rozmowy w sprawie zacieśnienia kontaktów. Oficjalny wniosek w tej sprawie został złożony w roku 1990 i po trwających blisko rok negocjacjach podpisano tak zwany Układ Europejski, ustanawiający stowarzyszenie między Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich krajami członkowskimi.

Wejście Polski do systemu gospodarki światowej, będące konsekwencją zmian politycznych i gospodarczych postawiło przed naszym krajem problem poprawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, przejawiającej się między innymi w poprawie konkurencyjności polskiego handlu, zwłaszcza w dziedzinie artykułów przemysłowych. Konieczność ta wynikała także z dążeń integracyjnych – podniesienie poziomu gospodarczego do standardów unijnych sprzyjało przystąpieniu do Unii i rozwojowi wymiany. Jednakże poziom konkurencyjności gospodarki polskiej, będący efektem procesów średnio i długookresowych, jest w dużej mierze wyznaczony przez warunki odziedziczone z okresu gospodarki centralnie planowanej. Otwarcie gospodarki sprzyjało napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które przyczyniły się do unowocześnienia struktury przemysłu, a co za tym idzie, również struktury handlu. Zarówno obecna, jak i przyszła konkurencyjność Polski jest uzależniona przede wszystkim od postępów procesu przemian gospodarczych, którym sprzyja integracja ze strukturami Unii Europejskiej.

Pomimo dynamicznego rozwoju badań nad międzynarodową konkurencyjnością gospodarki narodowej nie wypracowano dotąd jednoznacznej i powszechnie akceptowanej definicji tej kategorii. Na potrzeby niniejszej pracy przyjęto następującą definicję: „Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki jest to atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych”.

Natomiast z uwagi na złożoność i wielopłaszczyznowość pojęcia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej publikacja ograniczona została do ujęcia makroekonomicznego, dlatego pominięto zagadnienia związane z kształtowaniem się konkurencyjności gospodarki w przekroju sektorowym, gałęzi przemysłu czy regionów. Powyższe względy wpłynęły na wybór miar konkurencyjności-wskaźników przewag komparatywnych i intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, uzupełnionych o udziały w eksporcie i imporcie.

Autorka serdecznie dziękuje Panu prof. dr hab. Stanisławowi Miklaszewskiemu za szereg wartościowych uwag merytorycznych i formalnych oraz życzliwość.

ROZDZIAŁ 1

TEORETYCZNE PODSTAWY KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI

1.1. GŁÓWNE POJĘCIA

Słowo „konkurencyjność” wpisało się już na stałe do światowego słownictwa ekonomicznego i politycznego. Pochodzi ono od łacińskiego *concurrere*– „biec razem” i kojarzy się potocznie z rywalizacją sportową. Zdaniem Władysława Kopalińskiego konkurencyjność oznacza współzawodnictwo, rywalizację, zwłaszcza w handlu¹.

Pojęcie to w odniesieniu do gospodarki nie zostało ściśle zdefiniowane. Trudność wynika z faktu, iż oznacza ono zarówno zdolność do uczestnictwa w walce, jak i ocenę ex post jej wyników, czyli zawiera zarówno element dynamiczny, związany z analizą czynników kształtujących długookresową zdolność do konkutowania, jak i element statyczny, wyrażający się w ocenie tej zdolności w danym momencie. Oprócz tego ocena konkurencyjności wymaga jakiegoś punktu odniesienia. Mogą nim być np. sukcesy gospodarcze innych krajów czy kształtowanie się konkurencyjności danego państwa w przeszłości.

Kontrowersje pojawiają się przy określeniu konkurencyjności gospodarki danego kraju. Należy tu wspomnieć, że o konkurencyjności międzynarodowej można mówić w wymiarze mikroekonomicznym jako o konkurencyjności danego przedsiębiorstwa, lub makroekonomicznym – danego kraju (gospodarki narodowej). Współcześnie coraz wyraźniej zaznacza się wzajemny związek wymiaru mikro i makroekonomicznego, gdyż kon-

¹ W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Warszawa 1989, s. 275.

kurencyjność przedsiębiorstw zależy od ich otoczenia, kreowanego przez państwo, a na konkurencyjność kraju wpływa kondycja działających na ich terenie podmiotów gospodarujących.

P. Krugman w jednej ze swych prac² odrzuca tezę o współzawodniczeniu narodów na arenie międzynarodowej, a jedynie za hipotezę, w dodatku ryzykowną, uważa wiązanie osiągnięć życia gospodarczego z sukcesami na arenie międzynarodowej. Uzasadnia swój pogląd dowodząc, iż rywalizacja między krajami jest grą o sumie zerowej, w której nie ma pokonanych ani wygranych. Jego zdaniem ten fakt w zasadniczy sposób odróżnia współzawodnictwo pomiędzy krajami od rywalizacji między przedsiębiorstwami i tylko tym ostatnim przyznaje prawo konkurowania. Jeżeli jednak – podążając za tokiem rozumowania Krugmana – przyjąć, iż w rywalizacji krajów na arenie międzynarodowej zwycięzcami są wszyscy, to znacznie mogą różnić się rozmiary korzyści osiąganych przez poszczególnych partnerów. I – jak się wydaje – właśnie o te różnice toczy się gra³.

W związku z powyższym wielu ekonomistów polemizuje z P. Krugmanem. Twierdzą oni, iż metodologia i teoria gospodarki międzynarodowej wciąż jeszcze nie zostały w pełni wypracowane, co w pewnym stopniu stanowi wytłumaczenie dla ich braków; podkreślają jednak konieczność podejmowania badań z tego zakresu, ponieważ wzrost konkurencji międzynarodowej o dostęp zarówno do rynków towarowych i usługowych, jak i do rynku (może nawet obecnie najważniejszego) kapitałowego i nowych rozwiązań technicznych i technologicznych powoduje konieczność poprawy międzynarodowej konkurencyjności państw i co za tym idzie – również wypracowanie wyższej pozycji od konkurentów⁴.

² P. Krugman, *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, 1994, nr 2.

³ M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki czy przedsiębiorstwa?*, Gospodarka Narodowa, 1995, nr 6.

⁴ Szersze omówienie tej polemiki między P. Krugmanem i J. Sachsem znajduje się w: E. Oziewicz, *Konkurencyjność gospodarki w skali międzynarodowej – podstawa*

Przed przedstawieniem przeglądu definicji należy zauważyć, iż w tej dziedzinie zaznaczają się dwa główne kierunki⁵. Pierwszy z nich odnosi się mniej lub bardziej bezpośrednio do miejsca kraju w gospodarce światowej i wyników osiągniętych w handlu zagranicznym. Wtedy konkurencyjność określana jest jako zdolność do utrzymania i powiększania udziałów rynkowych, a ocenia się ją między innymi na podstawie kształtowania się bilansu handlowego, terms of trade, cen relatywnych, udziału w handlu światowym itp. Drugi kierunek koncentruje się na ogólnych lub osiągniętych w pewnych dziedzinach wynikach gospodarki narodowej. Pierwsza grupa definicji wywodzi się z teorii wymiany, zaś druga z teorii wzrostu czy rozwoju gospodarczego. Podział ten jednak nie jest jednoznaczny i ostry, ponieważ pozycja kraju w gospodarce światowej zależy od stanu całej gospodarki. Zakłada się, że jeśli w kraju panuje wysoka inflacja lub bezrobocie, to nie jest on w stanie zająć trwale wysokiej pozycji. Z drugiej strony wszystkie współczesne teorie wzrostu uwzględniają konsekwencje zaangażowania się kraju w międzynarodowy podział pracy. Ekonomiczne stosunki z otoczeniem, których jednym z przejawów jest handel zagraniczny, są traktowane jako narzędzia osiągnięcia rozwoju.

Przegląd definicji konkurencyjności

Stosunkowo prostą definicję proponuje J Burnewicz, który określa konkurencyjność jako zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji⁶. Takie ujęcie może być stosowane zarówno w odniesieniu do przedsiębiorstw, jak i gospodarek narodowych. Nie precyzuje ono jednak sposobu, w jaki można to robić.

pozycji kraju czy bodziec do pozytywnego działania – na przykładzie dynamicznie rozwijających się krajów Azji Południowo – Wschodniej, w: Problemy handlu międzynarodowego. Materiały IV Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, (red.) K. Budzowski, S. Wydymus, AE w Krakowie, Kraków 1996, s. 41-57.

⁵ M. Lubiński, *Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia, w: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy, Raporty, Studia nad konkurencyjnością, IRiSS, Warszawa 1995, s. 7-18.*

⁶ *Ekonomika transportu, (red.) J. Burnewicz, Wydawnictwo UG, Gdańsk 1993, s. 23.*

F. Chesnais uważa, że podstawą konkurencyjności danego kraju jest konkurencyjność firm ją tworzących, lecz jednocześnie jest ona czymś więcej niż tylko ich sumą; w związku z tym jest to zjawisko strukturalne i dynamiczne, uzależnione od efektywności gospodarki narodowej, infrastruktury technicznej i innych warunków zewnętrznych, które przedsiębiorstwo może wykorzystać⁷.

Zdaniem M. E. Portera⁸, twórcy koncepcji tak zwanego „diamentu”, mimo iż konkurencja toczy się na poziomie przedsiębiorstw, to jednak muszą istnieć głębsze przyczyny, sprawiające, że przedsiębiorstwa jednych krajów częściej niż innych osiągają przewagę na rynku. Z takiego podejścia można wysnuć wniosek, że przyczyna leży nie tylko po stronie poszczególnych podmiotów wytwórczych, ale i gospodarek, stwarzających odpowiednie warunki do tego rozwoju. Jednak nie można zapominać, że identyfikacja źródeł przewagi konkurencyjnej jest prowadzona nie na poziomie całej gospodarki, lecz poszczególnych branż, ponieważ nie ma takiego kraju, który ukształtowałby swoją przewagę we wszystkich dziedzinach, są zaś takie, które zyciążają w określonych branżach, podczas gdy w innych zjawisko to nie zachodzi. Ponadto taka przewaga najczęściej nie pojawia się w pojedynczych, wyizolowanych specjalnościach, lecz dotyczy pewnych grup branż, które są połączone poziomymi (w obrębie tej samej branży) lub pionowymi (różne branże) współzależnościami.

Porter wyróżnia cztery determinanty uzyskania przez kraj przewagi konkurencyjnej, które należy traktować jako system będący wypadkową ich łącznego oddziaływania. Należy pamiętać przy tym, iż mogą się one wzajemnie wspomagać lub też osłabiać. Sytuacja jest optymalna wówczas, gdy konkurencyj-

⁷ F. Chesnais, *Technical Cooperation Agreements between Firms*, STI – Review, 1988, nr 4.

⁸ Szerzej na ten temat: Porter M. E. *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.

ność międzynarodowa jest determinowana przez wszystkie czynniki łącznie. Owe determinanty to:

a) **czynniki produkcji** – zalicza się do nich zasoby ludzkie, zasoby rzeczowe, wiedzę, kapitał, infrastrukturę. Odgrywają one coraz mniejszą rolę w tworzeniu przewag konkurencyjnych. Zmiany technologii przyczyniają się do zmian proporcji czynników zapewniających uzyskanie przewagi technologicznej. Wynika to z postępujących procesów globalizacji, osłabiających ich znaczenie w danym miejscu, gdyż większość z nich (kapitał, wiedza, zasoby ludzkie) charakteryzuje się mobilnością. Zdaniem autora tej koncepcji brak jednego czynnika produkcji powinien stać się bodźcem do innowacyjności i poszukiwania możliwości wykorzystania innych poprzez stymulowanie wynalazków, zmian technologii i tym podobnych, co może się przyczynić do powstania przewagi konkurencyjnej;

b) **cechy popytu na rynku wewnętrznym** danego kraju, determinujące sposób, w jaki przedsiębiorstwa postrzegają, interpretują i zaspokajają potrzeby klientów. Do najistotniejszych z tego punktu widzenia cech należą: struktura popytu ze względu na udział poszczególnych segmentów, poziom wymagań klientów oraz zdolność do przewidywania potrzeb klientów z innych krajów. Ważne są również: rozmiary popytu wewnętrznego, liczba niezależnych nabywców, stopa wzrostu popytu krajowego, moment pojawienia się popytu krajowego na dany produkt, a także moment jego zaspokojenia, czyli nasycenia rynku krajowego. Oznacza to, że przewaga konkurencyjna uzyskiwana jest w tych branżach, które odpowiednio szybko zareagują na sygnały wysyłane przez nabywców. Odbywa się to najpierw wobec rywali krajowych, a później zagranicznych;

c) **branże pokrewne i wspierające**, które zapewniają dopływ informacji. Szczególne znaczenie dla przewagi konkurencyjnej nad dostawcami zagranicznymi ma bliskość geograficzna branż dostawców, umożliwiająca szybki dostęp do zasobów rzeczowych i rynków zbytu (chodzi tu nie tylko o bliskość geograficz-

ną, ale także kulturową), co ma korzystny wpływ na stymulowanie procesów innowacyjnych. Należy też zauważyć, że warunek istnienia branż dostawców krajowych nie odnosi się do wszystkich zasobów, aczkolwiek w niektórych przypadkach może to mieć decydujące znaczenie. Inny ważny czynnik to istnienie branż pokrewnych – ich rozwój dowodzi, zdaniem M. Portera, pojawienie się konkurencyjności na szerszą skalę;

d) **strategia i struktura firmy oraz konkurencja na rynku krajowym** - tutaj różnorodność jest ogromna, w zależności od kraju, przy czym brak modelu optymalnego. Odmienności narodowe są w tej dziedzinie tak silne, że mówi się o występowaniu narodowych modeli zarządzania. Różnice dotyczą celów, jakie stawiają sobie firmy, motywacji właścicieli, managerów i pracowników, systemów wartości społecznych. Bardzo ważną rolę odgrywa też struktura własności. Innym czynnikiem jest obecność silnych krajowych rywali. Działa ona pobudzająco, gdyż – zdaniem autora koncepcji – obawa przed przegraną jest silniejszym bodźcem niż nadzieja na osiągnięcie zysku.

Koncepcja „diamentu” – co podkreśla sam Porter – nie wyjaśnia jednak w pełni źródeł uzyskania przez kraj przewagi konkurencyjnej. Aby była ona kompletna, potrzebne są jeszcze dwa czynniki: sprzyjający zbieg okoliczności - tak zwana szansa (odkrycia, wynalazki, przełomy technologiczne, duże zmiany popytu na rynkach zagranicznych), oraz polityka gospodarcza rządu, wpływająca na każdy ze składników „diamentu”. Tylko odpowiedni splot wszystkich czynników może przyczynić się do osiągnięcia konkurencyjności międzynarodowej, przy czym nie jest to wielkość trwała i musi być stale podtrzymywana i rozwijana, aby nie doszło do jej erozji.

Z powyższego omówienia wynika, że Porter nie definiuje konkurencyjności, lecz raczej opisuje cechy dla niej charakterystyczne.

Zdefiniowanie konkurencyjności gospodarki narodowej nie jest zatem sprawą łatwą. W literaturze brak jednoznacznego wyjaśnienia tego pojęcia⁹.

Poniżej przytoczonych zostało kilka definicji ogólnych.

Według J. Bossaka mianem gospodarki konkurencyjnej można określić taką, która dostosowuje swe cele społeczno-ekonomiczne i mechanizm funkcjonowania zarówno do warunków wewnętrznych, jak i do sytuacji międzynarodowej, a jednocześnie zdolna jest do podjęcia skutecznych działań, by zarówno wykorzystać twórczo zmiany zachodzące w strukturze gospodarki światowej dla własnego rozwoju, jak i oddziaływać na zmianę warunków konkurencji, by zwiększyć korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy¹⁰.

Ta kompleksowa definicja jest charakterystyczna przede wszystkim dla oceny kraju naśladowcy (*follower*). W literaturze funkcjonuje bowiem rozróżnienie międzynarodowej konkurencyjności krajów liderów (*leaders*) i międzynarodowej konku-

⁹ W. Bieńkowski zauważa: „(...) Bardzo trudno jest ją (tj. konkurencyjność) dobrze zdefiniować, a co czyni, że autorzy stosownych opracowań przyjmują albo definicje bardzo kontrowersyjne, albo też neutralne, ale za to bardzo ogólne i o małej użyteczności badawczej. Z drugiej zaś strony powstaje olbrzymia masa definicji określających, co to jest konkurencyjność; są to najczęściej propozycje dobrze przemyślane i trudne do podważenia. Ich słabość polega najczęściej jednak na tym, że dotyczą wycinka życia gospodarczego kraju, odnoszą się bowiem do analizy przedsiębiorstwa, sektora gospodarczego (np. przemysłu tekstylnego czy motoryzacyjnego) czy też stanu stosunków z zagranicą. Problem z wykorzystaniem miar szczegółowych polega z kolei na tym, że wzrost lub utrata konkurencyjności jednej czy dwóch dziedzin przemysłu nie przesądza jeszcze o zdolności konkurencyjnej gospodarki jako całości. Może to być jedynie sygnał o zachodzących zmianach w jej strukturze, czy też przesuwaniu się przewag komparatywnych w wymianie z zagranicą – często nawet do dziedzin bardziej obiecujących z punktu widzenia całej gospodarki.”, W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981–1988, Monografie i Opracowania*, SGH, Warszawa 1993, nr 378, s. 14-15.

¹⁰ J. Bossak, *Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania, SGPiS, Warszawa 1984, nr 153, s. 37-46.

rencyjności krajów naśladowców (*followers*)¹¹. Kraj naśladowca buduje swój awans na ekspansji eksportowej i przyspieszonej akumulacji wewnętrznej, kształtując strukturę gospodarczą w oparciu o dynamiczne rozumienie teorii kosztów komparatywnych (względnych) (strategia „doganiania”). Jego konkurencyjność będzie wzrastać, gdy nie tylko zachowa on zdolność do długotrwałego, zyskowego rozwoju, ale także tego efektem jest wykształcenie się struktury gospodarczej i struktury eksportu nadążających za zmianami w strukturze światowego popytu. W tym przypadku nie musi w pełni obowiązywać kryterium otwartości gospodarki, ponieważ kraj naśladowca może (lub nawet przejściowo musi) stosować pewne bariery ochronne dla zwiększenia tempa akumulacji i ułatwienia rozwoju młodych gałęzi swego przemysłu.

Natomiast kraj lider (wysoko rozwinięty) to taki, którego międzynarodową konkurencyjność można mierzyć poprzez zachowanie nie tylko zdolności do zyskowego wzrostu, ale także do tworzenia i współtworzenia nowych struktur podaży i popytu w warunkach gospodarki otwartej.

W „World Competitiveness Report 1994” międzynarodową konkurencyjność określono jako zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym. Zatem zdolność konkurencyjna danego kraju byłaby rezultatem przekształcania zasobów kraju – już istniejących (np. naturalnych) lub wytworzonych (np. infrastruktura) – dzięki różnym procesom w wyniki ekonomiczne. Te ostatnie zaś są weryfikowane w konkurencji na rynku międzynarodowym¹². Jest to definicja bardzo ogólna i o niewielkiej użyteczności.

¹¹ Por. W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981 – 1988*, op. cit., s. 18 i nast., oraz A. Sikorski, *Pojęcie i rodzaje konkurencyjności i nadkonkurencyjności*, w: *Ekonomiczne i społeczne problemy ochrony środowiska*, Europejskie Stowarzyszenie Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych, Biblioteka „Ekonomia i Środowisko”, Kraków 1993, z. 10.

¹² „The World Competitiveness Report 1994”, World Economic Forum, Lausanne 1994, s. 18.

W publikacjach EWG przyjęto, że konkurencyjność przemysłowa krajów jest uzależniona od ich zdolności zachowania równowagi na rynku krajowym pomiędzy importem a wewnętrzną produkcją. Ta równowaga miałaby być zgodna z efektami eksportowymi¹³. Jest to definicja również bardzo ogólna, nie uwzględniająca takich zjawisk, jak na przykład zasoby czynników produkcji, efektywność ich wykorzystania, efektywność gospodarowania czy tempo i kierunek zmian strukturalnych w gospodarce. Koncentruje się ona zatem tylko na pewnym obszarze zjawiska gospodarczego, jakim jest handel zagraniczny, i powinna być raczej traktowana jako jeden z elementów konkurencyjności, co zresztą dowodzi, że sformułowanie ogólnej i powszechnie akceptowanej definicji nie jest łatwe.

Jeszcze inną próbę podjęli R. Dornbusch i S. Fischer, opierając się na jednym syntetycznym wskaźniku, jakim są ceny relatywne. Stwierdzają oni: „(...) mierzymy konkurencyjność ceną, jaką mamy zapłacić naszym partnerom handlowym w stosunku do cen naszych konkurentów. Nie jest przy tym ważne, czy ten spadek cen wynika z inflacji za granicą, z obniżki kursu naszej waluty, ze spadku cen u nas, czy wreszcie z kombinacji tych zmian. Ważny jest tylko efekt końcowy.”¹⁴ Tym efektem ma być względny spadek cen.

Powyższa definicja ogranicza się do oceny wyłącznie konkurencyjności cenowej. Jest to istotny, ale nie jedyny czynnik decydujący o konkurencyjności gospodarki. Uznaje się ją jednak za ważną z tego powodu, że może w pewnych sytuacjach trafnie odzwierciedlać poprawę sytuacji danego kraju w omawianej dziedzinie. Jednakże zastrzeżenia budzi ograniczanie konkurencyjności tylko do sfery cenowej, gdyż obecnie w świecie wyraźnie zwiększa się znaczenie międzynarodowej konkurencyjności po-

¹³ *European Economy*, 1985, nr 25.

¹⁴ R. Dornbusch, S. Fischer, *Macroeconomics*, McGraw – Hill Book Co., New York 1984, s. 660.

zacenowej, co jest związane z różnorodnymi tendencjami rozwoju współczesnych gospodarek, takimi jak: wzrost znaczenia postępu technicznego, umiędzynarodowienie gospodarek, względny wzrost znaczenia obrotów artykułami przemysłowymi i usługami. Zatem, jak już wspomniano, definicja Dornbuscha i Fischera nie może być traktowana jako wyczerpująca.

D. Hübner podaje nieco podobną definicję: „(...) przez międzynarodową konkurencyjność gospodarki krajowej rozumie się jej konkurencyjność cenową i pozacenową, a więc atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych”¹⁵, przy czym zaznacza, że obie te cechy są tylko zewnętrznym przejawem międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki. Tę definicję można traktować dwojako – może być uznawana za ograniczoną tylko do sektora, jakim jest handel zagraniczny, lub też jako podsumowanie wielu aspektów gospodarki, zsyntetyzowanych w ujęciu handlowym.

Kolejną próbę użycia jednej miary jako wykładnika konkurencyjności podjęła Prezydencka Komisja ds. Konkurencyjności USA. Przyjęta przez nią definicja brzmi następująco: „Konkurencyjność jest to poziom, do którego gospodarka danego państwa może w warunkach wolnego rynku i uczciwej wymiany wytwarzać dobra i świadczyć usługi, które sprostają wymogom rynku światowego przy jednoczesnym utrzymaniu lub powiększaniu realnych dochodów obywateli kraju”¹⁶. Ta definicja jest tożsama z przyjętą w badaniach OECD.

Jak wynika z powyższej miary, poziom realnych dochodów wytwórców dóbr jest miarą konkurencyjności. Zatem można byłoby uznać, że obniżenie dochodów obywateli oznacza spadek

¹⁵ D. Hübner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, Ekonomista, 1994, nr 3.

¹⁶ *America's Competitive Crisis: Confronting The New Reality*. Report of Council on Competitiveness, Washington, D.C., 1987, s.1.

konkurencyjności gospodarki, nawet jeśli jest ona w stanie sprostać wymogom konkurencji w warunkach wolnego i uczciwego rynku. W przypadku krótkiego lub średniego okresu jest to sprawa dyskusyjna, gdyż gospodarka może przecież przechodzić zmiany strukturalne czy absorbować silne zewnętrzne wstrząsy (na przykład podwyżki cen paliw lub strategicznych surowców, od których jest zależna). W związku z tym może ona ponosić pewne koszty wpływające na obniżkę stopy życiowej w danym okresie. Jednakże nie sposób nie zgodzić się z tym, że w długim okresie jest to podejście słuszne, gdyż skoro gospodarki krajów dążą do poprawy konkurencyjności, to dzieje się to również przez poprawę poziomu życia obywateli, a taki powinien być jeden z celów długookresowych każdej gospodarki.

Przy omawianiu definicji należy zwrócić uwagę na inny fakt¹⁷ – chociaż nie zostało to bezpośrednio zawarte w żadnej z nich, to jednak konkurencyjność jest pojęciem wartościującym, określającym pewien stan pożądany. Jeśli się nie jest konkurencyjnym, to niejako automatycznie zajmuje się gorszą pozycję w stosunku do rywali. Ponadto niektóre z definicji narzucają sposób mierzenia tego zjawiska, utożsamiając je z takim czy innym elementem gospodarki. Jednakże jest to mylące, gdyż niewiele jest wielkości ekonomicznych, których kierunek czy poziom zmian można jednoznacznie uznać za pożądany lub szkodliwy. Zatem konkurencyjność należy rozpatrywać wielopłaszczyznowo. „Gospodarka kraju jest konkurencyjna wówczas, gdy osiąga wysoką, ponadprzeciętną dynamikę wzrostu dochodów realnych per capita, rozwoju zasobów produkcyjnych i potencjału gospodarczego, poziomu zatrudnienia i wydajności pracy. Wyniki te osiąga w warunkach równowagi ekonomicznej, w tym w stosunkach z zagranicą. (...) konkurencyjność międzynarodową kraju odno-

¹⁷ Szerzej na ten temat: M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposoby mierzenia*, IRiSS. Raporty, Studia nad konkurencyjnością, Warszawa 1995, nr 38.

simy nie do korzyści bezpośrednio związanych z obrotem, ale także pośrednich i to zarówno w sferze realnej, jak i regulacyjnej.”¹⁸

M. Gorynia zawęża nieco pojęcie konkurencyjności, określając ją jako oferowanie warunków wymiany lepszych niż warunki innych uczestników obrotu gospodarczego. Tak ujmowana konkurencyjność odnosi się przeważnie do podażowej strony gospodarki (producentów, sprzedawców itp.), jednakże nie ma przeszkód, by odnieść ją również do strony popytowej. W tym ujęciu konkurencyjność oznaczałaby oferowanie sprzedającemu przez kupującego lepszych warunków wymiany niż inni kupujący¹⁹.

Dla potrzeb określenia konkurencyjności handlu zagranicznego można przyjąć następującą definicję:

międzynarodowa konkurencyjność gospodarki jest to atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych.

1.2. CZYNNIKI OKREŚLAJĄCE KONKURENCYJNOŚĆ I ICH WPŁYW NA ROZWÓJ WYMIANY HANDLOWEJ

O sukcesach gospodarki w sferze międzynarodowej konkurencyjności decyduje szereg czynników wewnętrznych i zewnętrznych. Do wewnętrznych zalicza się:

¹⁸ J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, (red.) J. Bossak, W. Bieńkowski, t. 1, SGH. Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000, s. 46.

¹⁹ M. Gorynia, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji*, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, seria I, Poznań 1998, zes. 266

- a) stan i strukturę majątku produkcyjnego, a także infrastruktury gospodarczej,
- b) możliwości akumulacyjne i inwestycyjne w sferze kapitału rzeczowego i ludzkiego,
- c) stan rozwoju nauki i techniki,
- d) poziom wykształcenia i kwalifikacji siły roboczej,
- e) poziom organizacji i zarządzania gospodarką,
- f) charakter prowadzonej przez państwo polityki gospodarczej.

Za najważniejsze czynniki zewnętrzne uznawane są:

- a) dostęp do chłonnych rynków zbytu krajów wysoko uprzemysłowionych,
- b) dostęp do międzynarodowych rynków finansowych,
- c) wykorzystanie międzynarodowego kapitału, a szczególnie bezpośrednich inwestycji wielkich korporacji transnarodowych,
- d) więzi gospodarcze wynikające z uwarunkowań historycznych,
- e) położenie geopolityczne, korzystne z punktu widzenia interesów krajów wysoko rozwiniętych²⁰. Czynniki zewnętrzne tworzą warunki sprzyjające międzynarodowej konkurencyjności, ale nie determinują zdolności poszczególnych krajów do jej wykorzystania. Na to ostatnie mają wpływ czynniki wewnętrzne. Jednakże nie jest możliwy rozwój gospodarki konkurencyjnej bez jej otwarcia na świat. Wynika stąd, że czynniki wewnętrzne i zewnętrzne muszą występować równocześnie, by taki rozwój nastąpił.

Przy omawianiu konkurencyjności gospodarki krajowej w stosunku do międzynarodowego otoczenia stosuje się w literaturze trzy pojęcia: międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej, międzynarodowej pozycji konkurencyjnej go-

²⁰ S. Uplawa, *Transformacja a międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*. IRiSS, Warszawa 1996, nr 36. s. 7

spodarki krajowej oraz międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki krajowej. Rozróżnienie to wynika głównie ze stosowanych w badaniach empirycznych mierników. D. Hübner definiuje je następująco: „(...) w przypadku międzynarodowej pozycji konkurencyjnej badania koncentrują się na prezentacji udziału danej gospodarki w międzynarodowym podziale pracy i obrocie gospodarczym. Z kolei przez międzynarodową konkurencyjność gospodarki krajowej rozumie się jej konkurencyjność cenową i pozacenową, a więc atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych. Obie wymienione cechy związane z międzynarodową konkurencyjnością gospodarki krajowej są tylko zewnętrznym przejawem jej międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. Zdolność konkurencyjna nie jest przy tym rozumiana jako swoisty potencjał, lecz jako dynamiczna właściwość krajowego układu gospodarczego, obrazująca jego długookresową zdolność aktywnego i antycypowanego dostosowania się do zmieniających się warunków gospodarczych, technologicznych i innych, jako zdolność do działań umożliwiających wzrost lub utrzymanie udziału w korzyściach wynikających z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy.”²¹ Wynika z tego, że konkurencyjność gospodarki jest pojęciem węższym, zawartym w definicji zdolności konkurencyjnej. Takie podejście jest powszechnie przyjęte w literaturze przedmiotu.²²

²¹ D. Hübner. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, op. cit.

²² Szerzej na ten temat: np. J. Misala, B. Ślusarczyk, *Ocena międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej Polski w okresie transformacji w świetle wyników badań empirycznych*, w: *Handel zagraniczny – metody, problemy, tendencje. Materiały VII ogólnopolskiej konferencji naukowej*, (red.) Budzowski K., Wydymus S., Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1999, M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposoby mierzenia*, op. cit., W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981–1988*, op. cit.

1.2.1. POZYCJA KONKURENCYJNA

Pozycję konkurencyjną kraju (zwaną inaczej konkurencyjnością wynikową) wyznaczają już nie tylko handel towarowy i usługi, ale w coraz większym stopniu odbywa się to na rynku technologicznym, finansowym i praw majątkowych. Są to obszary, które w coraz większym stopniu decydują o postępie i korzyściach z udziału w międzynarodowym podziale pracy. Oprócz tego pozycję konkurencyjną kraju w dużej mierze określa sytuacja na rachunku obrotów bieżących, poziom międzynarodowego zadłużenia i rezerw walutowych. Jest ona oceniana w kontekście kierunków i dynamiki zmian sektorów i grup towarów i usług, technologii, przepływów finansowych i kapitałowych oraz względnej rentowności i elastyczności cenowej i dochodowej popytu²³. Jako przykład można podać sytuację, w której dany kraj zmniejsza swój udział w eksporcie wyrobów stalowych, kopalini i wyrobów włókienniczych, a zwiększa go w dziedzinie oprogramowania komputerowego, przemysłu raketowego i sprzętu telekomunikacyjnego, czyli kiedy przechodzi z dziedzin o niskiej naukochłonności do tych, w których jest ona wysoka. Ta zmiana obszarów przewagi konkurencyjnej świadczy o umocnieniu jego pozycji konkurencyjnej, nawet wówczas, jeśli łączny udział w światowym eksporcie nie uległ zmianie. Wynika stąd, że pozycja konkurencyjna ściśle się wiąże ze strukturą obrotów gospodarczych z zagranicą. Zatem jeśli w tej strukturze zwiększa się na tle innych krajów udział eksportu produktów z obszaru wysokiej technologii, charakteryzujących się wysoką wartością dodaną, rentownością i cenową elastycznością popytu (wrażliwością popytu na zmianę cen), to oznacza to również, iż taki eksport jest mniej wrażliwy na zmiany koniunktury.

²³ J. Bossak. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*. w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, (red.) J. Bossak, W. Bieńkowski, op. cit., s. 47-48.

Podobnie jak w przypadku przedsiębiorstwa, pozycja konkurencyjna kraju zależna jest też od oceny miejsca w cyklu życia produktu. Kraj sprzedający produkty innowacyjne konkuruje w innym segmencie rynku niż kraj dostarczający towary standardowe. Warunki konkurencji, jej charakter i korzyści odnoszone przez innowatorów nie są identyczne z tymi, które dotyczą producentów wyrobów masowych. Ci pierwsi konkurują nowością, która może być związana z nowocześniejszą technologią, produktem, sposobem sprzedaży, finansowania itp., drudzy zaś jednostkowymi kosztami produkcji, uzależnionymi w znacznej mierze od jej skali.

Pozycja konkurencyjna kraju umacnia się, jeśli korzystna relacja wartości eksportu i importu (gdy eksport rośnie szybciej niż import) dotyczy grup towarów i usług o wysokim stopniu przetworzenia i wartości dodanej.

Aby ocena pozycji konkurencyjnej była w miarę pełna, powinno się brać pod uwagę różnice w perspektywach wzrostu popytu, względnej zmienności cen, kosztów, pozycji w cyklu życia produktu, poziomach rentowności obrotu oraz długookresowych perspektywach zmian w relacjach podaży i popytu, a także podmiotową strukturę rynku, czyli ilość podmiotów konkurujących oraz stopień koncentracji podaży i popytu.

Przy określaniu pozycji konkurencyjnej kluczowe znaczenie przypisuje się wynikom, jakie dany kraj (czy grupa krajów) uzyskuje w wymianie gospodarczej z otoczeniem. Jednakże takie podejście nie jest w pełni uzasadnione²⁴. Po pierwsze, ponieważ gospodarka światowa staje się coraz bardziej gospodarką globalną, przypisywanie szczególnego znaczenia osiągnięciom na rynkach zagranicznych w porównaniu z rezultatami na rynku wewnętrznym staje się coraz mniej zasadne. Po drugie, we współczesnej gospodarce światowej coraz wyraźniej przechodzi się od komplementarności typu międzygałęziowego do komplementarności

²⁴ Por. J. Misala, *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, maszynopis powielony, Warszawa 2002, s. 6.

typu wewnątrzgałęziowego, a międzynarodowy podział pracy sprowadza się w coraz większym stopniu do wymiany zespołów, podzespołów i części składowych. Po trzecie, na to, jak kształtuje się międzynarodowa pozycja konkurencyjna danego kraju czy regionu, istotny wpływ wywiera zagraniczna oraz międzynarodowa polityka gospodarcza. Po czwarte zaś wyniki uzyskane w wymianie gospodarczej z zagranicą lepiej jest rozpatrywać instrumentalnie, to znaczy można je uznać za mniej lub bardziej pożądane tylko w tym sensie, że mniej lub bardziej sprzyjają osiągnięciu podstawowych celów makroekonomicznych, a co za tym idzie – i społecznych.

Należy pamiętać, że analiza pozycji konkurencyjnej nie wyjaśnia ani przyczyn obecnego stanu, ani zachodzących tendencji, zwraca jedynie uwagę na te czynniki, które mają charakter ogólnych i niezależnych od nas trendów. Mimo tych braków umożliwia ocenę relacji między podmiotem a otoczeniem oraz stanem aktualnym a przyszłym. Z tego punktu widzenia ma kluczowe znaczenie jako punkt wyjścia do analizy strategicznej.

Pozycji konkurencyjnej gospodarki nie należy mylić z jej pozycją rynkową, pojęciem węższym, określającym względne wyniki osiągnięte w rywalizacji ekonomicznej przez kraj, przy czym pod pojęciem wyników rozumie się w zasadzie udział w sprzedaży, obrotach lub rynku²⁵.

1.2.2. ZDOLNOŚĆ KONKURENCYJNA

W literaturze konkurencyjność gospodarki jest często utożsamiana ze zdolnością konkurencyjną gospodarki (konkurencyjność czynnikowa). Tym mianem określa się długookresową zdol-

²⁵ J. Bossak. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, (red.) J. Bossak, W. Bieńkowski, op. cit., s. 47-48.

ność gospodarki do sprostania konkurencji międzynarodowej²⁶. Jest to zatem pojęcie szersze, nie odnoszące się do zjawisk realnych, ale uwzględniające analizę wielu elementów, takich jak: wielkość i struktura czynników produkcji, efektywność ich wykorzystania (mierzona na przykład poziomem wydajności pracy), system społeczno-gospodarczy, intensywność konkurencji, polityka ekonomiczna rządu oraz uwarunkowania międzynarodowe. Jak wynika z powyższego, większego znaczenia nabierają tu elementy związane z systemem społeczno-gospodarczym oraz polityką rządową, gdyż właśnie one decydują o tak ważnych dla gospodarki cechach, jak: elastyczność, zmiany zakresu liberalizacji gospodarki, zmiany w systemie praw własności, zdolność do opracowywania i wdrażania innowacji technicznych, intensywność konkurencji, zdolność do akumulacji i koncentracji kapitału, koszt pracy i kapitału, podział dochodu czy oddziaływanie na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne.

Istnieje szereg czynników decydujących o zdolności gospodarki do konkurowania. Najczęściej jako podstawowe wymienia się:

- a) zasoby i efektywność wykorzystania czynników produkcji (kapitał, ziemia, praca),
- b) posiadany zasób i umiejętność wykorzystania wiedzy technicznej,
- c) sprawność systemu społeczno-ekonomicznego,
- d) polityka ekonomiczna rządu,
- e) związki z międzynarodowym otoczeniem ekonomicznym.

Zasoby naturalne (na przykład klimat, surowce mineralne, układ i wielkość sieci wodnej) są bardzo ważne dla zdolności konkurencyjnej gospodarki. Jednakże budowanie przewagi komparatywnej w oparciu o względną obfitość wyposażenia w nie kraju w obecnej rzeczywistości gospodarczej nie wydaje się słusz-

²⁶ W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1980-1988*, op. cit., s. 19.

ne (większość tych zasobów jest przecież nieodnawialna). Zatem znaczenie tradycyjnych przewag komparatywnych maleje na rzecz tych stworzonych przez światową politykę ekonomiczną, a istotą tej przewagi stają się różnice w poziomie technologii i wydajności pracy, a nie względna obfitość czynników produkcji i zasobów naturalnych²⁷. Zdaniem niektórych zwolenników dynamicznej teorii kosztów komparatywnych ta obfitość może nawet być obciążeniem, gdyż opóźnia lub osłabia działania takiego kraju na rzecz tworzenia nowych, konkurencyjnych struktur gospodarczych. Kraj, który ich nie posiada, nie ma innej możliwości rozwoju niż „ucieczka do przodu” w nowe technologie, jeśli chce osiągnąć wyższy poziom.

Kolejnym zasobem produkcyjnym jest infrastruktura ekonomiczna zbudowana przez dany kraj. Składają się na nią: system energetyczny, transportowy, komunikacyjny, stan budownictwa mieszkaniowego, sieć wodociągowo-kanalizacyjna oraz system szkolnictwa i ochrony zdrowia. Znaczenie tego zasobu rośnie, gdyż wielkość i jakość infrastruktury stanowi naturalne zaplecze działalności przedsiębiorstw, a tym samym kształtowania się konkurencyjności gospodarki.

Czynnikiem, którego nie można nie doceniać, są zasoby siły roboczej. Chodzi tu nie tylko o ich ilość i strukturę, ale przede wszystkim o jakość, tworzoną przez stopień wykształcenia, poziom etyki zawodowej oraz przedsiębiorczość. Ważnym elementem jest także mobilność i stopień zorganizowania siły roboczej. Czynniki te ściśle łączą się z poprzednim – brak infrastruktury uniemożliwia poprawę „jakości” pracowników.

Następny bardzo ważny dla zdolności konkurencyjnej kraju element to jego zasoby kapitałowe (finansowe i rzeczowe). Zasoby kapitału finansowego i jego struktura określają stopę inwe-

²⁷ Szerzej na ten temat: B.R. Scott, G.C. Lodge, *US Competitiveness in the World Economy*, Harvard Business School Press, Boston 1985, s. 98 – 102 i M. E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, op. cit.

stycji, a zatem tempo rozwoju gospodarczego. Ponadto ważne są: stopień dostępności kapitału oraz koszt jego uzyskania. Ma to szczególne znaczenie tam, gdzie przedmiotem inwestycji są produkty naukochłonne, o dużym stopniu wykorzystania myśli technicznej. Równie ważny jest też posiadany kapitał produkcyjny – zarówno jego wielkość, jak i wiek oraz struktura. Im te czynniki kształtują się korzystniej, tym jego wpływ na zdolność konkurencyjną danej gospodarki będzie większy.

Za podstawowy czynnik w kształtowaniu międzynarodowej konkurencyjności kraju uważana jest wiedza technologiczna. Jej rozwój wpłynął na zmianę struktury produkcji oraz unowocześnienie gałęzi tradycyjnych, zmienił też tempo i charakter rozwoju gospodarczego, przyczyniając się do powstania nowych struktur konkurencyjnych, a tym samym i przewag komparatywnych w układzie wewnątrzgałęziowym i międzygałęziowym. Konkurencyjność przedsiębiorstw, budująca konkurencyjność gospodarki narodowej, w coraz większym stopniu zależy przecież od czynników związanych z jakością, nowoczesnością i ciągłą modernizacją produktów. Maleje natomiast rola kosztów i cen, co związane jest z faktem, iż nabywcy wolą kupować produkty nowoczesne i niezawodne, mimo iż wiąże się to nawet ze znacznie wyższą ceną (w myśl zasady, iż „tanio” w krótkim okresie oznacza „bardzo drogo” w długim). Jednocześnie znacznemu skróceniu uległ czas życia produktu, co oznacza, że w walce konkurencyjnej zwycięzcami są ci, którzy dysponują nowoczesnymi technikami i technologiami.

Oprócz wielkości i struktury zasobów produkcyjnych bardzo ważnym czynnikiem kształtującym zdolność konkurencyjną gospodarki jest efektywność ich wykorzystania. Chodzi tu o osiągnięcie wysokiej wydajności pracy przy względnie niskich jej kosztach oraz niskiej materiałochłonności i energochłonności, co świadczy nie tylko o posiadanej zdolności konkurencyjnej, ale i stanowi szansę na utrzymanie tego trendu w przyszłości.

Kolejne czynniki to system społeczno-gospodarczy i polityka ekonomiczna rządu. Od nich zależy stopień i sposób wykorzystania posiadanych zasobów, infrastruktura ekonomiczna i miejsce w międzynarodowym podziale pracy. Znaczenie podstawowe ma tu system społeczno-gospodarczy, gdyż to on wpływa decydująco na zasady tworzenia i podziału dochodu, określa system własności w gospodarce oraz zakres stosowania narzędzi ekonomicznych, a przez to intensywność konkurencji na rynkach czynników produkcji i produktów. Tym samym decyduje o kierunkach i charakterze rozwoju gospodarczego, tak aby osiągnąć zakreślone cele ustrojowe i aby w procesie ich realizacji utrzymać przyjęty zespół wartości i zasad. Polityka ekonomiczna rządu jest w tej sytuacji określona przez dany system, czyli przyjęty zestaw wartości i celów, które ma realizować²⁸. Szczególnie istotne w tworzeniu warunków i zdolności gospodarki do konkurencji międzynarodowej są dwie cechy: proinnowacyjność i prorozwojowość. Proinnowacyjność polityki gospodarczej oznacza jej nakierowanie na postęp techniczny i organizacyjny, stwarzanie dogodnych warunków podmiotom gospodarczym do rozwoju i wykorzystywania w praktyce wyników badań naukowych, nowych koncepcji i wynalazków. Warunki takie państwo może stworzyć poprzez podejmowanie wielorakich działań ekonomicznych, społecznych, prawnych i organizacyjno-instytucjonalnych, realizowanych zarówno w krótszych, jak i dłuższych okresach. Być innowacyjnym znaczy wynajdywać i wprowadzać w życie nowe idee we wszystkich dziedzinach: gospodarce, produkcji, usługach, sferze działalności społecznej i kulturalnej²⁹. Rozumiana w ten sposób innowacyjność jest zarówno źródłem, jak i rezultatem postępu technicznego, który umożliwia produkcję to-

²⁸ Por. J. Bossak. *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, op. cit., s. 61 - 67.

²⁹ Por. L. Ciamaga. *Polityka i proces dostosowań strukturalnych w Polsce*, „Biała księga”. Polska – Unia Europejska, Urząd Rady Ministrów, Biuro ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa 1993, z. 46, s. 29.

warów o wysokim stopniu przetworzenia. W obecnej fazie rozwoju konkurencyjności, gdy pod wpływem funkcjonowania rynku zdominowanego przez działalność korporacji transnarodowych ciężar konkurencji przenosi się z kosztowo-cenowej na konkurowanie w innowacjach, a przez to na konkurencję w badaniach naukowych, polityka państwa sprzyjająca nowatorstwu jest koniecznością. Z kolei prorozwojowość tej polityki wyraża się w nakierowaniu jej na zapewnienie trwałego i efektywnego rozwoju gospodarki, co stanowi podstawę dla pomyślnej realizacji celów społecznych, w tym zwłaszcza wzrostu poziomu życia społeczeństwa. Kreowana przez państwo polityka rozwojowa jest narzędziem wspomagania przemian strukturalnych w gospodarce, realizowanych głównie przez przedsiębiorstwa³⁰.

Ostatnim z wyżej wymienionych czynników wpływających na zdolność konkurencyjną danego kraju jest możliwość oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne, jednakże taką możliwość posiadają wyłącznie kraje o dużym potencjale gospodarczym oraz posiadające pozycję quasi- monopolistyczną (prawie monopolistyczną) w określonej dziedzinie. Znaczenie tego czynnika zależy od następujących cech³¹:

a) pozycji i roli kraju w międzynarodowym życiu politycznym; oddziaływanie danego kraju jest możliwe dzięki istniejącym obecnie lub wynikającym z przeszłości związkom kulturowym, etnicznym, religijnym, językowym lub innym, często nieformalnym;

b) udziału kraju w światowym handlu; jeśli jest on wysoki, to zależność zagranicznych partnerów jest większa, a zatem możliwe jest uzyskanie lepszych warunków działania dla własnych producentów i eksporterów na ich (partnerów) rynkach;

³⁰ S. Uplawa, *Transformacja a międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*, op. cit., s. 10–11.

³¹ Por. E. Bombińska, *Czynniki określające międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej*, w: *Zagadnienia handlu zagranicznego 1998*, Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 16 i 17 listopada 1998 r., (red.) K. Budzowski, S. Wydymus, Kraków, grudzień 1998, s. 173.

c) roli waluty kraju w systemie rozliczeń i płatności międzynarodowych; rolę waluty światowej pełni waluta kraju dominującego, co umożliwi mu finansowanie swego rozwoju w większym stopniu niż wynikałoby to z jego wewnętrznych relacji bilansowych, a w dodatku koszty tego finansowania ponoszą inne kraje;

d) wielkości i potencjału rozwojowego krajowego rynku; duży i chłonny rynek wewnętrzny oznacza napływ kapitału produkcyjnego, za którym zwykle idzie zastosowanie nowych technologii, nowoczesnych technik zarządzania i zwiększenie walki konkurencyjnej z producentami krajowymi, a to przyspiesza obniżkę kosztów i wprowadzenie postępu technicznego do kolejnych dziedzin.

Trudności pojawiają się w przypadku próby oceny wpływu każdego z tych czynników na zdolność konkurencyjną gospodarki. Wynika to z faktu, iż zaliczają się one do trudno mierzalnych w kategoriach liczbowych. Ich wpływ na przewagę konkurencyjną zależy od efektywności wykorzystania. Inną trudność stanowi fakt różnicowania wpływu tych czynników w różnych okresach i w różnych grupach krajów. Znaczna część elementów przenika się wzajemnie. Międzynarodowa przewaga konkurencyjna staje się zatem raczej pochodną wysiłku społecznego niż wyposażenia w zasoby.

Institute for Management Development, dokonujący badań i oceny konkurencyjności gospodarek, przyjął szereg wskaźników, podzielonych na osiem grup i na tej podstawie określa konkurencyjność i publikuje swe raporty. Owe grupy, określone jako czynniki konkurencyjności, to:

a) wewnętrzny potencjał gospodarczy, będący oceną gospodarki w skali makro na podstawie takich wielkości, jak: PKB, PNB, inwestycje, oszczędności i tym podobne;

b) internacjonalizacja kraju, czyli zakres, w jakim uczestniczy on w handlu międzynarodowym i przepływach inwestycji kapitałowych, przy uwzględnieniu salda obrotów bieżących bilansu płatniczego, kształtowaniu się terms of trade, udziału handlu w PKB i innych;

c) działania rządu – stopień, w jakim polityka rządu sprzyja konkurencyjności, oceniany na przykład na podstawie zadłużenia zewnętrznego i wewnętrznego czy wydatków sektora państwowego;

d) sektor finansowy – wyniki rynków kapitałowych oraz jakość usług finansowych; prócz tego uwzględnia się tu funkcjonowanie i stan rozwoju giełdy, stopień ryzyka finansowego i politykę banku centralnego;

e) stan infrastruktury, to jest stopień dostosowania zasobów i systemu do zaspakajania potrzeb sektora przedsiębiorczości, czyli na przykład produkcja pierwotnych nośników energii, samowystarczalność energetyczna czy emisja zanieczyszczeń powietrza;

f) zarządzanie, czyli zakres jego innowacyjności wewnątrz przedsiębiorstw (czy przynosi im ono zyski) i stopień jego odpowiedzialności z uwzględnieniem czynników określających efektywność gospodarowania;

g) nauka i technologia, to znaczy potencjał naukowy i technologiczny oraz prowadzenie badań podstawowych i stosowanych, mierzone między innymi liczbą zatrudnionych w pracach badawczo-rozwojowych, nakładami na naukę, liczbą przyznawanych patentów i tym podobnych;

h) kapitał ludzki - dostępność siły roboczej, jej kwalifikacje, struktura zatrudnienia, poziom ochrony zdrowia, poziom kultury i tym podobne.

Wartości wskaźników w każdej z tych grup są zbierane przez organizacje międzynarodowe, a oprócz tego uzyskuje się opinie managerów podczas corocznych badań. W celu oceny konkurencyjności przeprowadza się ranking na podstawie zestawu mierników. Miejsce, które ostatecznie zajmie dany kraj, jest wypadkową jego pozycji określaną na podstawie poszczególnych cech.

„The World Competitiveness Report 1995” podaje „10 złotych zasad” międzynarodowej konkurencyjności. Zasady te można sprowadzić do następujących stwierdzeń:

a) zasoby i procesy mają decydujące znaczenie dla konkurencyjności;

b) udane procesy transformacyjne powiększają bogactwo kraju, a zatem tworzą nowe zasoby dla przyszłych pokoleń;

c) kraj może być „bogaty”, to znaczy mieć wysoki dochód narodowy, a mimo tego niekonkurencyjny (na przykład dlatego, że bazuje jedynie na istniejących zasobach i gałęziach gospodarki, bez rozwijania nowych – np. niektóre kraje arabskie);

d) nawet kraj stosunkowo „ubogi”, mający do dyspozycji skromne zasoby, może stać się krajem konkurencyjnym, jednakże pod warunkiem, że przejdzie efektywny i szybki proces transformacyjny (np. Japonia);

e) w tych warunkach kraje ubogie mają szansę stać się nawet bardziej konkurencyjne niż gospodarki bogate;

f) internacjonalizacja kraju może bazować na jego atrakcyjności (oferowanych warunkach rozwoju) lub agresywności (szybkości zachodzących przemian i stopniu włączania się w międzynarodowy podział pracy), względnie na obu czynnikach;

g) konkurencyjność może być analizowana z punktu widzenia różnych kryteriów, o różnym stopniu mierzalności – kryteriach tak zwanych twardych (na przykład produkcja, produkcyjność, wzrost gospodarczy) i miękkich (trudnych do zmierzenia, na przykład edukacja czy postawy ludzkie);

h) kryteria twarde poddawać można analizie w krótkim okresie, zaś miękkie – zazwyczaj jedynie w okresie długim;

i) im bardziej dany kraj jest rozwinięty ekonomicznie, w tym większym zakresie jego rozwój i konkurencyjność zależą od kryteriów miękkich;

j) konkurencyjność powinna być analizowana przede wszystkim w długim okresie³².

³² *The World Competitiveness Yearbook 1997*, IMD, Lausanne 1997, s. 20.

To opracowanie budzi w niektórych punktach wątpliwości, gdyż nie zawsze jest jasne kryterium i zasadność umieszczenia danego kraju na danym miejscu listy rankingowej, jednakże mówi ono wiele na temat międzynarodowej konkurencyjności poszczególnych państw i o czynnikach, które ją determinują. Jednocześnie należy zaznaczyć, że usytuowanie na określonym miejscu wskazuje raczej perspektywę dalszego rozwoju gospodarczego niż jego obecny poziom, bowiem pozycja krajów na liście zmienia się niekiedy dość znacząco nawet w krótkim okresie.

Zaletą tej metody jest wgląd, jaki daje ona w poszczególne czynniki wpływające na konkurencyjność, zaś wadą - niemożność określenia dystansu dzielącego kraj od głównych konkurentów, gdyż miejsce w rankingu nie mówi niczego o skali przewag lub strat w porównaniu z innymi.

Wyżej wspomniany został podział kryteriów determinujących konkurencyjność na czynniki „twarde” i „miękkie”. Z drugiej strony są one podzielone na czynniki mikro i makro. Oba te podziały przenikają się wzajemnie, co zostało ujęte w tablicy 1.

Tablica 1. Podstawowe czynniki determinujące zdolność konkurencyjną gospodarki narodowej

	Makro	Mikro
Twarde	Polityka ekonomiczna rządu Polityka przemysłowa, monetarna i fiskalna, podatki, rynki kapitałowe, oszczędności	Zdolność produkcyjna Wyposażenie zakładów i instytucji
Miękkie	Otoczenie społeczno-ekonomiczne Etyka pracy, regulacje prawne, system edukacyjny	Zarządzanie przedsiębiorstwem Strategia firm, konkurencyjność pozacenowa, promocja, marketing

Źródło: W. J. Abernathy, K.B. Clark, A. M. Kantrow, *Industrial Renaissance. Producing a Competitive Future for America*, Basic Books Inc. Publishers, New York 1983, s. 4.

Czynniki twarde to takie, które oddziałują na kształtowanie się produktywności, zaś w przypadku miękkich chodzi głównie

o umiejętności realizacji wcześniej wyznaczonych strategii przez właściwe zarządzanie. Obserwacje zmian charakteru konkurencji na rynkach światowych doprowadzają do wniosku, iż coraz większego znaczenia nabierają czynniki miękkie³³.

Podział przedstawiony wyżej jest spójny z koncepcją konkurencyjności przedstawioną przez M. Portera, omówioną wcześniej.

Zdaniem T. Hämäläinena do czynników warunkujących konkurencyjność międzynarodową danego kraju zaliczyć należy:

- a) zasoby produkcyjne,
- b) technologię,
- c) efektywność organizacyjną,
- d) charakter rynku,
- e) umiędzynarodowienie działalności gospodarczej,
- f) otoczenie instytucjonalne,
- g) rolę rządu³⁴.

To ostatnie, wraz z formalnymi i nieformalnymi uwarunkowaniami instytucjonalnymi, ma szczególne znaczenie, gdyż określa ramy i wyznacza warunki, w jakich konkurencyjność może się kształtować.

J. Bossak za determinanty konkurencyjności międzynarodowej gospodarki pojmowanej makroekonomicznie uznaje jej otwartość, stopień przestrzegania praw własności, wolność gospodarczą, konkurencję, mechanizm rynkowej makroregulacji, niskie podatki, stabilny system pieniężny, elastyczny rynek pracy oraz liberalizację obrotów gospodarczych z zagranicą³⁵.

³³ Szerzej na ten temat: A.P. Gray, *International Competitiveness; A Review Article*, The International Trade Journal, 1991, vol. 5.

³⁴ T. Hämäläinen, *A Systemic Framework of Economic Competitiveness and Growth*, Newark 1999, s. 21, cyt. za: T. Dołęgowski, *Konkurencyjność a procesy integracyjne w Europie*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, SGH, z. 13, s. 19-20.

³⁵ J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, w: *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, (red.) H. Podedworny, I. Grabowski, H. Wnorowski, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000, s. 24

W odniesieniu do powyższych można przedstawić czynniki determinujące konkurencyjność gospodarki polskiej. Mają one dwojaki wymiar: krótko i długookresowy. W krótkim okresie konkurencyjność jest ściśle uzależniona od co najmniej ośmiu czynników:

- poziomu produktywności,
- kosztów (nie tylko płac; przede wszystkim energii, surowców, kapitału),
- stopnia wykorzystania czynników produkcji (im niższe jest wykorzystanie, tym wyższe są koszty i niższa konkurencyjność)
- optymalnego kursu złotego (zwłaszcza w stosunku do USD i euro),
- stopy procentowej,
- podatków od osób fizycznych i przedsiębiorstw,
- systemu płacowego i motywacyjnego oraz systemu socjalnego,
- obciążeń z tytułu ubezpieczeń społecznych.

W długim okresie konkurencyjność determinują czynniki strukturalne i popytowe:

- inwestycje i postęp techniczny,
- rozwój zasobów siły roboczej, w coraz większym stopniu opierający gospodarkę na rozwoju wiedzy i wykorzystaniu know-how, rozwoju zdolności kreatywnych i innowacyjnych pracowników i managerów; jakość czynnika pracy,
- restrukturyzacja przemysłu i gospodarki w celu zwiększenia udziału przemysłów wysokich technologii,
- przekształcenie struktury populacji ludności w wieku produkcyjnym w celu zwiększenia udziału ludzi tworzących dochód narodowy i obniżenia liczby osób nie tworzących PKB, lecz jedynie uczestniczących w jego dystrybucji lub uzależnionych od pomocy socjalnej³⁶.

³⁶ Por. M. Kabaj, *Transformation, Internal Determinants and Threats for the Competitiveness of the Polish Economy*, World Economy Research Institute, 1997, s. 3-4.

Międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki jest zatem zjawiskiem wielopłaszczyznowym i dynamicznym, kształtowanym przez szereg różnorodnych czynników. Waga wpływu poszczególnych determinant zmienia się w czasie, a ponadto zależy od kraju. Postępujący proces globalizacji zmniejszył rolę tradycyjnych czynników produkcji, umożliwiając ich przepływ między krajami, co wywołuje wyrównywanie cen, a ponadto szereg przewag konkurencyjnych łatwo poddaje się naśladownictwu. Wynika z tego, iż podstawą trwałych przewag konkurencyjnych jest innowacyjność w wysoko rozwiniętych dziedzinach produkcji, generowana przez szerokie wykorzystywanie badań naukowych i nowych technologii.

1.3. MIERNIKI KONKURENCYJNOŚCI

Jak już wspomniano, konkurencyjność można mierzyć przy pomocy różnych metod i uwzględnianiu szeregu czynników. Należy przy tym pamiętać, iż część wskaźników to miary zarówno pozycji konkurencyjnej, jak i zdolności.

Można mówić o zmianach pozycji konkurencyjnej, gdy na przykład zmienia się miejsce i warunki udziału danego kraju w wymianie międzynarodowej, mierzone przy pomocy takich pojęć, jak: udział w handlu światowym, zmiana struktury eksportu, zmiany w bilansie handlowym, bilansie zadłużenia, stanie rezerw, terms of trade i tym podobnych. Natomiast zmianę zdolności konkurencyjnej wyraża się przy pomocy sumarycznej zmiany wartości określających ją czynników, którym ponadto przypisuje się określone wagi, w zależności od przyjętej metodologii. Jest to trudne technicznie i prowadzić może do niezgodności interpretacyjnych, czego przykładem może być różnica w ocenie zmian pozycji konkurencyjnej danego kraju w stosunku do zmian jego ogólnej zdolności konkurencyjnej³⁷.

³⁷ W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1980 - 1988*, op. cit.

Jak już wspomniano, pozycja konkurencyjna wiąże się ściśle ze strukturą obrotów gospodarczych z zagranicą. Jeśli w strukturze tej zwiększa się w porównaniu do innych udział eksportu wyrobów wysokiej technologii, o dużej wartości dodanej, rentowności i cenowej elastyczności popytu, to znaczy, że eksport taki jest mniej wrażliwy na zmiany koniunktury, a tym samym ta pozycja jest „pewniejsza”. Jej analiza nie wyjaśnia przyczyn obecnego stanu ani zachodzących zmian, lecz zwraca jedynie uwagę na czynniki mające charakter ogólnych i niezależnych tendencji. Mimo tej niedoskonałości można dzięki analizie struktury obrotów gospodarczych z zagranicą oceniać relacje między podmiotem i otoczeniem oraz stanem aktualnym i przeszłym, co stanowi punkt wyjścia do analizy strategicznej.

1.3.1. ZMIANY POZYCJI KONKURENCYJNEJ GOSPODARKI

W literaturze³⁸ brak pełnej zgodności poglądów dotyczących przydatności poszczególnych mierników dla ustalenia pozycji konkurencyjnej kraju. Wyróżnia się dwa podejścia:

a) konstruowanie i obliczanie wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post* i na tej podstawie, ale nie wyłącznie, prognozowanie ich rozwoju na przyszłość,

b) konstruowanie i obliczanie wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przy uwzględnianiu występowania

³⁸ Por. np. W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1980 - 1988*, op. cit.; M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, op. cit.; B. Balassa, *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School of Economic and Social Studies, 1965, vol. 33.

w przeszłości silnych związków z podstawowymi czynnikami determinującymi pozycję konkurencyjną³⁹.

Należy tu wspomnieć, iż w przypadku analiz dotyczących kształtowania się pozycji konkurencyjnej chodzi nie tylko o całościowe ujęcie typu kraj – inne kraje, ale również o ujęcie kraj – inne kraje w przekroju poszczególnych sektorów, gałęzi, branż.

Brak do tej pory pełnej zgodności poglądów, jeśli chodzi o mierniki typu ex post. Mają one pewne cechy specyficzne. Pierwszą z nich jest ta, że można wyodrębnić mierniki typu ilościowego i mierniki kosztowo-cenowe. Wykaz najważniejszych mierników typu ilościowego zawiera tablica 2.

Tablica 2. Ilościowe mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej możliwe do wykorzystania w różnych przekrojach i analizowane najczęściej metodą statyki porównawczej

Mierniki proste	Mierniki otrzymywane przy wykorzystaniu odpowiednich metod
1. Udziały w obrotach międzynarodowych 2. Salda obrotów towarami i usługami 3. Salda obrotów bieżących 4. Salda obrotów dewizowych 5. Wskaźniki penetracji importowej 6. Wskaźniki orientacji proeksportowej 7. Wskaźniki relacji eksportowo-importowych (np. wskaźniki specjalizacji, wskaźniki relatywnej orientacji eksportowej, wskaźniki pokrycia importu przez eksport) 8. Wskaźniki eksportu hipotetycznego, tj. możliwego do osiągnięcia przy jego rozwoju proporcjonalnie do rozwoju eksportu światowego czy też eksportu danego regionu	1. Wskaźniki ujawnionej przewagi względnej RCAi 2. Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego IITi 3. Wskaźniki konkurencyjności eksportu KIEi uzyskane przy odpowiedniej dekompozycji wskaźników eksportu hipotetycznego 4. Wskaźniki bazujące na metodzie stałych udziałów w rynkach (constant – market – share analysis)

Źródło: J. Misala, *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, w: red. J. Bossak, W. Bieńkowski, *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000, t. 1, s. 115.

³⁹ M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, op. cit., s. 20.

Poniżej przedstawiono niektóre najpopularniejsze mierniki⁴⁰:

a) udział danej gospodarki w handlu światowym, określany za pomocą dwóch wskaźników – udziału w eksporcie światowym i w imporcie światowym

$$MKP_{imp} = \frac{\sum_{i=1}^n M_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M_{ij}} \cdot 100$$

gdzie:

M – import,

i – towar,

j – kraj.

Analogicznie liczony jest udział w eksporcie.

Te proste wskaźniki nie uwzględniają wielu ważnych czynników, takich jak na przykład zmiana kursu walutowego czy fazy cyklu koniunkturalnego, czyli elementów determinujących wybór bazy czy całego okresu badawczego. Pomijają one także specyficzne cechy danego kraju, na przykład korzystanie z preferencji w handlu, polityki proeksportowej rządu, a w długim okresie różnice w tempie wzrostu poszczególnych krajów w stosunku do tempa wzrostu gospodarki światowej, a także dokonujące się równoległe zmiany strukturalne w badanym kraju i jego otoczeniu.

b) wskaźnik penetracji importowej

$$IPI = \frac{M_i}{Y_i}$$

⁴⁰ Tamże oraz: W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1980 - 1988*, op. cit.

lub

$$IPI = \frac{M_i}{PS_i - X_i + M_i}$$

gdzie:

PS_i – produkcja sprzedana towaru i ,

Y_i – całkowita produkcja towaru i ,

X_i – wartość eksportu towaru i .

Wskaźnik penetracji importowej pokazuje udział importu danego towaru w podaży tego dobra na rynku wewnętrznym. Jego wadą jest uzależnienie kształtowania się wartości wskaźników od wielu czynników zależnych i niezależnych od danego kraju, co wywołuje konieczność prowadzenia dalszych badań oraz udzielania dodatkowych objaśnień.

Niektórzy naukowcy⁴¹ podają w wątpliwość zastosowanie tego wskaźnika jako miernika konkurencyjności produkcji krajowej, wskazując, że na jego zmiany wpływa postęp międzynarodowej specjalizacji i zmiany pomocy państwa. Dlatego też należy uwzględnić wpływ tych czynników przy jego stosowaniu, co powinno skłaniać do ostrożnej interpretacji wyników.

c) wskaźnik relatywnego udziału w rynku (Relative Market Share)

$$RMSj = \frac{X_{ij}^k}{\sum_{i=1}^n X_{ij}^k} : \frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}^k}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij}^k}$$

gdzie:

X_{ij} – eksport towaru i z kraju j do kraju k .

⁴¹ Por. np. A. Wziątek-Kubiak, *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, Ekonomista, 2001, nr 4, s. 484.

Wadą tego wskaźnika jest kształtowanie się jego elementów w zależności od szeregu czynników, na które dany kraj nie ma wpływu.

d) relacje eksportowo-importowe

$$C = \frac{X_t}{M_t} : \frac{X_0}{M_0} 100$$

W tym przypadku chodzi o analizę kształtowania się salda obrotów handlu zagranicznego danego kraju ogółem i/lub poszczególnymi towarami czy grupami towarowymi w badanym okresie. Wadę tego miernika stanowi nieuwzględnianie wielu elementów konkurencji pozacenowej⁴².

Wskaźniki c) i d) najlepiej jest rozpatrywać łącznie w celu uzyskania pełniejszego obrazu zmian w gospodarce.

Kolejną miarą poziomu konkurencyjności nie wyodrębniającą różnorodnych elementów konkurencji pozacenowej jest:

e) wskaźnik eksportu hipotetycznego (Hypothetical Exports)

$$HE = X_j o r$$

gdzie:

$X_j o$ – eksport kraju j w okresie o,

r – $M_t s$: $M_o s$, stopa wzrostu importu światowego w okresie o – t.

Wskaźnik ten tworzy się przez porównanie faktycznego eksportu osiągniętego przez dany kraj z eksportem, jaki miałby miej-

⁴² Por. R.A. Johns, *International Traded Theories and the Evolving International Economy*, London 1985, s. 236.

sce, gdyby wzrósł on w tempie równym wzrostowi światowego popytu w badanym okresie. Można go obliczać również w odniesieniu do poszczególnych towarów czy grup.

Na podstawie wskaźnika HE można obliczyć tak zwany:

f) wskaźnik konkurencyjności

$$K_t = \frac{X_{jt}}{X_{jo} \cdot r}$$

Wskaźnik ten nie jest idealnym miernikiem konkurencyjności, lecz zasługuje na uwagę, ponieważ ujmuje w sposób syntetyczny łączne oddziaływanie na tę konkurencyjność wszystkich czynników wewnętrznych (zależnych od danego kraju) oraz zewnętrznych (niezależnych). Wyodrębnienie tych czynników wymaga jednak dalszych badań. Wskaźnik konkurencyjności nie uwzględnia także znaczenia konkurencyjności pozacenowej.

g) wskaźniki RCA - ujawnionej przewagi komparatywnej

$$RCA = \frac{X_i}{M_i} : \frac{\sum X_i}{\sum M_i}$$

lub

$$RCA = \frac{X_{ij}}{\sum_{i=1}^n X_{ij}} : \frac{X_{mj}}{\sum_{m=1}^n X_{mj}}$$

gdzie:

- X_{ij} – wartość eksportu z danego kraju towaru i do kraju j ,
 $\sum X_{ij}$ – całkowita wartość światowego eksportu towaru i do kraju j ,
 X_{mj} – wartość całkowitego eksportu z danego kraju do kraju j ,
 $\sum X_{mj}$ – wartość światowego eksportu do kraju j .

Wskaźnik ten, opracowany po raz pierwszy przez B. Balasę⁴³, pokazuje korzyści komparatywne kraju w porównaniu z otoczeniem zewnętrznym. Stosowany dla dłuższych okresów może wskazywać zmiany pozycji konkurencyjnej danego kraju czy regionu dla danych towarów lub grup. Mimo niewątpliwiej popularności i przydatności tego wskaźnika niektórzy naukowcy⁴⁴ zwracają uwagę, że na przykład w krajach rozwijających się i krajach o gospodarce silnie scentralizowanej może on odzwierciedlać jedynie daleko posuniętą specjalizację, która wynika ze względnej obfitości określonych zasobów, przymusu ekonomicznego lub decyzji administracji centralnej i postulują uzupełnienie go o szersze spojrzenie na gospodarkę. Chodzi tu głównie o uwzględnienie zmian jakościowych w strukturze eksportu oraz wskaźnika eksportu netto dla danej grupy towarowej, bowiem dopiero spełnienie obu tych kryteriów, to jest osiągnięcie dodatniej wartości eksportu netto i większego od jedności wskaźnika RCA świadczyć może o istnieniu rzeczywistej przewagi komparatywnej w danej grupie towarowej. Ponadto wskaźnik ten nie informuje o przyczynach takiego, a nie innego stanu rzeczy.

h) wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego IIT

Wartość indeksu Grubela – Lloyda zbliżająca się do 100 wskazuje na wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego w całkowitym handlu gałęzi i , natomiast wartość zmierzająca do zera oznacza dominację wymiany międzygałęziowej.

⁴³ B. Balassa, *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, op. cit.

⁴⁴ M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, op. cit.: A. Wziętek-Kubiak, A. Lipowski, *Zmiany*

$$IIT_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \cdot 100$$

i) wskaźnik pokrycia importu eksportem (Trade Coverage)

$$TC_i = \frac{X_i}{M_i}$$

gdzie:

X_i – eksport towaru i,

M_i – import towaru i.

Pokazuje on stopień pokrycia importu eksportem w danym kraju, mierząc tylko „wewnętrzną” przewagę komparatywną. Jeżeli jego wartość jest większa od jedności, to oznacza, że dany kraj specjalizuje się w towarze (sektorze) i, gdyż jego eksport w tej dziedzinie przewyższa import.

Oprócz wielu ilościowych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej typu ex post używa się też mierników i formuł, przy pomocy których analizuje się kształtowanie kosztów oraz cen. Do najważniejszych należą:

a) terms of trade

- ilościowe

$$Q_{tot} = \frac{Q_{Xt}}{Q_{Mt}} \cdot \frac{Q_{X0}}{Q_{M0}}$$

- cenowe

$$P_{tot} = \frac{P_{Xt}}{P_{Mt}} \cdot \frac{P_{X0}}{P_{M0}}$$

- czynnikowe

$$F = \frac{\frac{P_{Xt}}{P_{Mt}}}{\frac{P_{X0}}{P_{M0}}} \cdot \frac{\frac{K_{Mt}}{K_{Xt}}}{\frac{K_{M0}}{K_{X0}}}$$

gdzie:

0 – okres początkowy,

t – okres obliczeniowy,

P – cena,

Q – ilość,

K – koszt czynników produkcji.

Są to mierniki najpopularniejsze, pokazujące zmiany w korzyściach handlujących krajów pod wpływem zmian poszczególnych elementów. Najczęściej uwzględnia się cenowe terms of trade, uznając je za dobry miernik konkurencyjności w krótkim okresie. Pomijając inne czynniki i uwarunkowania, można powiedzieć, że cenowe terms of trade ulegają poprawie, jeśli ceny dóbr eksportowanych przez dany kraj rosną szybciej niż ceny dóbr importowanych. Ten kierunek zmian cen oznacza zwiększoną siłę nabywczą kraju, gdyż za taki sam eksport można sprowdzić więcej towarów zagranicznych lub mniej za nie zapłacić. Istnieje jednak szereg zastrzeżeń wobec tego miernika, a zwłaszcza

cza stosowania go w długim okresie. Problemy wiążą się z poziomem kursu walutowego, braniem pod uwagę jedynie cen relatywnych, brakiem uwzględniania cen eksportowych w statystykach. Na przykład względny wzrost cen dóbr eksportowanych w stosunku do cen dóbr importowanych jest oznaką pogorszenia się terms of trade dających w efekcie osłabienie pozycji konkurencyjnej danego kraju. Ta interpretacja wynika z uwzględnienia wskaźnika konkurencyjności o następującej formule:

$$\text{Konkurencyjność} = \frac{e \cdot P_x}{P}$$

gdzie:

e – kurs walutowy wyrażony w walucie danego kraju,

P – cena dóbr produkowanych w danym kraju,

Px – cena dóbr zagranicznych mierzonych w tej samej walucie.

Wskaźnik ten, interpretowany jako agregatowy wskaźnik konkurencyjności cenowej, oznacza, że dany kraj staje się bardziej konkurencyjny, gdy ceny za granicą rosną szybciej niż ceny krajowe⁴⁵. Można rozszerzyć interpretację wskaźnika na ceny dóbr importowanych i eksportowanych, twierdząc, iż jeśli ceny dóbr eksportowanych przez dany kraj rosną szybciej od cen dóbr importowanych, czyli jeśli rosną cenowe terms of trade, to przy innych warunkach nie zmienionych wartość powyższego wskaźnika spada. Taka interpretacja opiera się na założeniu, iż popyt światowy przesuwają się z dóbr droższych na tańsze (ceteris paribus), co w efekcie da szybszy wzrost eksportu niż importu, a zatem poprawę bilansu handlowego⁴⁶. Wynika z tego, iż w dłu-

⁴⁵ R. Dornbusch, S. Fischer, *Macroeconomics*, op. cit., s. 662–664.

⁴⁶ Dokładniejsze rozważania na ten temat i omówienie szczególnych warunków słuszności każdego z podejść – W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981 – 1988*, op. cit., s. 51–52.

gim okresie poprawa cenowych terms of trade nie jest korzystna dla gospodarki, gdyż ograniczy popyt na jej produkty.

Przez zmiany ilościowych (realnych) terms of trade danego kraju rozumie się zmiany ilości towarów (przy nie zmienionej strukturze), jakie musi eksportować ten kraj, aby móc importować określone ilości danego zestawu towarów. Zaś czynniki (faktoralne) terms of trade wskazują nie tylko na relacje cenowe wymienionych dóbr, ale i na zmiany cen czynników wytwórczych zużytych do ich produkcji.

Wadą tych wskaźników jest występowanie różnorodnych trudności przy ich mierzeniu oraz konieczność pamiętania przy interpretowaniu o szeregu czynników, takich jak: kształtowanie się stopy inflacji, zmiany jakościowe produktów, pojawianie się nowych dóbr, wpływ postępu technicznego, zmiany kursów walutowych, a także skutki monopolizacji rynków.

b) ceny relatywne

Są one różnie rozumiane. Potraktowanie ich jako miernika konkurencyjności towarów oznacza jednocześnie przyjęcie określonych założeń co do cenowej elastyczności popytu i związków technologicznych zachodzących między towarami dostarczonymi przez różne kraje. Jeśli dobra te są względem siebie komplementarne, to wzrost cen nie musi prowadzić do spadku popytu, natomiast reakcja ta jest znacznie silniejsza w przypadku dóbr substytucyjnych.

Należy też pamiętać, że ceny relatywne nie mogą być jednocześnie traktowane jako miernik konkurencyjności cenowej i jakościowej. Wiąże się to z faktem, iż wyższej jakości odpowiada zazwyczaj wyższa cena, a zatem nie można dokonywać porównań jedynie na jej podstawie, gdyż nabywca, mając do wyboru towary o tym samym poziomie jakościowym, decydowałby się zawsze na tańsze, lub odwrotnie – gdyby dobra miały identyczną cenę, lecz różną jakość – produkty gorsze nie zostałyby sprzedane. Wynika z tego, że porównania cenowe mogą

być dokonywane jedynie w obrębie grup krajów prowadzących konkurencję o podobnym typie, czyli cenową lub jakościową. Pamiętać przy tym należy, iż każdy z dostępnych potencjalnych mierników cenowych ma jedynie charakter przybliżony, gdyż w żadnym kraju nie są ewidencjonowane ceny, po których faktycznie zawierane są transakcje (z uwzględnieniem różnego rodzaju np. ceł, opłat wyrównawczych, kosztów transportu itp.).

c) ceny jednostkowe

Podobnie jak w poprzednim przypadku, mierników jest wiele. Przyjmuje się, że wartość jednostkowa zależy od ceny, jakości, struktury towarowej i geograficznej. Ponieważ efekt zmiany jakości jest trudno mierzalny, zatem, pomijając go, można uznać, iż czysty efekt cenowy będzie uzależniony od rzeczywistej zmiany wartości jednostkowej pomniejszonej o efekt dwóch pozostałych struktur. Interpretacja efektu struktury geograficznej polega na przypisaniu zmianom ważonego lub nieważonego wskaźnika wartości jednostkowej skutków przeniesienia sprzedaży na rynki krajów, na których istnieją wyższe ceny jednostkowe. Podobnie efekt struktury asortymentowej wskazuje na konsekwencje sprzedawania tańszych lub droższych towarów niezależnie od rynków zbytu.

Należy zwrócić uwagę, że wykorzystanie tych wskaźników prowadzi do przeszacowania znaczenia towarów faktycznie eksportowanych, z pominięciem pozostałych dóbr. Poza tym wszelkie porównania cenowe sprowadzają się, niezależnie od zastosowanego miernika, do zestawienia cen danego kraju z cenami innych uczestników wymiany. Zatem w celu uniknięcia skomplikowanych porównań bilateralnych stosuje się średnią ważoną cen krajów otoczenia, a to z kolei wymaga ustalenia różnorodnego systemu wag, którego podstawę może stanowić udział w handlu lub znaczenie danego kraju jako konkurenta. Systemów wag może być wiele, w zależności od sposobu badania konkurencyjności.

d) metoda DRC (Domestic Resource Costs)

$$DRC_i^t = \frac{WD_i^t}{K_i^t}$$

gdzie:

WD – wartość dodana,

K – koszt nakładu czynnika wytwórczego.

Metoda ta opiera się na rachunkowości przedsięwzięć oraz koncepcjach kosztów alternatywnych. Ważną zaletą jest przedstawianie wyników w formie wskaźników, co umożliwia porównanie wyników badań wielu obiektów. Metoda ta ma dwie odmiany: makroekonomiczną, zwaną inaczej value added ratio (VA), w której oblicza się relacje między wartością dodaną a wartością produkcji globalnej „i” w kolejnych latach, oraz mikroekonomiczną, inaczej social – profit ratio (SPR), której istota sprowadza się do obliczania relacji między wartością globalnej produkcji a wartością nakładów dla poszczególnych gałęzi, branż i tym podobnych w kolejnych latach.

Konstrukcja tego typu wskaźników nasuwa wiele trudności, na przykład trudność wyboru i oszacowania faktycznych cen stosowanych czynników wytwórczych, czy też zebrania odpowiednich i porównywalnych danych statystycznych. Poza tym mają one ograniczone zastosowanie (w zasadzie tylko w odniesieniu do wyrobów przemysłu przetwórczego)⁴⁷.

Współcześnie konstruowane są modele analizy pozycji konkurencyjnej i międzynarodowej konkurencyjności kosztowo-cenowej typu ex post, w których wykorzystuje się różnorodne wskaźniki obliczane przy pomocy wielu skomplikowanych for-

⁴⁷ M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, op. cit.; oraz B. Wyżnikiewicz, *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu*, Przegląd Organizacji, 1997, nr 7-8.

muł. Wskaźniki te można prognozować. W badaniach tego typu największy udział i osiągnięcia mają eksperci OECD. Poniższa tablica prezentuje zestawienie wykorzystywanych przez nich metod.

Tablica 3. Metody i sposoby mierzenia pozycji konkurencyjnej i konkurencyjności typu kosztowo-cenowego w ramach OECD

Metody/sposoby	Rynki referencyjne przy badaniu pozycji konkurencyjnej	Konkurenci na rynkach referencyjnych	Uwagi i komentarze
Pozycja konkurencyjna w imporcie w modelu INTERLINK	Rynek wewnętrzny kraju j	Wszyscy eksporterzy do kraju j	
Pozycja konkurencyjna w eksporcie	Rynki eksportowe kraju j	Wszyscy eksporterzy i producenci krajowi	
Pozycje konkurencyjne w imporcie i eksporcie łącznie	Wszystkie rynki eksportowe oraz rynek kraju i	Wszyscy eksporterzy i producenci krajowi na każdym rynku	
Pozycja konkurencyjna w eksporcie w modelu INTERLINK	Rynki eksportowe kraju i	Wszyscy eksporterzy na analizowane rynki towarowe k	Rozmiary i strukturę importu ustala się a priori
Pozycja konkurencyjna w eksporcie	Towarowe rynki eksportowe kraju i	Producenci krajowi na każdym rynku n	Nie uwzględnia się faktu wzajemnego konkurowania na rynkach krajów trzecich
Globalna pozycja konkurencyjna w handlu	Globalna produkcja oraz globalny eksport kraju i	Wszyscy producenci i eksporterzy na danym rynku towarowym	Wykorzystywanie specjalnego modelu rozwoju handlu międzynarodowego

Źródło: M. Durand, C. Giorno, *Indicators of International Competitiveness*, OECD Economic Studies, No. 9, 1987.

Kolejna grupa mierników pozycji konkurencyjnej to mierniki *ex ante*. Konstruowanie ich stanowi niejako pochodną mankamentów, które wykazują mierniki typu *ex post*. Chodzi tutaj o konstruowanie miar w celu uchwycenia związków między szeroko rozumianą konkurencyjnością na szczeblu narodowym a jej determinantami⁴⁸.

Główne mierniki tego typu to:

a) **wskaznik RAC – absolutnej przewagi ujawnionej**

$$RAC_t = RAIC_t + RAEC_t$$

Miernik ten pokazuje stopień wykorzystania czynników wewnętrznych, znajdujących się w gestii danego kraju oraz wykorzystania zasobów pochodzących z wymiany z zagranicą. Idąc tym tokiem rozumowania można przyjąć, że rzeczywistą miarą tej konkurencyjności jest masa zasobów będących do dyspozycji, czyli absolutna przewaga ujawniona (RAC).

Jeśli zaś uwzględni się dodatkowo możliwości wymiany międzynarodowej i osiągnięcia z tego tytułu stosownych korzyści, to przewagę absolutną można podzielić na dwie składowe: absolutną przewagę wewnętrzną (RAIC), której istota sprowadza się do ekonomicznych, wewnętrznych efektów zastosowania czynników będących do dyspozycji danego kraju, oraz ujawnioną absolutną przewagę zewnętrzną (RAEC), stanowiącą przejaw wykorzystania materiałów, którymi dysponuje ten kraj w związku z wymianą części poszczególnych zasobów wewnętrznych na importowane dobra zewnętrzne.

Ujawnioną absolutną przewagę wewnętrzną (RAIC) można obliczyć dla poszczególnych lat poprzez sumowanie wartości dodanych uzyskanych w danym roku w wyniku zastosowania krajowych czynników wytwórczych. Chodzi o wartość produk-

⁴⁸ M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, op. cit., s. 64.

tu krajowego brutto liczonego po cenach światowych, którą to wartość dzieli się przede wszystkim w danym kraju, ale jej część jest zwykle wymieniana z zagranicą (eksport towarów i usług).

Ujawniona absolutna przewaga zewnętrzna (RAEC) stanowi efekt produkcyjny wykorzystania czynników wytwórczych po przeprowadzeniu ich wymiany z zagranicą, przy której to wymianie należy uwzględniać kształtowanie się czynnikowych terms of trade.

Znając te zależności można obliczyć:

b) wskaźnik RCC - ujawnionej konkurencyjności międzynarodowej

$$RCC_t^i = \frac{RAC_t^i}{RAC_t^j}$$

gdzie:

i – dany kraj,

j – grupa krajów.

Jeśli wartość tego miernika jest większa od jedności, to dany kraj wykazuje ujawnioną przez handel zagraniczny przewagę konkurencyjną. W przeciwnym wypadku brak jest takiej przewagi, ale należy pamiętać, iż dotyczy to jedynie uwzględniania wyników zagranicznych obrotów towarami i usługami, które są ujmowane w statystyce handlu zagranicznego. Ponieważ jednak przy wykorzystaniu wskaźnika RCC nie jest możliwe wyjaśnienie wielu związanych z konkurencyjnością zagadnień, zatem postulowane jest określanie dodatkowo kształtowania się sytuacji w odniesieniu do części składowych RAC, to jest RAIC i RAEC. Formuły te konstruuje się identycznie jak wskaźnik RCC⁴⁹.

⁴⁹ J. Misala w pracy: *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski*

Mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej można podzielić w jeszcze inny sposób. Zasadą porządkująca jest tu kryterium sposobów konkurencji i towarzyszącej temu polityki kształtowania poziomu konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju czy regionu. Wyróżnione grupy wskaźników prezentuje tablica 4.

Tablica 4. Podstawowe mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przy uwzględnieniu kryterium sposobów konkurencji oraz możliwości prowadzenia zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej

Lp.	Podział mierników	Specyfikacja
1.	Mierniki dotyczące międzynarodowej wymiany towarów i usług	A. Udziały w obrotach międzynarodowych B. Salda obrotów bieżących C. Kształtowanie się różnych rodzajów terms of trade D. Kształtowanie się realnych, efektywnych kursów walutowych E. Inne, podane w tablicy 1.
2.	Mierniki dotyczące międzynarodowej atrakcyjności i zdolności konkurencyjnej	A. Kształtowanie się salda zagranicznych obrotów kapitałowych B. Kształtowanie się salda zagranicznych inwestycji bezpośrednich C. Inne, podane w tablicy 1.
3.	Mierniki dotyczące międzynarodowej konkurencyjności technologicznej	A. Udziały w międzynarodowych obrotach wiedzą techniczną (ucieleśnioną i nie ucieleśnioną) B. Salda obrotów wiedzą techniczną (ucieleśnioną i nie ucieleśnioną) C. Inne, podane w tablicy 1.

Źródło: J. Misala, *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, op. cit.; s. 20.

w *dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, op. cit., zwraca uwagę na konieczność uzupełnienia wskaźnika RCC o kolejne elementy. Wiąże się to z faktem, iż współcześnie przedmiotem wymiany międzynarodowej są także czynniki wytwórcze, głównie kapitał i wiedza techniczna, która jest przede wszystkim efektem zaangażowania wykwalifikowanej siły roboczej.

1.3.2. ZMIANY ZDOLNOŚCI KONKURENCYJNEJ

Do oceny zdolności konkurencyjnej kraju konieczne jest ujęcie przyczynowo – skutkowe, podkreślające znaczenie czynników systemowych i polityki gospodarczej. Miarą wzrostu zdolności konkurencyjnej są zmiany dokonujące się w strukturze gospodarki, czyli nie tylko poprawa jej pozycji konkurencyjnej, ale zachowanie przez nią zdolności do długookresowego, zyskowego rozwoju (to jest z zachowaniem odpowiedniego poziomu akumulacji), którego efektem jest taka struktura gospodarki, a w konsekwencji struktura eksportu, jaka jest w zgodzie z długookresowymi zmianami w strukturze popytu światowego⁵⁰. Zatem międzynarodową zdolność konkurencyjną mierzy się przy wykorzystaniu następujących grup miar⁵¹:

a) wskaźniki ogólnego rozwoju gospodarczego kraju, takie jak tempo wzrostu PKB, kształtowanie się stopy bezrobocia, stopy inflacji, zadłużenia wewnętrznego i zagranicznego, relacje między oszczędnościami i inwestycjami krajowymi, czyli wskaźniki informujące o skuteczności rozwiązywania problemów tak zwanego „magicznego czworoboku” (wzrost gospodarczy, zatrudnienie, równowaga wewnętrzna, równowaga zewnętrzna) lub – przy mierzeniu równowagi wewnętrznej stopą inflacji i udziałem długu publicznego w PKB – „magicznego pięciokąta”.

Wskaźniki te są często wykorzystywane w postaci miar syntetycznych, co jednak powoduje redukcję kilku wielkości, tworzących dany wskaźnik, do jednej liczby, a to z kolei sprawia, iż ginie tu wiele ważnych informacji. Ponadto różne kombinacje tych wielkości mogą dawać taką samą wartość wskaźnika, a to uniemożliwia jednoznaczny interpretację. Zaletą jest jednak pro-

⁵⁰ W. Bieńkowski. *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981 – 1988*, op. cit., s. 20.

⁵¹ Szerzej na ten temat: tamże i M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, op. cit.

stota przekazu faktów i związków, które inaczej mogłyby być trudne do wyrażenia.

Niektóre z tych mierników przedstawia tablica 5.

Tablica 5. Wybrane syntetyczne mierniki sprawności działania gospodarki i ich główne mankamenty

Lp.	Mierniki	Istota	Główne mankamenty
1.	Indeks ubóstwa (Misery Index – MI), zwany indeksem Okuna	$MI = S_{\text{stopa bezrobocia}} + \text{stopa inflacji}$	Brak pełnej podbudowy teoretycznej przy próbie oceny realizacji realnego celu polityki (stopa bezrobocia) z celem nominalnym (stopa inflacji); sumowanie dwóch zmiennych niejednorodnych wymiarowo;
2.	Indeks niepopularności u wyborcy (Voter Unpopularity Index – UPI)	$UPI = \text{stopa inflacji} + 6x \text{ stopa bezrobocia}$	Brak pełnej podbudowy teoretycznej przy arbitralnym założeniu, że wzrost zatrudnienia i PKB per capita jest dla wyborcy kilkakrotnie ważniejszy niż inflacji, oraz że w celu utrzymania popularności przy wzroście stopy bezrobocia o 1 punkt procentowy rząd powinien znaleźć sposób obniżenia inflacji o 6 punktów procentowych;
3.	Indeks polityki stabilizacji (Stabilization Policy Index – SPI)	$SPI = \text{stopa inflacji} + 2x \text{ stopa bezrobocia}$	Brak pełnej podbudowy teoretycznej przy arbitralnym założeniu, że w procesie stabilizacji podwyżka stopy wzrostu nominalnego PKB przekłada się taką samą wagą do inflacji, jak do wzrostu realnego PKB;
4.	Indeks efektów ekonomicznych (Economic Effects Index – EEI)	$EEI = \text{stopa wzrostu PKB} / \text{stopa inflacji} \times \text{stopa bezrobocia}$	Brak pełnej podbudowy teoretycznej przy arbitralnym założeniu, że występują ściśle związki między trzema wymienionymi kategoriami ekonomicznymi.

Źródło: J. Misala, *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, op. cit., s. 13.

Pięciokąt stabilizacji makroekonomicznej jest opisany przez następujące wielkości⁵²:

- produkt krajowy brutto (stopa wzrostu w procentach),
- stopa bezrobocia w procentach siły roboczej,
- stopa inflacji (wskaźnik wzrostu cen konsumpcyjnych),
- relacja salda budżetu do produktu krajowego brutto w procentach,
- relacja salda rachunku obrotów bieżących do produktu krajowego brutto w procentach.

Wierzchołki pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej są tak wyskalowane, że im lepsza jest sytuacja w danym zakresie, tym dalej konkretny punkt położony jest od centrum. Stąd raz jest to skala rosnąca i zapoczątkowana wartościami ujemnymi (w przypadku salda obrotów bieżących, budżetu państwa czy procesów realnych mierzonych stopą zmian produktu krajowego brutto), innym razem malejąca i zmierzająca do zera (w przypadku stopy bezrobocia albo stopy inflacji). Mimo iż kryteria te nie są addytywne, interpretacja informacji zawartych w pięciokącie jest klarowna: im większe jest jego pole, tym korzystniejsza jest sytuacja w zakresie stabilizacji makroekonomicznej.

Pięciokąt jest podzielony na pola. Pierwsze z nich to trójkąt sfery realnej, ograniczony parametrami odnośnymi do tempa zmian produktu realnego i stopy bezrobocia. Drugie to trójkąt stagflacji (lub slumpflacji), będący funkcją zmian stopy bezrobocia i stopy inflacji. Trzeci jest trójkątem budżetu i inflacji, którego kształt zależy od dynamiki inflacji i salda budżetu państwa. Czwarty to trójkąt równowagi finansowej, wynikającej z wielkości salda budżetu i stanu rachunku obrotów bieżących. Wreszcie piąty to trójkąt sektora zewnętrznego – jego pole ogranicza zmienność salda rachunku obrotów bieżących i dynamika produktu globalnego.

⁵² G. W. Kołodko, *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993, s. 51–52.

Pole całego pięciokąta zmienia się automatycznie wraz ze zmianami obszaru któregośkolwiek z trójkątów. Zmiana któregośkolwiek z parametrów lokalizujących wierzchołki pięciokąta pociąga za sobą natychmiast zmianę wielkości dwóch sąsiadujących ze sobą trójkątów. Trójkąt sfery realnej rośnie, kiedy spada skala obniżania się produkcji lub szybciej rośnie jej bezwzględny poziom i gdy spada stopa bezrobocia. Zmiany tej stopy automatycznie pociągają za sobą zmiany wielkości trójkąta stagflacji, którego kształt uzależniony jest także od stopy inflacji. Ta z kolei – wraz z relacją salda budżetu do produktu krajowego brutto – przesądza o polu trójkąta inflacji. Saldo to także wpływa na pozycję trójkąta równowagi finansowej, o której dodatkowo przesądza położenie punktu odzwierciedlającego stan rachunku obrotów bieżących. Wreszcie ten ostatni wraz ze wskaźnikiem dynamiki sfery realnej, wymienionym na początku, orzeka o wielkości trójkąta sektora zewnętrznego.

„Magiczny pięciokąt” może być wykorzystywany do badań sytuacji kraju w kolejno następujących po sobie okresach lub też do prowadzenia porównań międzynarodowych. Zaletą tej metody jest fakt, iż pokazuje zgodnie z potoczną wiedzą właściwie wszystkie podstawowe aspekty stanu gospodarki w ujęciu makroekonomicznym. Ponadto graficzne przedstawienie daje bardzo przejrzysty obraz sytuacji, ponieważ widoczna jest nie tylko powierzchnia pięciokąta, ale i zmienne, które ją wyznaczają.

Istnieją jednak niebezpieczeństwa korzystania z tej metody. Po pierwsze, wszystkie wielkości w niej uwzględniane są ze sobą powiązane, co prowadzi do jednokierunkowości zmian (na przykład wpływ deficytu budżetowego na inflację lub też mechanizm powstawania bliźniaczych deficytów, tj. wpływu wzrostu deficytu budżetowego na deficyt handlowy). Uznanie ważności tego typu zależności prowadzi do wniosku, że pięciokąt odzwierciedla nie tyle różne aspekty sytuacji gospodarczej, ile korelacje między zmiennymi, czyli negatywne zmiany w jednej sferze prowadzą automatycznie do niepożądanego dużej powierzchni pię-

ciokąta. Po drugie, w miarę upływu czasu zmienia się waga przypisywana ocenie wartości poszczególnych elementów (na przykład wzrost wartości naturalnej stopy bezrobocia z 2,5% do 4 – 5%, czy poziomu inflacji z 1 – 2% do 3 – 4% rocznie).

Kolejne miary zdolności konkurencyjnej to:

b) miary zmian strukturalnych i efektywnościowych, czyli informujące o zmianie wielkości i strukturze zasobów produkcyjnych, o swobodzie ich przemieszczania się (zmianach instytucjonalnych) oraz o efektywności ich wykorzystania.

Mierniki te zostały szczegółowo opisane w raportach Institute for Management Development i omówione wcześniej.

O tym, jak sprawnie dany kraj się rozwija, decydują nie tylko ramy instytucjonalne, ale przede wszystkim podnoszenie jakości i sprawność wykorzystania zasobów. Ma to większe znaczenie niż ich bezwzględna wielkość. Zatem w analizach międzynarodowej konkurencyjności zwraca się też uwagę na kształtowanie się zdolności akumulacyjnej i inwencyjno-innowacyjnej społeczeństw w poszczególnych krajach. Jednakże bardzo trudną sprawą jest ujęcie wszystkich tych cech i zdolności w jeden syntetyczny wskaźnik. Dlatego też stosuje się różne mierniki, takie jak na przykład: mierzenie nakładów pracy i kapitału, kształtowanie się ich efektywności oraz udziałów w tworzeniu PKB, stopy jego wzrostu i tym podobne. Wadą tych mierników jest uwzględnianie związków przyczynowo-skutkowych tylko między wybranymi kategoriami ekonomicznymi, co daje obraz wycinkowy. Ponadto występują trudności w zbieraniu i wykorzystywaniu danych statystycznych, gdyż nie zawsze są one w pełni porównywalne w skali międzynarodowej, zwłaszcza przy większym stopniu ich szczegółowości. Istnieje także konieczność wykorzystywania różnego typu wag, które mogą być dobiebrane subiektywnie, co utrudnia porównania. Ostatnim, ale nie najmniej ważnym mankamentem jest konieczność zaangażowania do ich obliczania znacznego potencjału naukowo-badawczego i poniesienie dużych nakładów finansowych, co w dużej mierze ogranicza możliwości przeprowadzania tego typu badań.

Innym miernikiem efektywności gospodarowania są mierniki DRC, również omówione wcześniej.

Trzecia grupa mierników zdolności konkurencyjnej to:

c) wskaźniki zaangażowania danej gospodarki w międzynarodowej wymianie gospodarczej.

Należą do nich na przykład: udziały danego kraju w handlu światowym, udziały w poszczególnych rynkach, zmiany terms of trade. Należy dodać, iż jako mierniki międzynarodowej zdolności konkurencyjnej mierzą one głównie jej zewnętrzny wymiar.

Wybór mierników międzynarodowej konkurencyjności kraju jest w dużym stopniu uzależniony od wybranej definicji. Ponieważ w niniejszej pracy konkurencyjność została ograniczona jedynie do obszaru eksportu (a ściślej do eksportu wyrobów przemysłowych, traktowanych jako wynik różnych procesów gospodarczych i produkcyjnych), zatem ta konkurencyjność będzie mierzona przy pomocy popularnych miar pozycji konkurencyjnej. Są to: wskaźniki RCA mierzące stopień intensywności handlu międzygałęziowego, wskaźniki IIT będące miernikami handlu wewnątrzgałęziowego oraz udziały w eksporcie i imporcie. Obszar eksportu towarów przemysłowych jest zatem traktowany jako element konkurencyjności wynikowej. Został on przyjęty, gdyż przy analizie konkurencyjności międzynarodowej danej gospodarki zwraca się uwagę nie tylko na osiągnięte przez nią wyniki handlowe rozpatrywane nie tylko jako bezwzględna wartość salda handlowego, ale również na to, w jakich dziedzinach dany kraj osiąga przewagi (czy są to dziedziny nowoczesne, naukochłonne, o dużej „zawartości” nowoczesnych technologii, czy też pracochłonne, tradycyjne, o niskim stopniu przetworzenia). Z tej analizy można wysnuć ogólne wnioski, pozwalające na podejmowanie działań dotyczących poprawy konkurencyjności danej gospodarki. Praca ogranicza się do analizy eksportu wyrobów przemysłowych na przykładzie wymiany między Polską a krajami Unii Europejskiej. Postęp w dziedzinie tych właśnie wyrobów jest postrzegany jako poprawa ogólnej konkurencyjności gospodarki.

ROZDZIAŁ 2

EWOLUCJA STOSUNKÓW MIĘDZY POLSKĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ

2.1. WSPÓŁPRACA POLITYCZNA

Po II wojnie światowej, w wyniku układu sił politycznych, Polska nie miała możliwości szerszej wymiany handlowej z krajami zachodnimi. Nie było też umowy regulującej kontakty między Polską a powstałą już w 1951 r. Europejską Wspólnotą Węgla i Stali oraz kolejnymi Wspólnotami (Europejską Wspólnotą Gospodarczą i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej), powołanymi do życia w 1957 r.⁵³

Stosunki dyplomatyczne między Polską a Wspólnotami zostały nawiązane dopiero we wrześniu 1988 r. Wtedy też rozpoczęto negocjacje w sprawie umowy o handlu i współpracy. Jeszcze przed jej podpisaniem podczas szczytu siedmiu najbardziej uprzemysłowionych państw świata zapadła decyzja o przyznaniu Polsce i Węgrom pomocy ekonomicznej w ramach funduszu PHARE. Umowa o handlu oraz współpracy handlowej i gospodarczej między Polską i Europejską Wspólnotą Gospodarczą została podpisana we wrześniu 1989 r., a Protokół w tej sprawie między Polską a Europejską Wspólnotą Węgla i Stali – w październiku tego samego roku. Zakończyły one trwający do 1975 r. okres stosunków bezumownych, to znaczy tylko zgodnych z zasadami Układu Ogólnego w sprawie Ceł i Handlu (GATT), i stworzyły ramy instytucjonalno-prawne dla dalszej współpracy. Oznaczało to korzystny krok naprzód, gdyż do tego czasu, a nawet do końca 1989 r. Polska była traktowana jako kraj o gospodarce nierynkowej, co w praktyce stawiało ją na bardzo

⁵³ *Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec. IKiC HZ, Warszawa 1993, s. 7.

niskiej pozycji w hierarchii stosunków handlowych Wspólnot z partnerami zewnętrznymi. Na skutek zawarcia tych traktatów Polska awansowała w krótkim czasie z pozycji kraju traktowanego w sposób dyskryminacyjny do statusu państwa korzystającego z preferencji na rynku Wspólnot, początkowo na mocy jednostronnej decyzji tych ostatnich.

W tym okresie w Polsce zachodził szereg przemian gospodarczych i politycznych. Nasz kraj był zainteresowany zapewnieniem sobie bezpieczeństwa w tych dziedzinach i szybszym przebiegiem przemian. W takim klimacie rozpoczęto negocjacje w sprawie jeszcze większego zacieśnienia stosunków. Oficjalny wniosek w tej sprawie został złożony przez Polskę w maju 1990 r.

Strona polska nie kryła, iż jej celem jest jak najszybsze wejście do struktur europejskich. Drogą do tego miało być podpisanie stosownych umów⁵⁴, w tym Układu Europejskiego.

2.1.1. UKŁAD EUROPEJSKI I JEGO KONSEKWENCJE

Oficjalne negocjacje w sprawie zawarcia takiej umowy rozpoczęły się 22.12.1990 r. i trwały blisko rok. Pierwszym krokiem do osiągnięcia tego celu było parafowanie 22.11.1991 r. i podpisanie 16.12.1991 r. tak zwanego Układu Europejskiego, ustanawiającego stowarzyszenie między Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich krajami członkowskimi.

Układ ten był wzorowany na umowach zawartych już wcześniej przez Wspólnoty z innymi partnerami (na przykład z Grecją czy Hiszpanią), których podstawę stanowił artykuł 238 Traktatu o Wspólnotach Europejskich (podobny charakter miały też układy zawarte z Czechosłowacją i Węgrami). Wszystkie one różniły się od swych poprzedników kilkoma cechami:

⁵⁴ Opracowane na podstawie www.ukie.gov.pl

- a) zawierały postanowienia o dialogu politycznym,
- b) mówiły o zbliżaniu systemów prawnych państw stowarzyszonych do modelu istniejącego we Wspólnotach,
- c) obejmowały postanowienia dotyczące współpracy kulturalnej.

Układ Europejski dla Polski wszedł w życie 1.02.1994 r., ale wcześniej 1.03.1992 r., zaczęła obowiązywać jego część handlowa, tak zwana Umowa przejściowa (część III). Układ ustanawiał między Polską a Wspólnotami jedynie strefę wolnego handlu. Zgodnie z postanowieniami, liberalizacja objęła okres dziesięciu lat i oznaczała stopniowe znoszenie barier w swobodnym przepływie towarów. Postanowienia Układu są wzorowane na Traktacie rzymskim, przy czym niektóre przepisy – zwłaszcza te dotyczące liberalizacji handlu i przepływu kapitału – zostały przeniesione do Układu z niewielkimi zmianami.

Uzyskanie przez Polskę statusu państwa stowarzyszonego nakładało na nią obowiązek przyjęcia reguł konkurencji obowiązujących w ramach Wspólnot, czego wymaga tworzona strefa wolnego handlu. W związku z tym w Układzie zostały zawarte postanowienia chroniące wolną konkurencję. W artykule 63 wyliczono jej najważniejsze reguły dotyczące towarów przemysłowych, z wyjątkiem produktów stalowych i węglowych, przez opisanie zachowań uważanych za niezgodne z tymi regułami.

Następnym obowiązkiem Polski, wynikającym z Układu, jest konieczność zbliżania przepisów prawnych do ustawodawstwa Wspólnot. Należy przy tym zaznaczyć, że zbliżanie przepisów prawnych nie jest identyczne z harmonizacją w rozumieniu Traktatów wspólnotowych, gdyż ta ostatnia oznacza stopniową ewolucję wszystkich systemów krajowych państw członkowskich w celu osiągnięcia pożądanej formy przepisów, zaś w ramach Układu jedynie Polska ma się dostosować do Unii, bez jakichkolwiek zwrotnych działań ze strony tej ostatniej.

Pomimo iż w Układzie została zastrzeżona zasada liberalizacji wymiany, zawierał on postanowienia zezwalające w ściśle

określonych sytuacjach na przywrócenie niektórych ograniczeń lub wprowadzenia nowych środków ochronnych. Noszą one nazwę klauzul ochronnych i w większości opierają się na zasadach GATT/WTO. Mają one przeważnie charakter dwustronny, ale jest kilka jednostronnych, chroniących Polskę jako słabszego partnera⁵⁵.

Jak już wspomniano, III część Układu Europejskiego, zwana Umową przejściową i dotycząca handlu, weszła w życie 1.03.1992 r. Na mocy tego układu strony miały stopniowo w ciągu dziesięciu lat wprowadzać strefę wolnego handlu artykułami przemysłowymi. Motywem przewodnim liberalizacji wymiany była zasada asymetrii⁵⁶. Strefa wolnego handlu zaczęła w pełni funkcjonować z początkiem 2002 r., kiedy zostały zniesione przez nasz kraj ostatnie ograniczenia dotyczące importu samochodów.

Tworzenie tej strefy w eksporcie przemysłowym Polski do Wspólnoty Europejskiej zostało przyspieszone decyzjami Rady Europejskiej, podjętymi na szczycie w Kopenhadze w czerwcu 1993 r. W ich efekcie 1.01.1996 r. większość polskich wyrobów uzyskała swobodny dostęp do unijnego rynku. Wyjątek stanowiły towary tekstylne, na które cła zniesiono rok później, to jest 1.01.1997 r., zaś ostatnie ograniczenia ilościowe – po upływie

⁵⁵ Do klauzul dwustronnych należy m. in. klauzula antydumpingowa, umożliwiająca stronom stosowanie odpowiednich środków przeciwko importowi towarów po cenach dumpingowych. Owe środki muszą być zgodne z zasadami GATT/WTO oraz ustawodawstwem wewnętrznym (artykuł 29).

⁵⁶ Wspólnota, jako silniejszy partner, już w momencie wejścia w życie Umowy zniosła cła na około 45,6% wartości importu polskich wyrobów przemysłowych do Unii (ceny z 1992 r.), zaś Polska uczyniła to samo dla 1365 wyrobów (głównie sprzęt inwestycyjny i surowce), co stanowiło 28,7% wartości jej importu przemysłowego z Unii. Liberalizacja handlu pozostałymi artykułami, uznanymi za bardziej wrażliwe, przebiegała nieco wolniej, a w przypadku Polski rozpoczęła się w 1995 r. E. Synowiec, *Liberalizacja handlu między Polską a Unią Europejską na mocy Układu Europejskiego*, w: *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, I KiC HZ, Warszawa 1996, s. 381.

następnego roku. Zmiany te zostały usankcjonowane Protokołem dodatkowym, parafowanym podczas sesji Komitetu Stowarzyszenia w marcu 1997 r.

2.1.1.1. OCENA SKUTKÓW UKŁADU

Podpisanie Układu Europejskiego wywołało najbardziej znaczące skutki dla gospodarki ze wszystkich umów podpisanych po roku 1989. Silny nacisk Polski na integrację wpływał z kilku przyczyn:

a) chodziło o zwiększenie poczucia bezpieczeństwa kraju, zwłaszcza w obliczu rozpadu RWPG i Układu Warszawskiego, a także niepewnej sytuacji politycznej u naszych wschodnich sąsiadów;

b) chęć stworzenia warunków dla szybszego przezwyciężenia zacofania gospodarczego i technologicznego;

c) uczestnictwo w rozwoju kulturowym i cywilizacyjnym regionu.

Tuż po podpisaniu Układu przez Polskę przetoczyła się fala entuzjazmu. Większość osób uważała, że przyniesie on nam szereg korzyści gospodarczych, umożliwi szybszą poprawę warunków bytowych i zbliżenie ich do poziomu zachodnich społeczeństw, a także pozwoli na szybkie członkostwo w strukturach unijnych. Jednak w miarę realizacji postanowień Układu poparcie to malało.

Wielu autorów⁵⁷ od dawna jednak wskazywało, że choć Układ był korzystny, to jednak nie do końca satysfakcjonował stronę

⁵⁷ Por. np. *Dokumenty Europejskie. Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, op. cit.; E. Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1999; E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Kaliszuk, E. Rzesutek, *Raport Komisji Nadzwyczajnej Senatu Rzeczypospolitej Polskiej do rozpatrzenia ustawy o ratyfikacji Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi sporządzonego w Brukseli 16 grudnia 1991 r.* Studia

polską i trudno nie zgodzić się z ich opinią. Początkowo brakowało w nim klauzuli o przystąpieniu Polski do Unii, co od początku było celem strategicznym naszej polityki zagranicznej. Ponadto mimo zasady asymetrii nie do końca chronił on interesy naszego kraju jako strony słabszej. Wspólnota przeforsowała najdłuższy harmonogram liberalizacji dostępu do swego rynku dla tych grup towarów, w których Polska miała największe możliwości rozwoju i przewagę komparatywną, takich jak artykuły rolne, wyroby tekstylno-odzieżowe, stalowe i chemiczne, które uznawane były przez Unię za zagrażające dziedzinom wrażliwym i w związku z tym cieszyły się relatywnie najwyższą protekcją. Ponadto należy pamiętać, że faktyczne korzyści, jakie miała odnieść strona polska, zależały od takich czynników, jak: dotarcie z informacją do eksporterów, zastosowanie przez nich strategii sprzedaży, która pozwoliłaby na powiększenie zbytu, wykorzystanie przez nich możliwości konkurencji cenowej wynikającej z obniżki cel. Harmonogram liberalizacji nie uwzględniał też dużej przewagi konkurencyjnej producentów wspólnotowych ani nie dawał dostatecznie silnych bodźców eksportowych oraz dostosowania się do warunków gospodarki otwartej na konkurencję zagraniczną. Poza tym klauzule ochronne dawały Unii znaczne możliwości podwyższania protekcjonizmu, co też od początku zaczęła skrzętnie wykorzystywać. W Układzie brakowało też omówienia współpracy w zakresie bezpieczeństwa; nie przewidziano żadnej liberalizacji w zakresie przepływu siły roboczej i usług z Polski do Wspólnot, czy też konkretnych zobowiązań wspólnotowych w zakresie pomocy technicznej.

Perspektywa członkostwa w Unii niewątpliwie była czynnikiem wymuszającym dyscyplinę w prowadzeniu transformacji.

i Materiały nr 36, IKiC HZ, Warszawa, listopad 1992, s. 29 i Z. M. Doliwa-Klepacki, *Integracja europejska (po Amsterdamie i Nicei)*, Wydawnictwo Temida2, Białystok 2001.

Wprowadzano na poziomie przedsiębiorstw normy unijne, czemu sprzyjało stopniowe dostosowywanie prawa, polepszyła się jakość, a co za tym idzie – także konkurencyjność wyrobów. Szersze kontakty umożliwiły wprowadzenie zachodniego kapitału na nasz rynek, a dzięki temu modernizację różnych przedsiębiorstw.

Oczekiwano także pojawienia się efektów kreacji i przesunięcia handlu. Szacunki mówiły o większym znaczeniu tego pierwszego⁵⁸. Wynikało z nich, że dopiero od roku 1995 miał się pojawić i narastać deficyt w bilansie handlu zagranicznego dla wyrobów przemysłowych. Inaczej wyglądało to w rzeczywistości – poza 1992 rokiem deficyt stale narastał. Przyczyn tego trendu było kilka:

1. Wykorzystanie kontyngentów i plafonów bezcłowych.

Należy podkreślić, że w zakresie wyrobów przemysłowych uznawanych za wrażliwe na początku obowiązywania Układu (1992 r.) ze 102 grup towarów przemysłowych wykorzystano tylko 57 limitów preferencyjnych. W większości przypadków kwoty te były zdecydowanie za niskie⁵⁹.

O niskim wykorzystaniu plafonów zadecydowało kilka czynników: recesja w krajach unijnych, niedoinformowanie eksporterów oraz erozja preferencji w wyniku podobnych ułatwień przyznanych innym krajom Europy Środkowej, skomplikowane i czasochłonne procedury przyznawania licencji importowych przez Unię, nieopłacalna wysokość kwot objętych koncesjami (w niektórych wypadkach), a także niska jakość wyrobów polskich.

⁵⁸ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, op. cit.

⁵⁹ Nie należy tu winić eksporterów, gdyż przyznane limity obejmowały na przykład kuchenki mikrofalowe czy odbiorniki TV, a więc wyroby, których nasz kraj nie sprzedawał za granicę. W 1993 r. wykorzystano 47 limitów, podobnie jak i w następnym roku. Od 1995 r. system preferencyjnych kontyngentów i plafonów przestał obowiązywać. Opracowano na podstawie: W. Mroczek, *Handel z krajami Unii Europejskiej*, w: *Polski handel zagraniczny w 1994 r. Raport roczny*, IKiC HZ, Warszawa 1995, s. 129–130.

Ogólnie rzecz ujmując, wpływ preferencyjnych kwot i plaformów na polski eksport był niski, głównie z uwagi na małą skalę ułatwień i rozmiary owych kwot, a także pozorny charakter części ułatwień.

2. Tendencje zmian w handlu Polski z Unią.

Znaczący wzrost roli tego ugrupowania w polskim handlu dokonał się jeszcze przed wejściem w życie Umowy przejściowej⁶⁰. Zmiana ta wiązała się głównie z konkurencyjnością cenową, nie dając trwałych podstaw specjalizacji. Później obroty te nadal rosły, ale w wolniejszym tempie, a od 1995 r. nieco spadały na rzecz wymiany z krajami CEFTA i WNP. Ten ostatni kierunek jest jednak dość wrażliwy na wszelkie zmiany koniunktury i po wystąpieniu kryzysu rosyjskiego przepływ polskiego handlu zagranicznego znów się odwrócił.

Przemiany w handlu nie wiązały się w jakiś szczególny sposób z kalendarzem liberalizacji. W niektórych grupach towarowych taka korelacja zachodziła, ale w innych nie widać większego wpływu. Stąd wniosek, że w wielu wypadkach silniej działały inne czynniki niż eliminacja barier handlowych, na przykład: różnice w kosztach produkcji, w poziomie ceł, poziom cenowej elastyczności popytu czy zmiany kursu walutowego⁶¹.

3. Wykorzystanie przez Polskę klauzul ochronnych.

Z danych wynika, że mimo iż Polska korzystała z owych klauzul⁶², to jednak Unia ma w tej dziedzinie znacznie większe „osiągnięcia”. Mimo iż w tym okresie sięgnęła do nich dziesięć razy (najczęściej korzystając z klauzuli antydumpingowej), to jednak

⁶⁰ Udział Unii w polskim handlu wzrósł z 32% w 1989 r. do 47% w 1990 i 52% w 1991 r. w eksporcie, a w imporcie z 33,7% do 45,5% i 48% (Rocznik Statystyczny GUS, różne lata).

⁶¹ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, op. cit.

⁶² Do połowy 1998 r. – jedenastokrotnie, *Wdrażanie przez Polskę zobowiązań przyjętych w Układzie Europejskim*, KIE. Biblioteka Europejska, Warszawa 1998, z. 15.

zasięg i skutki tych działań były nieporównanie bardziej dotkliwe dla naszego kraju niż w odwrotnych sytuacjach.

Każdorazowe skorzystanie przez stronę polską z klauzul wywoływało krytyczne reakcje ze strony Unii. Ta ostatnia zaś wprowadzała je często w sposób sugerujący, iż raczej nie wynikają one z przyczyn ekonomicznych. Ponadto często uchybiały one wymogom proceduralnym (ten błąd dotyczył też w niektórych przypadkach strony polskiej). Oprócz braku dostatecznego uzasadnienia stwarzały one liczne dolegliwości w eksporcie i nierzadko de facto znosiły koncesje przyznane wcześniej polskim dostawcom.

Podsumowując przyczyny zmian w handlu zagranicznym, należy stwierdzić, że w praktyce efekt kreacji handlu (tworzenie nowych strumieni wymiany) był dużo mniej odczuwalny niż efekt przesunięcia (z jednej grupy krajów do drugiej). Ponieważ wyodrębnienie wpływu liberalizacji na zmiany w handlu zagranicznym jest praktycznie niemożliwe⁶³, należy przyjąć, iż przyczyn tego stanu rzeczy było wiele. Niewątpliwie wpłynęła na to transformacja gospodarcza, umożliwiająca lepsze dostosowanie się do nowych warunków funkcjonowania, a także zacieśnianie kontaktów między firmami z obu stron. Ponadto Układ Europejski wprowadził (i wymusił) wiele elementów stabilizujących polską politykę handlową i system gospodarczy. Niewątpliwie wzmocniło to wiarygodność Polski jako partnera handlowego na rynku międzynarodowym. Oprócz tego uzupełnienie Układu o deklarację Unii, mówiącą o przyszłym członkostwie naszego kraju w tym ugrupowaniu, wymusiło trwałą zmianę myślenia polskich producentów i ich dostosowanie do reguł konkurencji oraz naukę obrony własnej pozycji na rynku wobec różnego rodzaju działań zmierzających do ich eliminacji. Ważnym czynnikiem

⁶³ Por. prace: *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, op. cit.; E. Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, op. cit.

korzystnym dla Polski było też przyznanie z chwilą wejścia w życie Układu polskim obywatelom i podmiotom gospodarczym takich samych praw, jakie posiadają ich wspólnotowe odpowiedniki w zakresie podejmowania działalności gospodarczej i świadczenia usług na terenie tych państw.

Nie sposób jednak nie zgodzić się z słusznością twierdzenia, iż dłuższy okres przejściowy dla otwarcia polskiego rynku nie dawałby gwarancji, że polscy producenci lepiej przygotowaliby się do wzmożonej penetracji go przez zagraniczne towary⁶⁴. Należy raczej uznać, iż wstępne oczekiwania co do pozytywnego wpływu liberalizacji na tempo wzrostu handlu między Polską a Unią i modernizację naszej gospodarki były zbyt duże, a prócz tego, o czym już była mowa, zapisy Układu nie zostały w pełni wykorzystane, co wskazuje, iż nawet największe formalne ułatwienia same w sobie nie wystarczą, jeśli brak jest stosownej polityki państwa.

Należy też pamiętać, iż obok skutków ekonomicznych Układu ważne są też jego skutki systemowe. Wymusił on bowiem szereg zmian w polskim prawodawstwie i stabilizację poziomu ochrony naszego rynku, co stanowiło jeden z czynników zachęcających zagranicznych inwestorów do podejmowania decyzji o lokowaniu kapitału. Ponadto stanowił instrument przygotowujący Polskę do członkostwa w Unii.

Naturalnie, członkostwo w Unii to również koszty. Pierwszy z nich ma wymiar polityczno-gospodarczy – chodzi o przekazanie części uprawnień narodowych, takich jak kształtowanie polityki handlowej, rolnej i tym podobne. Następny to zmiany kulturowe, nieuchronne w wyniku otwarcia granic i przepływu ludzi, dóbr i kapitału. Kolejnym jest eliminacja nieefektywnych

⁶⁴ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Zmiany w handlu zagranicznym Polski z Unią Europejską w okresie funkcjonowania Układu Europejskiego: próba oceny*, w: *Rezultaty stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGH, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta, Warszawa 1998.

producentów i co za tym idzie – wzrost bezrobocia. Szczególnie widać to na przykładzie restrukturyzacji przemysłu ciężkiego czy upadku wielu małych firm, niezdolnych do konkurowania z silniejszymi i większymi przedsiębiorstwami unijnymi. Najbardziej zauważalny koszt stanowią wpłaty do budżetu Unii, stanowiące określony procent wartości PKB. Ponadto należy dostosować prawo do obowiązującego w Unii, co już jest czynione, a także dokonać głębokiej restrukturyzacji rolnictwa.

Prawdą jest jednak, że jeszcze gorsze skutki miałyby nieprzyłączenie do ugrupowania. Oznaczałoby to wymierne koszty dla polskich przedsiębiorstw mających gorszą pozycję ekonomiczną na tamtejszym rynku. Poza tym znajdowalibyśmy się na peryferiach politycznych jako kraj bez znaczenia, do którego wszelkie zmiany docierałyby z pewnym opóźnieniem. Prócz tego byłyby też koszty społeczne, to znaczy zniechęcenie do kosztownej transformacji, mimo że jest ona niezbędna.

2.1.2. WSPÓLPRACA POLSKI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Jak już wspomniano, zapis o tym, iż Unia zobowiąże się do przyjęcia naszego kraju w poczet swoich członków, udało się osiągnąć dopiero podczas spotkania Rady Europejskiej w Kopenhadze w czerwcu 1993 r.⁶⁵ Jednocześnie jednak zastrzeżono, iż każde nowe przystąpienie będzie uzależnione od stopnia zdolności Unii do przyjęcia nowych członków, ponieważ utrzymanie właściwego tempa rozszerzenia ugrupowania leży w interesie obu stron. Wynikiem tej decyzji było przyjęcie przez Radę Europejską na szczycie w Essen w grudniu 1994 r. programu przygotowującego stowarzyszone kraje do członkostwa.

⁶⁵ Por. *European Council in Copenhagen, 21 – 22 June 1993, Conclusions of the Presidency*, SN 180/93, Copenhagen, 22 June 1993.

2.1.2.1. NEGOCJACJE W SPRAWIE PRZYSTĄPIENIA

Kilka miesięcy po przedstawieniu w Kopenhadze politycznej decyzji o możliwości przystąpienia do Unii Europejskiej państw Europy Środkowej i Wschodniej wszedł w życie Traktat o Unii Europejskiej (1.11.1993 r.)⁶⁶. Zapisano w nim, iż każde państwo europejskie może starać się o członkostwo w Unii w ramach ściśle określonej procedury akcesyjnej. Było to kolejnym krokiem do umożliwienia Polsce starań o wejście do ugrupowania. Poinformowanie o tym Unii odbywa się drogą złożenia odpowiedniego wniosku – nasz kraj uczynił to 8.04.1994 r. Następnie Komisja Europejska opublikowała w 1995 r. tak zwaną Białą Księgę, będącą ogólnym przeglądem prawa Wspólnot dotyczącego rynku wewnętrznego, zawierającą propozycje posunięć dostosowawczych, jakie powinny wprowadzić kraje stowarzyszone. Kilka miesięcy później, w kwietniu 1996 r., Komisja przesłała rządowi polskiemu kwestionariusz, na podstawie którego opracowała później opinię (avis), będącą oficjalną rekomendacją dla rozpoczęcia negocjacji i przedstawiła ją w połowie 1997 r. W czerwcu tego roku na szczycie w Amsterdamie przyjęto nowy dokument (tak zwany Traktat Amsterdamski), w którym między innymi była mowa o tym, iż została otwarta droga do dalszego rozszerzania Unii. Decyzja o rozpoczęciu negocjacji zapadła na szczycie w Luksemburgu w grudniu tego samego roku, a rozmowy z Polską rozpoczęły się 31.03.1998 r.

W listopadzie 1998 r. Komisja Europejska opublikowała po raz pierwszy okresowy raport, przedstawiający pozytywną opinię na temat postępów naszego kraju w drodze do członkostwa.

Od samego początku rozmów miał miejsce tak zwany screening, czyli przegląd ustawodawstwa polskiego w różnych dziedzinach pod kątem jego dostosowania do prawodawstwa unijnego. Po zakończeniu jego pierwszej fazy, na początku 1999 r.,

⁶⁶ Szerzej na ten temat: Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999, s. 28–29.

Polska przedstawiła swe stanowisko negocjacyjne najpierw w objętych nim dziedzinach, a następnie sukcesywnie w kolejnych. Negocjacje zakończono 13.12.2002 r.

Niezależnie od nich kolejny raport Komisji w 2000 r. odnotowywał znaczny postęp naszego kraju w dziedzinie sprostania konkurencji na jednolitym rynku i w dostosowaniu prawodawstwa, ale zwracał uwagę na konieczność zmian strukturalnych i instytucjonalnych, niezbędnych przy funkcjonowaniu w ramach Unii.

Szczyt w Nicei w grudniu tego roku przyniósł uzgodnienie reform instytucji unijnych, bez których sprawne funkcjonowanie powiększonej Unii byłoby niemożliwe. W rezultacie Unia zadeklarowała, że z początkiem 2003 r. będzie gotowa do przyjęcia nowych państw. Potwierdziła to w czerwcu następnego roku na posiedzeniu Rady Europejskiej w Göteborgu, uznając za możliwe zakończenie negocjacji akcesyjnych z krajami kandydującymi gotowymi do członkostwa do końca 2002 r., tak aby kraje te mogły wziąć udział w wyborach do Parlamentu Europejskiego w 2004 r. jako pełnoprawni członkowie. Decyzja ta została podtrzymana, a 18.11.2002 r. ogłoszono decyzję Rady o przyjęciu Polski do Unii Europejskiej od 1maja 2004 r.

2.2. STOSUNKI GOSPODARCZE MIĘDZY POLSKĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ

Warunki, w jakich przebiegały negocjacje, wprowadzenie takich czy innych postanowień do Układu o Stowarzyszeniu oraz wzajemne stosunki pomiędzy omawianymi partnerami zależą również od ich wielkości i siły gospodarczej. W przypadku Polski i Unii istnieją ogromne dysproporcje właściwie w każdej dziedzinie. Unia Europejska należy do największych w świecie ugrupowań gospodarczych. Do maja 2004 r. liczyła aż 15 państw członkowskich, które razem zajmują obszar o powierzchni 3235 tys. km kwadratowych, co stanowi trzecią część kontynentu europejskiego, zamieszkały przez ponad połowę jego ludności.

Mimo dużego zróżnicowania zwłaszcza potencjału gospodarczego poszczególnych krajów, Unia jako całość stanowi jeden z najpotężniejszych elementów gospodarki światowej, wraz ze Stanami Zjednoczonymi i Japonią. Podstawowe parametry ugrupowania przed rozszerzeniem opisuje tablica 6.

Tablica 6. Powierzchnia i ludność krajów Unii Europejskiej i Polski

Kraj	Powierzchnia w tys. km kw.	Ludność w tys. w 2000 r.
Austria	83,9	8109
Belgia	30,5	10249
Dania	43,1	5337
Finlandia	338,1	5176
Francja	551,5	58892
Grecja	132	10008
Hiszpania	506	39446
Holandia	41,5	15864
Irlandia	70,3	3787
Luksemburg	2,6	436
Niemcy	357	82017
Portugalia	92	10008
Szwecja	450	8872
Wielka Brytania	242,9	59501
Włochy	301,3	57748
Razem UE	3235	375450
Polska	312,7	38646

Źródło: *International Financial Statistics Yearbook 2002*, IMF.

Pod względem wielkości produktu krajowego brutto i PKB per capita kraje te są zróżnicowane. Największy udział w tworzeniu go w skali całego ugrupowania mają Niemcy i jest to niezmiennie od lat, choć w latach 1995 – 1999 ich udział nieco się zmniejszył, gdyż gospodarka niemiecka rozwijała się nieco wolniej niż pozostałe kraje członkowskie. Ponadto duże udziały mają też Francja, Wielka Brytania i Włochy. Polska na tym tle wypada dość niekorzystnie, gdyż choć wartość jej PKB plasuje nasz kraj

mniej więcej pośrodku, to jednak przy przeliczeniu na jednego mieszkańca okazuje się, że daleko nam do średniej unijnej. Dane na ten temat pokazuje tablica 7.

Tablica 7. Produkt krajowy brutto w krajach Unii Europejskiej i Polsce w latach 1990 i 2000

Kraj	PKB w mld USD		PKB per capita*	
	1990	2000	1990	2000
Austria	-	188,7	-	27001
Belgia	196,1	228,8	16679	26169
Dania	-	162,7	-	29495
Finlandia	134,8	121,3	16193	25175
Francja	1195,4	1294,2	17347	24152
Grecja	82,9	113,3	9187	16817
Hiszpania	491,9	560,9	11787	20124
Holandia	283,7	369,5	15962	27836
Irlandia	45,5	95,3	11375	29174
Luksemburg	10,36	17,36	27286	39817
Niemcy	1640,1	1866,2	15991	25885
Portugalia	69,1	106,2	9600	18021
Szwecja	-	229	-	24843
Wielka Brytania	975,7	1427,4	15847	24398
Włochy	1094	1074	16257	25161
Razem UE	6219,56	7854,86		20921**
Polska	127,1	157,6		9588

- kraj nie należał do EWG w 1990 r.

* według parytetu siły nabywczej, ** średni PKB per capita

Źródło: jak w tablicy 6 oraz *Rocznik Statystyczny GUS 2001*.

Jeśli za kryterium zamożności przyjąć wartość produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca, to okaże się, że najbogatszym krajem jest niewielki Luksemburg, a następnie Dania i Irlandia, czyli małe kraje. Aż dwanaście z nich ma średnią jego wartość wyższą niż unijna. Jak widać, Polsce daleko nawet do najuboższej Grecji – wartość PKB per capita mierzona według siły nabywczej jest prawie dwukrotnie mniejsza. Świadczy to o dystansie, jaki dzieli nasz kraj od państw Piętnastki.

Równie niekorzystna sytuacja występuje przy porównaniu wielkości bezrobocia. Ponieważ w 1990 r. w Polsce przemiany w gospodarce dopiero się zaczynały, więc i wielkość stopy bezrobocia nie może być porównywalna z jej wielkością w krajach unijnych. Dlatego też podane są jej wielkości dla lat 1995 i 2000, kiedy to przemiany gospodarcze były bardziej zaawansowane. Jednakże i tu widać, że jej rozmiary znacznie przewyższają unijne.

Porównanie wielkości bezrobocia w Polsce i krajach Unii podaje tablica 8.

Tablica 8. Bezrobocie w Polsce i krajach Unii w wybranych latach

Kraj	Rok 1990		Rok 1995		Rok 2000	
	w tys.	%	w tys.	%	w tys.	%
Austria	-	-	216	6,6	194	5,8
Belgia	403	9,6	596,9	13,9	474	10,9
Dania	-	-	288	10,3	147	5,3
Finlandia	82	3,1	382	15,2	253	9,8
Francja	bd	11,6	2976	11,6	2338	9,7
Grecja	281	7	425	10	479*	10,8*
Hiszpania	2350	15,7	2449	bd	1558	14,1
Holandia	695**	2,2**	1677	bd	682***	1,7***
Irlandia	225	17,2	277	14,1	155	4,1
Luksemburg	2,298**	1,4	5,130	3	4,964	2,7
Niemcy	2894#	8,2#	3521	10,2	3879	9,6
Portugalia	bd	bd	338	7,2	205	4
Szwecja	-	-	333	7,9	204	4,7
Wielka Brytania	1665	5,9	2326	8,3	1102	3,6
Włochy	2299##	9,8##	2638	11,3	2495	11,4
Polska	1126,1	6,5	2628,8	15,2	2702,6	15,1

– kraj nie był członkiem EWG

bd – brak danych, * – dane za 1998 r., nie w pełni porównywalne z poprzednimi.

** – dane za 1991 r., *** - dane za 1999 r., # - dane za 1992 r., ## - dane za 1993 r.

Źródło: jak w tablicy 6.

Tablica 9 ukazuje rolę handlu zagranicznego w gospodarkach krajów członkowskich Unii i w Polsce. Jest ona znacząca, o czym świadczy wysoki i przeważnie rosnący udział wymiany w produkcji krajowym brutto.

Tablica 9. Udział handlu zagranicznego w produkcie krajowym brutto w omawianych krajach w wybranych latach (w procentach) i wartość handlu zagranicznego na 1 mieszkańca w USD

Kraj	Udział eksportu w PKB			Udział importu w PKB			Eksport per capita	Import per capita
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	2000	2000
Austria	-	24	33,9	-	28	36,6	7912	8506
Belgia	bd	59*	65	bd	54*	77,3	18328	17267
Dania	-	28	30,4	-	25	26,9	9269	8189
Finlandia	19,7	31	37,5	20	23	27,9	8785	6548
Francja	18,1	19	23,1	19,6	19	23,9	5074	5256
Grecja	9,8	9	9,5	23,9	22	25,8	1074	2920
Hiszpania	11,3	17	20,2	17,8	19	27,3	2872	3874
Holandia	46,4	44	56,5	44,6	40	53,5	13162	12499
Irlandia	52,2	68	80,9	45,5	49	54	20357	13592
Luksemburg	60,9	bd	45,1	73,3	bd	61,1	17938	24339
Niemcy	2,5	21	29,5	21,1	19	26,7	6701	6070
Portugalia	23,8	21	22	36,6	30	36	2329	3822
Szwecja	-	34	38	-	30	31,7	9796	8187
Wielka Brytania	19	21	19,7	23	24	23,4	4732	5620
Włochy	15,6	21	22,3	16,6	19	22,2	4154	4122
Razem UE	20,1	27,8	28,6	20,9	26,7	28,7	5979	6008
Polska	13,1	18	20,1	6,6	23	31,1	819	1266

- kraj nie należał do EWG

bd - brak danych.

* - wraz z Luksemburgiem.

Dla roku 1990 dane dla 12 krajów.

Źródło: jak w tablicy 6 i obliczenia własne.

Poziom tych wskaźników odzwierciedla stopień otwartości tychże gospodarek. Zazwyczaj wyższym stopniem otwarcia odznaczają się kraje mniejsze. Do najbardziej otwartych zaliczyć można Irlandię, Belgię i Holandię, w których udział eksportu w PKB przekracza 50% (podobnie jest w przypadku importu). W przypadku dużych krajów Unii eksport odgrywa ważną rolę w Szwecji i Finlandii, gdzie w 2000 r. kształtował się na poziomie 38% udziału w PKB. Najniższy udział ma Grecja, około 9%, co wyraźnie podkreśla, iż ten kraj ma niekonkurencyjną strukturę eksportową (dominują towary rolnicze), zaś dochody czerpie z innych źródeł (głównie turystyki).

W ugrupowaniu wyraźny jest też duży udział eksportu i importu na jednego mieszkańca. Tendencja jest tu podobna jak w przypadku wielkości całego handlu, to znaczy największy udział mają kraje małe (Irlandia, Belgia i Luksemburg).

Na tym tle Polska nie wypada najźlepiej, co nie znaczy, iż nie należy nic poprawić. Jak wynika z tabeli 9, w omawianym okresie nastąpiła dość znaczna poprawa udziału eksportu w PKB, co oznacza też polepszenie atrakcyjności polskich towarów na rynkach zagranicznych. Niestety, znacznie bardziej wzrósł udział importu. Ze statystyk wynika, iż dominował w nim import konsumpcyjny, nie zaś sprzyjający przemianie gospodarczej import inwestycyjny. Także w wysokości eksportu na jednego mieszkańca nasz kraj jest daleko w tyle za krajami Unii, nawet za najmniej eksportującą Grecją.

Podsumowując ten przegląd można stwierdzić, że warunki gospodarcze panujące w Polsce nie są korzystne. Szczególnie niepokojący jest wysoki poziom bezrobocia przy braku skutecznych programów jego zwalczania, oraz niski poziom eksportu przypadający na jednego mieszkańca przy ponad dwukrotnie wyższym imporcie, przy czym należy tu pamiętać o przewadze importu konsumpcyjnego w strukturze całości sprowadzanych dóbr. Takie zakupy nie sprzyjają w długim okresie rozwojowi gospodarczemu kraju.

Kolejną ważną kwestją są przyczyny rozwoju wymiany handlowej między Polską a Unią Europejską.

Reorientacja polskiego handlu zagranicznego rozpoczęła się na długo przed rokiem 1989. W latach 1981 - 1989 udział krajów rozwiniętych spoza RWPG w całości naszego eksportu wzrósł z 36,9% do 41,9% (dane GUS). Miało to związek z narastającym zadłużeniem zagranicznym, które zmuszało do poszukiwania nowych rynków. Paradoksalnie zatem „pułapka zadłużenia”, w której znalazła się Polska na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, miała swoje pozytywne strony - doprowadziła częściowo do reorientacji naszego eksportu. Dzięki temu polskie przedsiębiorstwa na początku transformacji miały lepszą znajomość rynków zachodnich niż ich konkurenci z krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

O stopniowej liberalizacji handlu zagranicznego można mówić już od grudnia 1987 r. Wtedy zmieniono warunki uzyskiwania zezwoleń na prowadzenie handlu zagranicznego i ograniczono listę towarów wymagających odrębnej akceptacji. Wzrost liczby podmiotów uprawnionych do prowadzenia wymiany zagranicznej miał również pozytywny wpływ na reorientację geograficzną. Można zatem wyróżnić dwie odrębne początkowe przyczyny handlu z krajami Europy Zachodniej: przed rozpadem RWPG jego motywem była konieczność zdobycia dewiz na sfinansowanie zakupu niezbędnych towarów (ta wymiana ograniczała się do minimum) i spłaty długu zagranicznego, a po roku 1989 wzrost wymiany stanowił swoistą reakcję na dotychczasowy przymus. Nastąpiło gwałtowne odwrócenie się od dotychczasowych powiązań handlowych i otwarcie się na Zachód. Spadkowi polskiego eksportu do krajów RWPG towarzyszył jego wzrost do krajów Wspólnoty. Należy przy tym zauważyć, że na początku transformacji dynamika obrotów zagranicznych w całej Europie była wyższa niż w drugiej połowie lat osiemdziesiątych. Spadek zarówno w cenach stałych, jak i bieżących, nastąpił dopiero w latach 1991 - 1992.

Godny wzmianki jest entuzjazm towarzyszący owej reorientacji handlu. Początkowo przewyższał on rozsądek i wiele osób idealizowało swych zachodnich partnerów uważając, że w warunkach konkurencji nie ma miejsca na nieuczciwość czy dyskryminację. Zmiana tego podejścia przyszła dość szybko – wraz z pierwszymi partiami przeterminowanej żywności i niesprawnych urządzeń oraz wyrobami polskich producentów, które zagraniczny kontrahent sprzedawał na unijnym rynku pod swoją własną marką, by podnieść w oczach nabywców prestiż własnej firmy i nie dopuścić konkurencji, oraz szeregiem innych zachowań.

Kolejną przesłanką wzrostu wymiany z Unią była jej bliskość geograficzna. Zjednoczenie Niemiec oznaczało pojawienie się tuż za zachodnią granicą silnego partnera, częściowo „oswojonego” już w czasach RWPG, dzięki kontaktom z NRD. Teraz ten rynek rozszerzył się i wzmocnił. Mimo załamania koniunktury w krajach rozwiniętych, polski eksport do Niemiec dynamicznie rósł - towary były tanie, a koszty transportu niewielkie. To wszystko skłaniało Niemcy do zwiększania importu z Polski.

Inny czynnik to struktura wymiany. Polska ma typową strukturę międzygałęziową, to znaczy oferuje swym partnerom inne produkty niż te, które sprowadza od nich. Ma to dwa aspekty. Po pierwsze, oznacza swoiste zacofanie, gdyż gros obrotów światowych to handel wewnątrzgałęziowy. Ponieważ sprowadzane są głównie towary przemysłowe, oznacza to, iż ze swej strony oferujemy przede wszystkim surowce i wyroby o niskim stopniu przetworzenia i takiej też dynamice rozwoju, a co za tym idzie – i niskich cenach. Po drugie, import wyrobów wysoko przetworzonych wiąże się często z napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich i nowoczesnych technologii. To również było jednym z motywów otwarcia na wymianę z EWG. Polska ma zbyt małe zasoby kapitału, by skutecznie rozwijać gospodarkę. Brakuje go również na unowocześnienie produkcji. Spodziewano się zatem zainteresowania naszym

krajem ze strony partnerów unijnych jako najbliższych, gdyż bliskość geograficzna sprzyja tego rodzaju kontaktom i penetracjom rynku. Aby zwiększyć napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, stworzono szereg zachęt (na przykład ulg podatkowych) dla inwestorów, z myślą, że ich działalność przyczyni się do trwałego wzrostu gospodarczego kraju. Praktyka pokazuje jednak, że firmy zagraniczne nie były zainteresowane rozwojem trwałych struktur, a jedynie doraźnymi korzyściami podatkowymi (na przykład Fiat AutoPoland), zajęciem pozycji wyjściowej do ekspansji na rynek rosyjski lub wykupieniem rynku zbytu na swoje wyroby.

Ostatni, lecz nie najmniej ważny czynnik, to chęć wejścia do struktur unijnych. Zazwyczaj właśnie od kontaktów handlowych rozpoczynają się wszelkie powiązania między krajami. Nieprzypadkowo też część handlowa Układu Europejskiego weszła w życie w marcu 1992 r., a cały Układ dopiero w 1994 r. Umowa Przejściowa miała otworzyć rynki krajów Europy Zachodniej dla polskich towarów, zapewnić dostęp do nowoczesnych technologii, wiedzy specjalistycznej z zakresu organizacji i zarządzania, do zagranicznych kapitałów inwestycyjnych oraz pomocy finansowej. Celem Układu Europejskiego było otwarcie furtki dla przystąpienia Polski do Unii, nie ulega bowiem wątpliwości, że poprzestanie jedynie na stowarzyszeniu w sytuacji, gdy inne kraje Europy Środkowej dążą do wejścia w jej struktury, oznaczałoby względne pogorszenie naszej sytuacji konkurencyjnej. Liczne symulacje przeprowadzone przez polskich i zachodnich naukowców dowiodły, że każdy inny wariant jest gorszy i brak ruchu do przodu będzie w praktyce oznaczał cofanie się Polski na drodze do gospodarki światowej. Za członkostwem przemawiają też względy ekonomiczne, na przykład włączenie do różnego rodzaju funduszy pomocy rozwojowej czy wymuszenie stałej modernizacji gospodarki.

2.2.1. PRZEPIŁYWY KAPITAŁOWE

Transformacja gospodarki polskiej przypadła na czas rozwoju międzynarodowych powiązań kapitałowych w gospodarce światowej. Szybki rozwój infrastruktury komunikacyjnej i informacyjnej oraz postępująca liberalizacja handlu międzynarodowego umożliwiły też szybszą niż dotychczas ekspansję gospodarzą wielkich koncernów transnarodowych i mniejszych firm, dokonujących inwestycji poza granicami własnego kraju w celu znalezienia korzystniejszych lokat, nowych rynków zbytu czy tańszych czynników wytwórczych.

W literaturze wyróżnia się dwa rodzaje inwestycji zagranicznych: inwestycje portfelowe i inwestycje bezpośrednie.

Pod pojęciem inwestycji portfelowych rozumie się lokowanie kapitału za granicą, polegające na zakupie obligacji obcych rządów lub władz komunalnych, obligacji i pakietów akcji obcych przedsiębiorstw i obligacji międzynarodowych. Inwestorzy dokonują tego rodzaju działań w celu uniknięcia ryzyka poprzez dywersyfikację portfela posiadanych aktywów, a także aby otrzymać wyższe odsetki lub dywidendy niż we własnym kraju.

Inwestycje portfelowe to kategoria finansowa. W przeciwieństwie do inwestycji bezpośrednich napływ kapitału portfelowego cechuje się dużą zmiennością, uzależnioną od oczekiwania co do kształtowania się kursu walutowego, różnicy między rentownością papierów wartościowych krajowych i zagranicznych, stanu koniunktury na rynkach międzynarodowych.

Ponieważ inwestycje portfelowe nie mają wpływu na konkurencyjność eksportu, zostaną pominięte.

2.2.1.1. ROLA ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH

Istotną dla długotrwałego rozwoju gospodarki formą napływu zagranicznego kapitału są inwestycje bezpośrednie. Określa

się je najczęściej jako formę długoterminowych lokat kapitałowych, wywierających trwały wpływ na zarządzanie działalnością produkcyjną przedsiębiorstwa zlokalizowanego w innym kraju niż kraj stałego osiedlenia inwestora i osiąganie zysków z tego tytułu⁶⁷. Cechą charakterystyczną zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest przemieszczanie, oprócz środków finansowych, także czynników produkcji, przy czym istotną rolę odgrywają umiejętności technologiczne, menedżerskie i marketingowe. Inwestycje te w odróżnieniu od portfelowych nie stanowią jednorodnych aktywów. Jest to przemieszczający się za granicę pakiet produkcyjny, w którym kapitał nie jest składnikiem dominującym, lecz jedynie współtowarzyszącym⁶⁸.

Z ich napływem wiążą się oczekiwania pobudzenia wzrostu gospodarczego poprzez wiele czynników: zwiększenie akumulacji, podjęcie nowych inwestycji, tworzenie dodatkowych miejsc pracy, a przede wszystkim oddziaływanie tychże inwestycji na modernizację i restrukturyzację gospodarki. Wynika to z faktu, że transferowi kapitału towarzyszy napływ nowoczesnych technologii, organizacji i metod zarządzania, podniesienie jakości wyrobów i wzrost kwalifikacji pracowników. Ponadto inwestycje zagraniczne mogą oddziaływać na zwiększenie obrotów handlowych kraju przyjmującego kapitał⁶⁹.

⁶⁷ E. Czerwieniec, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych*, Zeszyty Naukowe, AE Poznań, 1990, nr 105, s. 9.

⁶⁸ E. Cyrson, *Korporacje wielonarodowe. Prawidłowości ekspansji zagranicznej*, PWN, Warszawa 1981, s. 157.

⁶⁹ Związki pomiędzy handlem międzynarodowym a zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi omawia wielu autorów. Zwracają oni uwagę, iż mogą być one zarówno pozytywne, jak i negatywne. Z jednej strony mogą być one substytutami, jeśli celem inwestycji jest uniknięcie barier celnych czy obniżka kosztów transportu wyrobów na dany rynek, a z drugiej strony wyżej wspomniany handel i inwestycje mogą być względem siebie komplementarne. Dzieje się tak wówczas, gdy w przypadku braku ograniczeń handlowych bezpośrednio inwestycje zagraniczne, wykorzystujące niskie koszty produkcji, mogą się przyczynić do kreowania handlu, jeśli są podejmowane dla obsługi rynku światowego lub regionalnego (tu rozumianego jako grupa krajów). Szerzej na ten temat: A. Cieślik, A. Krześniak, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na*

O przyspieszeniu tempa napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski można mówić dopiero od 1992 r. Termin ten zbiega się z wejściem w życie Umowy Przejściowej, co jednak miało raczej charakter przypadkowy⁷⁰. Ważniejsze okazało się ujawnienie pozytywnych trendów w gospodarce w postaci przełamywania recesji i spowalniania inflacji, a także zmiany w ustawodawstwie. Układ Europejski umocnił jedynie przekonanie o nieodwracalności zmian i stał się gwarantem trwałości obranego kierunku rozwoju. Wejście w etap stabilizowania się gospodarki i dynamicznego jej wzrostu spowodowało zwiększenie zainteresowania inwestorów zagranicznych naszym krajem.

Dokładne oszacowanie wartości napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest zadaniem trudnym, gdyż trzy podstawowe źródła informacji (PAIZ, GUS i NBP) stosują różne metody ich gromadzenia i przetwarzania. Różnice te wynikają

wymianę handlową Polski, *Ekonomista*, 1998, nr 2 – 3, i E. Mączyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Światowe i lokalne czynniki dynamizujące*, *Ekonomista*, 1999, nr 1 – 2. Całościową teorię pokazującą związki pomiędzy rozwojem ekonomicznym a kształtowaniem przewagi konkurencyjnej w handlu zagranicznym (w ujęciu dynamicznym) i wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na te procesy sformułował T. Ozawa. Przyjął on za punkt wyjścia teorię M. Portera (opisaną w rozdziale I, w punkcie I.1) dowodząc, że model i kierunki dopływu i odpływu kapitału zagranicznego do i z gospodarki zmieniają się wraz ze zmianą wzorca przewagi konkurencyjnej osiągniętej przez dany kraj. Ma przy tym miejsce oddziaływanie zwrotne, czyli bezpośrednie inwestycje zagraniczne wzmacniają przewagę konkurencyjną danego kraju, prowadząc do zmian w jej strukturze, polegających na zwiększaniu udziału towarów tworzonych przy użyciu wysoko kwalifikowanej pracy i technologii. Szerzej na ten temat: Z. Wysokińska, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, *Ekonomista*, 1996, nr 2 i Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 41–46.

⁷⁰ Por. *Inwestorzy zagraniczni w Polsce*, Raport z badania opinii inwestorów zagranicznych o społecznych i ekonomicznych warunkach działalności w Polsce, wykonany przez Centrum Badań Marketingowych INDICATOR na zlecenie PAIZ, Warszawa 1998, Raport nr 1.

między innymi z odmiennego zakresu przedmiotowego badań NBP i PAIZ oraz stosowaniu odmiennych metodologii, zatem przy bezpośrednim porównaniu danych zawsze będą występować różnice⁷¹.

Wielkość napływu do Polski zagranicznych inwestycji bezpośrednich przedstawia tablica 10.

Tablica 10. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski w latach 1990 - 2001 (w mln USD)

Rok	Napływ kapitału ogółem	Rok bieżący/rok poprzedni (w%)
1990	88	-
1991	359	407,95
1992	678	188,9
1993	1715	252,9
1994	1875	109,3
1995	3659	195,1
1996	4498	122,9
1997	4908	109,1
1998	6365	129,7
1999	7270	114,2
2000	9342	128,5
2001	7150	76,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, (red.) B. Durka, IKiC HZ, Warszawa 1999, oraz *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny*, red. B. Durka, IKiC HZ, Warszawa 2002 i www.paiz.gov.pl, dane według PAIZ.

⁷¹ Są to w istocie różne zbiory informacji. Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce opracowana przez PAIZ obejmuje firmy zagraniczne inwestujące na naszym rynku, zaś w przypadku NBP i GUS badaniem objęte są podmioty polskie, w których kapitał zagraniczny został zainwestowany w 100%, lub o strukturze mieszanej. Szerzej na ten temat np. *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, (red.) B. Durka, Warszawa 1998, s. 15, P. Wieczorek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – korzyści i zagrożenia dla gospodarki narodowej*, Zeszyty Naukowe, Wyższa Szkoła Zarządzania i Marketingu w Warszawie, Warszawa 1999, nr 6, s. 62–64 i P. Wieczorek, *Kapitał zagraniczny w Polsce*, Wiadomości Statystyczne, 1999, nr 9.

W 1995 r. znacznie wzrosła dynamika napływu inwestycji bezpośrednich i tendencja ta utrzymała się do 2000 r. włącznie. Przyczyn było kilka: poprawiła się sytuacja gospodarcza w Polsce, co przejawiało się między innymi we wzroście produkcji przemysłowej, budowlanej i popytu inwestycyjnego⁷², a także uregulowanie sprawy spłaty zadłużenia zagranicznego. Ważną rolę odegrało też przystąpienie naszego kraju do OECD⁷³, powrót na międzynarodowe rynki finansowe, prywatyzacja między innymi przemysłu gumowego, tytoniowego, telekomunikacji, kontynuacja prywatyzacji banków komercyjnych, gdzie doszło do dużych transakcji z udziałem kapitału zagranicznego, stały wzrost gospodarczy⁷⁴. Do umocnienia wiarygodności Polski przyczyniły się też starania o przystąpienie do Unii Europejskiej.

W roku 2001 nastąpiło znaczne spowolnienie tempa wzrostu naszej gospodarki. Jednocześnie znacząco spadła wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zarówno według statystyki bilansu płatniczego, jak i danych PAIZ. Złożyło się na to kilka przyczyn: mniejsze wpływy z prywatyzacji i pogorszenie się sytuacji gospodarczej, zmiana warunków inwestowania w Specjalnych Strefach Ekonomicznych (z początkiem roku 2001 weszła w życie nowelizacja ustawy o nich, zmieniająca warunki działalności inwestorów zagranicznych przez likwidację dotychczas obowiązujących ulg podatkowych), pogorszenie wskaźników makroekonomicznych, spowolnienie wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych i Niemczech, słaby system promocji

⁷² *Sytuacja gospodarcza Polski na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej wraz z elementami prognozy na 1996 r.*, CUP, Departament Informacji i Prognoz, Warszawa 1995, www.kprm.gov.pl/.

⁷³ Por. Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999, s. 334.

⁷⁴ Wśród ekonomistów dominuje pogląd, że inwestycje zagraniczne podążają za wzrostem gospodarczym. Znalazło to potwierdzenie w przypadku Polski. Por. U. Kopeć, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce światowej i w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, (red.) B. Durka, IKiC HZ, Warszawa 1998, s. 187.

inwestycji zagranicznych. Ponadto atrakcyjność naszego kraju spada według ocen poszczególnych instytucji międzynarodowych i ośrodków opiniotwórczych, między innymi Komisji Europejskiej. Wpływ na to mają takie czynniki, jak: nadal wysoka stopa procentowa, prognozy dotyczące wolnego tempa wzrostu gospodarczego, rosnące bezrobocie. Utrzymanie się tych tendencji grozi znacznym pogorszeniem pozycji naszego kraju w rankingach międzynarodowych. Mimo tego Polska nadal jest wymieniana wśród krajów atrakcyjnych dla inwestorów, gdyż leży blisko dużych rynków zbytu na wschodzie.

Z zestawienia listy inwestorów według krajów pochodzenia kapitału wynika, że zdecydowanie dominują tu kraje unijne, co jest dość naturalne.

Sytuację tę przedstawia tablica 11.

Tablica 11. Kapitał zagraniczny według kraju pochodzenia inwestorów (stan na 31 grudnia danego roku)

Kraj	Wartość kapitału w mln zł			% całości		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
OGÓLEM	31692,3	49565,1	65213,3	100,0	100,0	100,0
Holandia	6602,4	12090,3	17429,4	20,83	24,39	26,73
Niemcy	6457,4	10600,9	11040,9	20,38	21,39	16,93
Francja	3037,7	4870,2	11704,2	9,58	9,83	17,95
Wielka Brytania	1718,3	2102,4	2240,7	5,42	4,24	3,44
Pozostałe kraje UE	5048,6	7426,3	9119,3	15,93	14,98	13,98
UE ogółem	22864,4	37090,1	51534,5	72,14	74,83	79,02

	1999/1998	2000/1999
Przyrost inwestycji w stosunku do roku poprzedniego (w %)	156,39	131,57
Przyrost inwestycji z UE w stosunku do roku poprzedniego (w %)	162,21	138,94

Źródło: dane GUS i obliczenia własne.

W ostatnich latach udział kapitału z krajów Unii w całkowitym napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich stale się zwiększał, lecz jego tempo słabło. Jest to naturalne – wartość kapitału już zainwestowanego jest wysoka, a szybkość przyrostu jest większa w przypadku niższych kwot. Rosnący udział inwestycji z krajów unijnych jest pozytywnym zjawiskiem, gdyż generuje silniejsze więzy gospodarcze między naszym krajem a całym ugrupowaniem, co sprzyja rozwojowi ogólnemu i wzrostowi handlu (potwierdzają to dane dotyczące wyników handlowych Polski). Wśród inwestycji unijnych rośnie udział holenderskich i francuskich (są to głównie inwestycje w przemyśle spożywczym), przy malejącym udziale innych krajów.

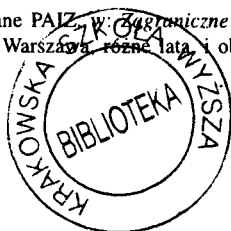
Krótkie zestawienie wartości zagranicznych inwestycji bezpośrednich pochodzących z krajów Unii w latach funkcjonowania Układu zawiera tablica 12.

Tablica 12. Wartość łącznych zagranicznych inwestycji bezpośrednich pochodzących z Unii Europejskiej w latach 1993 – 2000 (inwestycje powyżej 1 mln USD)

1993		1994		1995		1996	
Inwestycje zrealiz.	Liczba firm	Inwestycje zrealiz.	Liczba firm	Inwestycje zrealiz.	Liczba firm	Inwestycje zrealiz.	Liczba firm
1032	84	1491,5	126	3261	237	6368,9	344

1997		1998		1999		2000	
Inwestycje zrealiz.	Liczba firm	Inwestycje zrealiz.	Liczba firm	Inwestycje zrealiz.	Liczba firm	Inwestycje zrealiz.	Liczba firm
9561,3	414	22864,4	500	37090,1	559	51534,5	632

Źródło: dane PAIZ w: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, (red.) B. Durka, IKiC HZ, Warszawa, różne lata, i obliczenia własne.



Powyższe dane potwierdzają wnioski z tablicy 11 – rośnie wartość zrealizowanych inwestycji, podobnie jak przybywa firm unijnych lokujących kapitał w Polsce. Świadczy to o rosnącej atrakcyjności naszego kraju, mimo niesprzyjających zagranicznym inwestycjom rozwiązań prawnych.

Przyczyny, dla których przedsiębiorstwa z krajów Unii decydują się na lokowanie kapitału w Polsce, przedstawione zostały w tablicy 13.

Tablica 13. Przyczyny inwestowania w Polsce przedsiębiorstw z Unii

1. Kraje Unii to największy światowy inwestor (w 1998 r. 59,5%).
2. Ten region wykazuje największą dynamikę wzrostu odpływu inwestycji.
3. Dogodne warunki napływu inwestycji do Polski stworzone przez transformację, procesy prywatyzacyjne, a także bliskość geograficzną i związki historyczne.
4. Początkowe dość szybkie tempo rozwoju gospodarczego.
5. Nieodwracalność polskich reform i znaczne zmniejszenie ryzyka politycznego.
6. Znoszenie barier w wymianie kapitałowej i handlowej dzięki podpisaniu Układu Europejskiego i negocjacjom przedakcesyjnym.
7. Możliwość skorzystania ze środków pomocowych Unii dla restrukturyzacji polskich przedsiębiorstw.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: W. Wiliński, *Inwestycje państw Unii Europejskiej w Polsce*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, SGH, z. 16, s. 28 i Z. Zimny, *Integracja a zagraniczne inwestycje bezpośrednie: doświadczenia Unii Europejskiej i wnioski dla Polski*, w: *Rezultaty stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGH, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta, Warszawa 1998, s. 66.

Pierwsze dwie przyczyny mają charakter ogólny i ukazują, dlaczego kraje Unii podejmują inwestycje za granicą. Kolejne opisują warunki stworzone przez transformację w Polsce. Ostatnie dwie odnoszą się bezpośrednio do ułatwień będących konsekwencją podpisania Układu Europejskiego.

Tablica 14. Struktura branżowa inwestycji zagranicznych w Polsce zrealizowanych w latach 1997 – 2001

Seksja EKD	1997		1998		1999		2000		2001	
	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %
Działalność produkcyjna	11042	62,4	15912,1	58,3	17318,4	49,2	19462,7	42,5	21881,7	41,2
Pośrednictwo finansowe	3130,4	17,7	4802,9	17,6	7861,8	22,4	10392,7	22,4	12251,9	23
Handel i naprawy	1408,5	8	2942,7	10,8	3398,4	9,7	3962,6	9,7	6054,3	11,4
Budownictwo	554,9	3,1	1685,3	6,2	1930,3	5,5	2490,6	5,5	2764,8	5,2
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	743,5	4,2	719,3	2,6	1891,7	5,4	5568,8	5,4	5710,6	10,7
Działalność usługowa i komunalna	354,6	2	397,8	1,5	1585,3	4,5	1614,4	4,5	1624,1	3
Dostarczanie energii elektrycznej, gazu i wody	96,5	0,5	241,8	0,9	473	1,3	1058,6	1,3	1491,8	2,8
Hotele i restauracje	305,5	1,7	429,8	1,6	423,1	1,2	696,8	1,2	617,8	1,2
Obsługa i pośrednictwo nieruchomości	38,3	0,2	112	0,4	190,2	0,5	451,4	0,5	627,8	1,2
Górnictwo, kopalnictwo	16,2	0,1	11,8	0,0	68,3	0,2	28,3	0,2	87	0,2
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	15	0,1	24,1	0,1	30,1	0,1	44,8	0,1	40,4	0,1
Ogółem	17705,4	100	27279,6	100	35171	100	45772	100	53152,2	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Branch Structure of Foreign Investments in Poland*, w: *The List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIZ, December 1997, 1998, 1999, 2000, 2001. PAIZ uwzględnia inwestycje powyżej 1 mln USD.

Najbardziej atrakcyjną branżą gospodarki dla inwestorów zagranicznych od początku omawianego okresu jest przemysł, w którym wielkość zrealizowanych inwestycji systematycznie rośnie. Sektor przemysłowy przyciąga blisko połowę wszystkich bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do Polski. W omawianym okresie dynamika jego rozwoju była ustabilizowana, choć procentowy udział przemysłu w zasobach napływu zagranicznych inwestycji do naszego kraju maleje. Z ogólnogospodarczego punktu widzenia jest to właściwy trend, gdyż ukazuje stopniowe przesunięcie nakładów z działalności produkcyjnej do innych sektorów gospodarki, w kierunku struktury istniejącej w krajach wysoko rozwiniętych.

Regularnie wzrasta też zainteresowanie zagranicznych inwestorów sektorem bankowym i ubezpieczeniowym. W roku 2001 wartość zrealizowanych przedsięwzięć wzrosła blisko czterokrotnie. Wynikało to głównie z inwestycji w sektorze bankowym, które na szerszą skalę rozpoczęły się w 1999 r.

Na trzecim miejscu uplasowała się sekcja handel i naprawy. Największymi inwestorami w tej branży są takie firmy, jak: Metro AG, BP Amoco, Shell i Statoil. Dynamicznie rozwija się również sekcja transport i łączność.

Pozostałe sektory charakteryzowały się znacznie mniejszym zaangażowaniem kapitału zagranicznego. Można do nich zaliczyć: budownictwo, działalność usługową i komunalną oraz zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę.

Branże, które od lat przyciągają najmniej kapitału zagranicznego, to: obsługa i pośrednictwo nieruchomości, górnictwo i kopalnictwo i rolnictwo.

Wynika z tego, że zagraniczne przedsiębiorstwa powoli zmieniają kierunki swego zainteresowania, angażując się w bardziej nowoczesne działy gospodarki. Oznacza to, że nie do końca należy spodziewać się szerokiego rozwoju przemysłu, a raczej przeniesienia nowoczesnych technologii w dziedzinę usług, zwłaszcza finansowych. Takie zachowania mogą być wywołane nie do końca sprzyjającą inwestycjom sytuacją prawną.

Analiza struktury branżowej napływu inwestycji bezpośrednich do przemysłu wskazuje, że największa ich część jest lokowana w tradycyjnych gałęziach gospodarki, sektorach pracochłonnych i materiałochłonnych, o niskim udziale wartości dodanej, natomiast niski jest ich udział w branżach kapitałochłonnych, na przykład produkcji urządzeń elektrycznych i optycznych. Należy też pamiętać, że rzeczywisty wpływ kapitału zagranicznego na innowacyjność podmiotów krajowych jest niższy niż wynika to z danych, gdyż w niektórych przemysłach high – tech (na przykład komputerowym) koncentruje się on głównie na dystrybucji, a nie działalności produkcyjnej, która przyczynia się do rozpowszechniania nowoczesnych technik produkcji i zarządzania.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne niewątpliwie odgrywają dużą rolę w rozwoju gospodarki i ich przyciągnięcie do sektora przemysłowego znalazło odzwierciedlenie w handlu zagranicznym. Początkowo przejawiało się to we wzroście importu, gdyż przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym sprowadzały potrzebne im szeroko rozumiane materiały. Taka sytuacja nie jest niczym nadzwyczajnym; początkowym stadium napływu kapitału z zagranicy towarzyszy wzrost importu zaopatrzeniowego. W ostatnich latach wzrasta jednakże udział tych przedsiębiorstw w eksporcie. Z analizy danych statystycznych pochodzących z dokumentów celnych SAD wynika, że spółki te odgrywają bardzo ważną rolę w polskim handlu zagranicznym. Działalność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego wpłynęła także na konkurencyjność polskiego eksportu.

Z powyższego omówienia wynika, że Układ o stowarzyszeniu, mimo że przyniósł ze sobą szereg zmian wpływających na zdynamizowanie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich i zwiększenie liczby przedsiębiorstw z ich udziałem w eksporcie, nie był zasadniczym czynnikiem powodującym wzrost konkurencyjności polskiego eksportu do krajów Unii.

2.2.1.2. ROLA KORPORACJI TRANSNARODOWYCH

Zjawiskiem charakterystycznym dla współczesnych tendencji globalizacyjnych i liberalizacyjnych jest wzrost wymiany wśród korporacji międzynarodowych. W 1995 r. świat ponadnarodowych gigantów (40 tysięcy firm – matek i 250 tysięcy filii zagranicznych) obejmował do dwóch trzecich światowego handlu dobrami i usługami; jedna trzecia to transakcje wewnątrz firmy, a jedna trzecia – między firmami. W 1998 r. liczby te zwiększyły się odpowiednio do blisko 60 tys. i 500 tys. Oznacza to, że tylko trzecia część światowego handlu dobrami i usługami zachodzi na wolnym rynku, definiowanym według teorii handlu międzynarodowego. Szacuje się, że łącznie na korporacje międzynarodowe przypada 25% produkcji światowej i realizują one 75% wymiany handlowej na świecie⁷⁵.

Można również zaobserwować nasilające się porozumienia między największymi korporacjami (na przykład Unilever – BSN, Nestlé - Coca – Cola i tym podobne). Wynika to z ekspansji światowej tych firm i związanym z tym umiędzynarodowieniem procesów zakupu.

Obecność korporacji międzynarodowych w Polsce świadczy o zmianach zachodzących w naszej gospodarce. Jest to swego rodzaju wskaźnik skuteczności reform i wysokiej atrakcyjności kraju jako miejsca lokowania zagranicznych inwestycji. Ponad 30 największych koncernów światowych działa obecnie w Polsce. Wpływają one na wzrost poziomu międzynarodowej konkurencyjności podmiotów z kapitałem zagranicznym poprzez współtworzenie i wykorzystanie postępu naukowo-technicznego, przez co wyznaczają nowe kierunki i sposoby prowadzenia konkurencyjnej i wysoko efektywnej działalności gospodarczej. Ponadto przedsiębiorstwa te zwiększają swą przewagę konkurencyjną przez integrowanie, koordynację i elastyczność działania, a także

⁷⁵ *World Investment Report 1999*, UNCTAD, UN, New York – Geneva, 1999.

innowacje, które są tworzone wewnątrz korporacji i przekazywane do wszystkich jednostek wchodzących w jej skład.

Korporacje początkowo wchodziły na tworzący się rynek przez eksport swych towarów, produkowanych i dostarczanych zwykle z zachodnioeuropejskich filii. Postępy reform i stabilizacji przyczyniały się do coraz szerszego angażowania inwestycyjnego, zwłaszcza korporacji pochodzących z Unii Europejskiej⁷⁶. Przyczyn tej aktywności było kilka: rosnąca chłonność polskiego rynku, nie najlepsza kondycja finansowa większości polskich przedsiębiorstw, przez co miały one ograniczone możliwości inwestycyjne, ulgi dla firm lokujących swe zakłady na terenach zagrożonych bezrobociem, możliwości obniżki kosztów handlowych przez wchodzenie na nowe obszary i segmenty rynku, dobre wskaźniki ekonomicznego rozwoju Polski, rozwój systemu bankowego, komunikacyjnego i tym podobne.

Pojawienie się znanych koncernów w Polsce jest niezmiernie ważne dla gospodarki między innymi ze względu na tak zwany efekt mnożnikowy, polegający na tym, że wielki koncern inwestujący w Polsce pociąga za sobą dużą liczbę firm – kooperantów, nie mających innego wyjścia, jak również dokonanie inwestycji w naszym kraju⁷⁷. Z badań Banku Światowego wynika, że najsilniejszym czynnikiem przyciągającym zagraniczne inwestycje do danego regionu są podobne inwestycje już tam zrealizowane.

Ekspansja firm zagranicznych na polski rynek miała pozytywny skutek – w tych firmach wydajność pracy jest większa, a polskie wyroby łatwiej znajdują zbytny na rynkach zewnętrznych. Działalność firm zagranicznych ma też jednak negatywne aspekty, na przykład eksportują one głównie wyroby pracochłonne, nie

⁷⁶ Zakłady produkcyjne mają w naszym kraju na przykład ABB, Siemens, Phillips, Goodyear, Fiat.

⁷⁷ Cz. Piłarska, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę polską w okresie transformacji systemowej*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2002, maszynopis powielony, s. 190.

wykorzystując w pełni przyszłych przewag komparatywnych (na przykład w dziedzinie wyrobów technologicznie intensywnych, trudnych do naśladowania).

Często dochodzi do wykupu udziałów w prywatyzowanych przedsiębiorstwach państwowych⁷⁸. Dla tych przedsiębiorstw jest to korzystne, gdyż zagraniczni inwestorzy oferują nowe technologie i duże nakłady inwestycyjne, a także wprowadzają nowy styl zarządzania i funkcjonowania firmy. W miarę stabilizacji przemian w naszym kraju i obniżania się ryzyka ekonomicznego coraz więcej firm decyduje się na wkraczanie na polski rynek. Traktują go dwojako: jako miejsce zbytu dla swych wyrobów (wykup przedsiębiorstw oznacza w rzeczywistości kupno rynku – tutaj Polska ma bardzo duże znaczenie) i jako teren lokalizacji produkcji na skalę globalną. W tym ostatnim przypadku atrakcyjność naszego kraju jest znikoma z uwagi na małą konkurencyjność lokalizacyjną, mniej korzystne od sąsiadów rozwiązania prawne i słabo rozwiniętą sieć autostrad. Koszty pracy, uważane za jeden z naszych głównych atutów, są wprawdzie niższe niż w Europie Zachodniej (od dwu do siedmiu razy), ale za to wyższe niż w Azji Południowo-Wschodniej (od czterech do ośmiu razy)⁷⁹. Wydajność pracy również jest niższa. Ogólnie rzecz biorąc, dla korporacji transnarodowych bardziej opłacalne jest lokowanie swych przedsięwzięć o zasięgu globalnym w innych krajach niż nasz⁸⁰.

Najbardziej znanym w Polsce koncernem, którego produkty są sprzedawane za granicą, jest Fiat. Samochody tej marki przez wiele lat stanowiły znaczącą pozycję w polskim eksporcie. W rezultacie inwestycji korporacji w przemyśle samochodowym,

⁷⁸ Na przykład Nestlé wykupiło udziały „Goplany”, „Winiar” i „Nałęczowianki”.

⁷⁹ K. Bartosik, *Koszty pracy a atrakcyjność Polski dla inwestorów zagranicznych*, Gospodarka Narodowa. 1999, nr 5 – 6, s. 40.

⁸⁰ Naturalnie są też wyjątki, na przykład firma ASEA Brown Boveri (ABB), która do światowego obrotu wprowadza produkty z polskich zakładów, przejętych przez nią: ABB Dolmel i ABB Zamech.

takich jak Isuzu, Volkswagen czy Toyota, Polska stała się producentem części samochodowych. Czynnikiem zachęcającym do rozwoju filii jest bliskość Rosji i krajów wyłonionych z byłego ZSRR. Tworzą one potencjalny rynek zbytu i większość firm nie ukrywa, że gdy sytuacja w tych państwach się ustabilizuje, tam przeniosą swe zakłady, mimo iż w Polsce mają dobre zaplecze surowcowe i pracowników o wysokich kwalifikacjach zawodowych.

Niewątpliwie obecność korporacji transnarodowych w naszym kraju wpłynęła na poprawę konkurencyjności polskiego eksportu wyrobów przemysłowych, głównie przez wprowadzenie nowoczesnych technologii i rozwiązań organizacyjnych. Ponadto wykorzystują one własne kanały dystrybucji przy sprzedaży swych wyrobów za granicę. Jednocześnie jednak polskie filie są podatne na zmiany koniunktury światowej i w razie jakichkolwiek trudności ulegają likwidacji. Duża część ich produktów przeznaczona jest na wewnętrzny polski rynek; cechują się przy tym znaczną importochłonnością. Mimo tych zastrzeżeń działalność korporacji w dziedzinie poprawy produkcji przemysłowej należy ocenić pozytywnie.

ROZDZIAŁ 3

WYMIANA HANDLOWA ARTYKUŁAMI PRZEMYSŁOWYMI MIĘDZY POLSKĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ

3.1. STRUKTURA WYMIANY

W latach dziewięćdziesiątych Polska stała się ważnym partnerem dla Unii. Systematycznie rosła dynamika obrotów handlowych. Była ona większa niż w handlu wewnątrzunijnym, co świadczy o rosnącej roli naszego kraju jako partnera. W latach 1990 – 1999 eksport do Polski rósł średnio w tempie 21,5% rocznie (dla porównania średnie tempo wzrostu eksportu zewnętrznego Unii wynosiło 7,6%)⁸¹. Natomiast polska sprzedaż do Unii, choć rosła blisko dwukrotnie wolniej od importu (12,6%), również miała szybsze tempo przyrostu niż przeciętnie import spoza ugrupowania (6,5%). W 2001 r. na Polskę przypadło przeszło trzykrotnie więcej wartości eksportu pozaunijnego niż na początku dekady. Wartość wymiany wyniosła odpowiednio 30,8 mld USD w unijnym wywozie oraz 24,9 mld USD w przywozie, czyli Polska odnotowała w tej wymianie deficyt⁸².

W okresie negocjowania Układu Europejskiego kraje członkowskie Unii Europejskiej nie były dla Polski głównymi partnerami handlowymi. Po wejściu w życie Umowy Przejściowej rozpoczęła się reorientacja handlu i udział Unii znacznie wzrósł.

⁸¹ Dane liczbowe, o ile nie zaznaczono inaczej, pochodzą z artykułu: W. Mroczek, *Handel UE z Polską*, Wspólnoty Europejskie, 2000, nr 5.

⁸² *Wymiana towarowa Polski z krajami UE w roku 2001*, Rynek, 2002, nr 6 i *Rekonto-
wa nadwyżka w handlu krajów strefy euro w I kwartale 2002 r.*, Rynek, 2002, nr 8.

Nastąpiło to wskutek wystąpienia dwóch efektów: kreacji (tworzenia nowych strumieni handlowych) i przesunięcia handlu (do nowych gałęzi i krajów). Efekt kreacji dokonał się pod wpływem wzajemnej liberalizacji obrotów i okazał się znacznie wyższy po stronie polskiego importu. Wiązało się to między innymi z wysokością taryfy celnej, która w Polsce była przeciętnie trzy razy wyższa od unijnej. Jej obniżka w wyniku Układu Europejskiego, przy utrzymaniu ochrony zewnętrznej wobec krajów trzecich, mogła spowodować pogorszenie warunków wymiany z tymi krajami i powstanie efektu przesunięcia handlu.

Jak już wspomniano, kraje Unii Europejskiej są ważnymi partnerami Polski w wymianie handlowej. Poniżej zostało omówione kształtowanie się wymiany z poszczególnymi krajami członkowskimi według stopnia ich udziału w polskim eksporcie w roku 2001. W strukturze wymiany uwzględnione są tylko artykuły przemysłowe i nierolnicze (z wyjątkiem przypadków, gdy towary rolno-spożywcze stanowiły najważniejszy składnik wymiany). Dane liczbowe pochodzą z: „Polskiego handlu zagranicznego”, „Raportów o stanie handlu zagranicznego”, „Zagranicznej polityki gospodarczej i handlu zagranicznego Polski”, red. J. Kotyński, „Rocznika polskiej polityki zagranicznej”, red. B. Wizimirska, z różnych lat i CIHZ (Rynek, różne lata).

NIEMCY

Niemcy zajmują nieprzerwanie od 1991 r. pozycję pierwszego handlowego partnera Polski, zarówno globalnie, jak i wśród partnerów unijnych, aczkolwiek w ostatnich latach ich udział w polskim eksporcie maleje. Tak duże znaczenie wiąże się zarówno z reorientacją geograficzną handlu, jak i bliskością oraz długą wspólną granicą, umożliwiającą rozwój wymiany przygranicznej, stanowiącej ważny element handlu międzynarodowego.

Tablica 15. Obroty handlowe z Niemcami w wybranych latach w mln USD

Dane / Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	4132,7	8777	9903,8	12414,1
Import	3798	7737	11583,1	12045,6
Saldo	334,7	1040	-1679,3	368,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Direction of Trade Statistics Yearbook 1997*, IMF, dane GUS i CIHZ.

W 1992 r. strukturę towarową handlu charakteryzowała zdecydowana przewaga wyrobów przemysłowych. W eksporcie stanowiły one przeszło 80%. Według GUS najważniejszy udział w omawianym okresie miały wyroby przemysłu elektromaszynowego i metalurgicznego oraz drzewno-papierniczego i lekkiego. W imporcie dominowały: maszyny, tkaniny, wyroby elektrotechniczne, pojazdy mechaniczne, produkcja chemiczna, wyroby farmaceutyczne i odzież. Oznaczało to, że w polskim wywozie przeważały wyroby surowcochłonne, energochłonne i pracochłonne, a zatem wrażliwe, dodatkowo silnie narażone na konkurencję ze strony innych krajów. Podobnie było w następnych latach.

Rok 1995 zamknął się dodatnim saldem, które było głównie efektem znacznej przewagi eksportu nad importem wyrobów metalurgicznych, ale w dziedzinie maszyn i urządzeń mechanicznych, czyli towarów wysoko przetworzonych, systematycznie narastał deficyt. Na duży wzrost sprzedaży największy wpływ miał wywóz statków, mebli i odzieży. Wszystkie te tak oczekiwane zmiany spowodowała poprawa koniunktury na rynku niemieckim.

W 1996 r., zgodnie z przewidywaniami ekspertów, pojawił się deficyt, będący wynikiem dynamicznego rozwoju gospodar-

ki niemieckiej i silnej konkurencyjności importowanych wyrobów na polskim rynku. Wpłynęła na to również duża wrażliwość polskich towarów. Zjawisko pozytywne to rosnąca rola mebli w polskim wywozie. Struktura importu się nie zmieniła. Zwiększyła się też dynamika przywozu maszyn i urządzeń elektrycznych, tworzyw sztucznych, produktów hutniczych. Podobna sytuacja miała miejsce w następnych latach.

Rok 1999 przyniósł spowolnienie dynamiki obrotów – zarówno przywóz, jak i wywóz zmalały. Zmniejszyło się też ujemne saldo. Na zmniejszenie udziału Niemiec w polskim handlu zagranicznym wpłynął wzrost wywozu do pozostałych, oprócz Grecji, krajów Unii, oraz zmniejszenie importu statków. Struktura wymiany od lat pozostawała nie zmieniona.

W roku 2000 handel z Niemcami miał decydujący udział w wynikach ogólnych wymiany z Unią. Wzrósł eksport, co spowodowało dalszą redukcję deficytu, w tym także deficytu całkowitej wymiany z Unią. Bilans wymiany z Niemcami bliski był równowagi. Rok 2001 przyniósł znów niewielką nadwyżkę, przy dalszym wzroście wartości obrotów.

We wzajemnym handlu polsko-niemieckim reprezentowane są niemal wszystkie pozycje towarowe. Tak duża dywersyfikacja byłaby niezwykle korzystna, gdyby nie dominacja ilościowa w eksporcie wyrobów surowco-, energo- i pracochłonnych, które mają na rynku niemieckim licznych konkurentów, a w imporcie – wyrobów wysoko przetworzonych. Prócz tego niekorzystny jest bardzo wysoki udział Niemiec w ogólnym handlu zagranicznym Polski; – powoduje to dość znaczącą wrażliwość naszej gospodarki na załamania na tamtejszym rynku. Natomiast gospodarka naszego partnera wyraźnie korzysta z otwarcia gospodarczego nie tylko Polski, ale także innych krajów byłego bloku wschodniego. Wiąże się to ze skutecznym wspomaganie niemieckiego eksportu różnymi instrumentami finansowymi (na przykład ubezpieczeniami kredytów eksportowych) i instytucjonalnymi.

FRANCJA

Francja kraj od wielu lat jest jednym z ważniejszych partnerów handlowych Polski, zarówno wśród krajów Unii, jak i globalnie. Poniższa tabela przedstawia wyniki wymiany w omawianym okresie.

Tablica 16. Obroty handlowe z Francją w wybranych latach w mln USD

Dane Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	474,4	819,2	1328,4	1953,7
Import	705,6	1420,7	3133,7	3421,8
Saldo	-231,2	-601,5	-1805,3	-1468,1

Źródło: jak w tablicy 15.

W 1992 r. Francja zajmowała piąte miejsce w polskim handlu ze Wspólnotą. Tak jak w przypadku większości krajów Unii, nasz import był zdominowany przez maszyny i urządzenia oraz inne wyroby przemysłu elektromaszynowego. Ważną rolę odgrywały też kosmetyki i wyroby ze szkła. W eksporcie natomiast przeważały wyroby przemysłu włókienniczego i statki pełnomorskie. Podobnie było w roku następnym.

W kolejnych latach dynamika przywozu była nadal znacznie wyższa od średniej dla krajów Unii, co spowodowało drugi co do wielkości deficyt w 1995 r. Wpływ na jego wysokość miała niewątpliwie fala strajków, jaka przeszła przez Francję – odbiło się to szczególnie na spadku sprzedaży statków pełnomorskich (sześciokrotny), która przez szereg lat odgrywała znaczącą rolę w handlu z tym krajem. Obniżył się też eksport węgla – również bardzo ważnego artykułu. Zwiększyła się sprzedaż wyrobów elektrycznych, odzieży i wyrobów papierniczych. Wzrost importu spowodowany był głównie zwiększoną sprzedażą samochodów oraz maszyn i urządzeń, które stanowiły blisko 2/3 całego przywozu.

W roku 1996 nastąpiła pewna zmiana w strukturze obrotów: – spadł udział węgla, miedzi i statków pełnomorskich, a wzrósł samochodów, mebli, kineskopów, nawozów azotowych, opon. Import rósł szybciej, co wiązało się z dużym przywozem samochodów oraz maszyn i urządzeń. Szybko zwiększał się też przywóz innych produktów.

Obroty rosły przez kolejne lata. Struktura towarowa wymiany nie kształtowała się korzystnie – produkty stalowe nie były w pełni dostosowane do wymagań odbiorców. Przyczynę stanowiły zbyt wolne zmiany w przemyśle hutniczym.

W 1999 r. sytuacja nieco się poprawiła – wyroby przemysłu elektromaszynowego stanowiły 37,5% łącznego eksportu; ważną rolę odgrywał też przemysł lekki i metalurgiczny. Po stronie przywozu nie było zmian poza zwiększonym importem wyrobów przemysłu lekkiego.

W roku 2000 ta tendencja została utrzymana. Eksport odznaczał się większą dynamiką wzrostu niż import, co wywołało spadek ujemnego salda. Struktura obrotów nie uległa większym zmianom: eksportowaliśmy wyroby przemysłu elektromaszynowego (ich udział wzrósł do 40%), metalurgicznego, drzewno-papierniczego, chemicznego, sprowadzaliśmy samochody i maszyny, szkło i wyroby ceramiczne, farmaceutyki, wyroby chemiczne, wyroby drzewno-papiernicze, tkaniny i odzież.

W roku 2001 bilans wymiany nadal był korzystny dla Francji, aczkolwiek deficyt znów nieco zmalał. Wiązało się to z wyższymi dostawami wyrobów przemysłu elektromaszynowego.

Polski eksport był skoncentrowany na kilku grupach towarowych; obecnie obserwowane są przejawy większej dywersyfikacji. W imporcie zaś główny problem to deficyt. Jedną z jego przyczyn jest silne zaangażowanie francuskich inwestorów na polskim rynku, co wiąże się z wysoką dynamiką dostaw tamtejszych towarów przemysłowych. Jednak bardziej należy się niepokoić wzrostem importu artykułów konsumpcyjnych, głównie

samochodów. Ze strony francuskiej można zaobserwować zwiększone zainteresowanie wyrobami elektromaszynowymi, których jakość jest wysoka, a ceny zazwyczaj korzystniejsze niż francuskie; barierę jednak stanowi zbyt mały asortyment.

WŁOCHY

Przez długi okres Włochy zajmowały drugie miejsce wśród unijnych partnerów handlowych Polski, głównie dzięki licznym inwestycjom napływającym stamtąd i wynikającemu z nich handlowi. Kształtowanie się wymiany przedstawia tablica 17.

Tablica 17. Obroty handlowe z Włochami w wybranych latach w mln USD

Dane \ Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	728	1121.9	1792.1	1948.3
Import	1050	2482.2	4297.1	4148.9
Saldo	-322	-1360.3	-2505	-2200.6

Źródło: jak w tablicy 15.

W 1992 r. przywóz był bardzo zróżnicowany, choć przeważały wyroby przemysłu elektromaszynowego, zaś w eksporcie dominowały zwierzęta rzeźne (kraj ten był największym ich odbiorcą spośród partnerów z całego świata).

W kolejnym roku nastąpiło pogłębienie deficytu. Jego wzrost był w dużej mierze wynikiem deprecjacji lira, przez co włoska oferta stała się bardziej korzystna niż na przykład niemiecka czy brytyjska. W przywozie nadal dominowały maszyny i urządzenia, duże znaczenie miały też tekstylia. W wywozie spadł udział zwierząt, zaś wzrósł udział środków transportu, głównie za sprawą samochodów „Cinquecento”. Wzrosło również znaczenie wyrobów przemysłu lekkiego.

W 1995 r. cechą charakterystyczną polsko-włoskich obrotów był wzrost importu powyżej średniej dla wszystkich krajów członkowskich Unii. Zarówno przywóz, jak i wywóz wiązał się znacząco z włoskimi inwestycjami w Polsce. Ponad 1/3 wartości wywozu stanowił eksport samochodów, co wynikało z rozwoju fabryk Fiata. Wzrosła sprzedaż papieru i wyrobów z aluminium oraz tworzyw sztucznych, spadła natomiast bydła rzeźnego i skór. Ważnymi artykułami były: węgiel, cynk, traktory i obuwie. Wzrost importu został spowodowany dalszym przywozem wyrobów elektromaszynowych – głównie silników samochodowych oraz chłodziarko – zamrażarek i pralek. Zwiększyła się wartość importu wyrobów stalowych, tworzyw sztucznych i ceramiki budowlanej.

W 1996 r. dynamika obrotów była powiązana z rozmiarami inwestycji Fiata, co przyciągnęło za sobą szereg firm komplementarnych (na przykład Marelli, Texid). W kolejnych latach utrzymała się tendencja wyższej dynamiki eksportu niż importu i choć deficyt nadal rósł, to nie był to wzrost duży. Największą wartość sprzedaży osiągnęły samochody i ich części zamienne, a następnie lampy elektryczne. Mimo spadku udziału, wartość sprzedaży wyrobów metalowych była wysoka i stanowiła blisko 7% polskiego eksportu do Włoch. Import był zróżnicowany. Dominowały samochody, maszyny i urządzenia, aparatura elektryczna, wyroby metalowe i tekstylia. Ważne miejsce zajęły też wyroby ceramiczne (terakota).

W 2000 r. eksport polski wzrósł o 11%. Dynamika przyrostu importu była nieco niższa (1%). Nie było poważniejszych zmian struktury – nadal w wywozie główną pozycję stanowiły wyroby branży mechanicznej, czyli samochody i części do nich (wzrost o 30,3%), tekstylia, meble, odbiorniki RTV, węgiel, papier, artykuły gumowe. Import również się nie zmienił. Podobnie było w następnym roku.

Obroty polsko-włoskie są silnie powiązane z włoskimi inwestycjami bezpośrednimi w Polsce. Ich efektem była dynamiczna wymiana handlowa, charakteryzująca się dużym przywozem dóbr

inwestycyjnych. Dała się też zauważyć tendencja pozytywnych zmian w strukturze sprzedaży – spadł w niej udział towarów nisko przetworzonych na rzecz tych o wyższym stopniu przetworzenia. Sytuacja ta utrzymuje się w ostatnich latach, co spowodowało spadek deficytu wymiany.

WIELKA BRYTANIA

Wymiana z Wielką Brytanią zawsze była wysoka i w okresie stowarzyszenia dodatkowo się pogłębiła. Od roku 1998 można zaobserwować nie tylko dalszy jej rozwój, ale i systematyczną redukcję deficytu.

Tablica 18. Obroty handlowe z Wielką Brytanią w wybranych latach w mln USD

Dane Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	567	916,9	1099,4	1799,7
Import	1055,6	1502,7	2105,5	2092,5
Saldo	-488,6	-585,8	-1006,1	-292,8

Źródło: jak w tablicy 15.

W pierwszym roku obowiązywania Umowy Przejściowej Wielka Brytania była jednym z najważniejszych partnerów handlowych Polski. W przywozie przeważały wyroby przemysłu elektromaszynowego i chemicznego oraz metalurgiczne, zaś w wywozie głównie produkty hutnictwa. Ujemne saldo było tu największe w porównaniu z innymi krajami Dwunastki w tym okresie.

W następnym roku Wielka Brytania spadła na czwartą pozycję wśród polskich partnerów unijnych. Dynamika importu obniżyła się dość znacznie. Zmniejszony przyrost przywozu był wywołany niższą wartością zakupów produktów mineralnych, głównie ropy naftowej z Morza Północnego.

W 1995 r. na Wielką Brytanię przypadało 5,7% wartości eksportu do krajów Unii. Po niewielkim wzroście przywozu w poprzednim roku relatywnie wyższa dynamika importu pogłębiła deficyt we wzajemnym handlu. Na spadek tempa wzrostu eksportu do Zjednoczonego Królestwa wpłynął szczególnie spadek wartości wywozu węgla i miedzi, towarów dominujących w polskiej ofercie. Wzrosła sprzedaż papieru i tektury. Natomiast wzrost importu był spowodowany zwiększonym przywozem komputerów oraz samochodów. Przeszło 20% przywozu stanowiły oleje ropy naftowej, których wartość importu wzrosła. Pozostałe ważniejsze artykuły to materiały fotograficzne i leki.

W 1996 r. dynamika wzrostu eksportu znów była niższa niż importu. Zasadniczy wpływ miał na tę sytuację spadek wywozu dwóch najważniejszych towarów: węgla i produktów z miedzi. W następnym roku polski eksport był podobny do lat poprzednich: miedź, kable, żelazo i stal, tekstylia, pojazdy drogowe, papier, węgiel. Znacząco wzrosła sprzedaż urządzeń dźwiękowych i telekomunikacyjnych (kineskopy, radioodbiorniki i sprzęt video). W imporcie nadal, mimo spadku dynamiki, dominowały produkty ropy naftowej, samochody, maszyny i urządzenia, farmaceutyki.

W 1998 r. dynamika importu spadła, a eksportu wzrosła. W polskim wywozie nastąpiły niewielkie zmiany na rzecz towarów bardziej przetworzonych. Wprawdzie mimo spadku znaczenia węgla nadal zajmował ważne miejsce, ale wzrosła sprzedaż wyrobów stalowych, podobnie jak urządzeń elektrycznych i elektromaszynowych, które stanowiły blisko 20% wartości wywozu. Inną grupą, której znaczenie wzrosło, były pojazdy.

W roku 1999 wciąż zwiększał się udział towarów wysoko przetworzonych w polskim eksporcie, choć niespodziewanie wzrosła sprzedaż węgla, spadł zaś udział wyrobów hutniczych. W imporcie dominowały samochody, maszyny elektryczne i urządzenia, natomiast spadł udział ropy naftowej.

W 2000 r. nastąpiło ożywienie wymiany. Rekordowo wzrósł eksport (o ponad 29%); również zwiększył się import, choć

w mniejszym stopniu (3,5%). W rezultacie nastąpiła znaczna redukcja ujemnego salda. Podobnie było w następnym roku. Należy też odnotować wzrost w wywozie towarów wysoko przetworzonych (blisko 38%).

Wielka Brytania jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych Polski, biorąc pod uwagę wielkość rynku dla naszego eksportu oraz źródło zaopatrzenia w dobra inwestycyjne i technologiczne. Wartość obrotów systematycznie rośnie. W strukturze polskiej sprzedaży następują korzystne przemiany, zwłaszcza w ostatnich latach, na rzecz zwiększenia udziału towarów wysoko przetworzonych. Ważnym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi eksportu jest potencjał rynku brytyjskiego, odznaczającego się dużą importochłonnością. Inne cechy pozytywne to brak przypadków dyskryminacji polskich wyrobów, duże zainteresowanie importem wyrobów z Polski oraz działalność na naszym terenie firm z udziałem kapitału zagranicznego, w tym również brytyjskiego.

HOLANDIA

Królestwo Niderlandów to jeden ze strategicznych partnerów polskich, z którym wymiana systematycznie rośnie. W ostatnich latach wielkość deficytu uległa znaczącemu zmniejszeniu, co może oznaczać, iż polskie towary na tamtejszym rynku zdobywają coraz stabilniejszą pozycję.

Tablica 19. Obroty handlowe z Holandią w wybranych latach w mln USD

Dane \ Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	791	1289,6	1444,9	1706,5
Import	757	1317,9	1720,5	1785,6
Saldo	34	-28,3	-274,6	-79,1

Źródło: jak w tablicy 15

W 1992 r. Holandia znajdowała się na czwartym miejscu w wymianie z Unią. Wśród produktów sprowadzanych dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego, cukiernicze i ogrodnicze. W sprzedaży, przy pominięciu towarów rolno-spożywczych, ważne miejsce zajmowały wyroby drzewno-papiernicze oraz przemysłu elektromaszynowego.

W następnych latach sprzedawano, oprócz artykułów rolno-spożywczych, węgiel, koks, cement, oleje ropy naftowej, produkty chemiczne, wyroby drewniane, tekstylia, produkty elektromaszynowe.

W eksporcie znaczącym artykułem były tekstylia, co wiązało się głównie z przerobem uszlachetniającym. Drugie źródło dochodów stanowił węgiel i jego produkty, ale pod koniec roku tempo wywozu spadło, zwiększył się natomiast udział maszyn i aparatury elektrycznej. W przeciwieństwie do dość jednolitego eksportu, import okazał się bardziej rozproszony. Nie było w nim pozycji znacząco odbiegającej ilościowo od podstawowej masy towarów, podobnie jak nie dało się zaobserwować wyraźnych trendów zmian w zakupie poszczególnych grup towarów, co może mieć związek ze strukturą importu.

W 1996 r. ogólna wartość sprzedaży spadła, ale różna była dynamika w poszczególnych sektorach. Jej wielkość rosła w grupie maszyn i urządzeń mechanicznych, metali i wyrobów z nich, tworzyw sztucznych, mebli i lamp. Wolniej niż dotychczas rósł wywóz tekstyliów, a spadł produktów mineralnych (w tym zwłaszcza węgla). W imporcie wzrosło znaczenie maszyn i urządzeń, produktów chemicznych, tworzyw sztucznych, środków transportu, wyrobów przemysłu włókienniczego, metali nieszlachetnych oraz wyrobów papierniczych. Wzrost deficytu wiązał się też z realizacją inwestycji holenderskich w Polsce i koniecznością zakupu dóbr zaopatrzeniowych.

W 1997 r. ożywienie eksportu wiązało się z liberalizacją warunków wymiany, której skutki silniej zaznaczyły się dopiero w następnym roku. Wciąż intensywniej rósł import niż eksport,

na co wpłynęła liberalizacja warunków ubezpieczeń kredytów holenderskich na eksport do Polski. Nadal główną pozycję w eksporcie stanowiły odzież i węgiel, aczkolwiek udział tych towarów stopniowo malał od kilku lat. Na trzeciej pozycji znalazł się eksport odbiorników telewizyjnych, co wiązało się z ich montażem w Polsce. W 1999 r. wartość ujemnego salda zmniejszyła się o blisko połowę. Główną pozycją wywozu pozostawały nadal tekstylia po przerobieniu uszlachetniającym, lecz rozmiary tego eksportu spadły. Drugą pozycję zajęły meble. Należy odnotować wysoki wzrost wywozu maszyn i urządzeń, zwłaszcza specjalistycznych, zaś silny spadek odnotowano w przypadku wyrobów drzewnych. W przywozie wciąż przeważały komputery i leki. Zmniejszył się udział lamp elektronowych i półprzewodników oraz maszyn elektrycznych i aparatury.

Kolejny rok przyniósł dalszą redukcję ujemnego salda. W wywozie nadal dominowały tekstylia, ale ich udział systematycznie malał, wzrósł natomiast udział urządzeń energetycznych, elektrycznych, urządzeń domowych oraz towarów drewnopochodnych, zwłaszcza mebli. Spadł eksport węgla; pojawiły się w eksporcie samochody osobowe, zwiększyła się sprzedaż artykułów przemysłu kosmetycznego i metali nieszlachetnych. W imporcie przeważały maszyny i urządzenia, leki, lampy elektronowe, pasze dla zwierząt i sprzęt telekomunikacyjny.

W 2001 r. struktura wymiany nie uległa zmianie, poza spadkiem udziału węgla w eksporcie.

W analizowanym okresie obrotu początkowo wykazywały dość duże wahania, jednak od 1995 r. stale notuje się ujemne saldo. Pozytywnym zjawiskiem jest jednak notowany od kilku lat spadek jego wielkości. Wiele polskich towarów traciło swą atrakcyjność cenową, a często nie dorównywało jakością swym konkurentom. Polski węgiel natrafił na barierę cenową w wyniku tańszych dostaw z RPA i Kolumbii, zaś przerób uszlachetniający wykazuje coraz słabszą dynamikę wzrostu. Brak jest właściwej promocji eksportowej polskich towarów, badań marke-

tingowych, udziału polskich firm w targach i wystawach i tym podobnych, co nie pozwala im zaistnieć w świadomości klientów i tym samym zwiększyć możliwości rozwoju eksportu.

BELGIA

Obroty handlowe z Belgią nie są wysokie. Kształtowanie się wymiany w okresie stowarzyszenia przedstawia tablica 20.

Tablica 20. Obroty handlowe z Belgią w wybranych latach w mln USD

Dane \ Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	352.2	555.4	760.3	1114.1
Import	390.5	746.4	1297.3	1368.8
Saldo	-38,3	-191	-537	-254,7

Źródło: jak w tablicy 15.

W roku 1992 kraj ten zajmował dziewiąte miejsce wśród najważniejszych partnerów Polski ogółem i szóste spośród krajów Wspólnoty. Sprzedawane były wówczas głównie wyroby przemysłu włókienniczego i statki pełnomorskie, zaś sprowadzane maszyny i urządzenia, wyroby przemysłu elektromaszynowego, kosmetyki i wyroby szklane.

W drugim roku obowiązywania Umowy Przejściowej struktura sprzedaży uległa niewielkiej zmianie, bo choć nadal dominowały tekstylia, to jednak zmniejszyło się znaczenie statków, a ich miejsce zajęły produkty metalurgiczne i wyroby przemysłu drzewno-papierniczego, czyli towary o niższym stopniu przetworzenia. Świadczyło to o pogorszeniu naszej pozycji na belgijskim rynku. Po stronie importu wciąż główną pozycję stanowiły wyroby elektromaszynowe oraz wyroby przemysłu chemicznego i lekiego.

Rok 1994 to dalszy wzrost obrotów. Nadal rosło ujemne saldo wymiany, a struktura niewiele się zmieniała.

W 1995 r. Belgia spadła na jedenaste miejsce wśród polskich partnerów handlowych, a zajęła ósme miejsce wśród krajów Piętnastki. Pogłębiło się ujemne saldo wymiany. Wzrost importu z Belgii był szybszy niż średnio z całego ugrupowania, a eksportu – nieco wolniejszy. Zwiększyła się wielkość eksportu maszyn i urządzeń, żelaza i stali oraz mebli. Importowano głównie tworzywa sztuczne oraz maszyny i urządzenia, zaś spadł przywóz samochodów.

W roku 1996 ujemne saldo wymiany nadal się pogłębiało, ale została utrzymana korzystna tendencja z lat wcześniejszych, to znaczy nadal rósł udział wyrobów wysoko przetworzonych w eksporcie.

Poprawa koniunktury w kolejnym roku nie wpłynęła znacząco na wzrost naszej wymiany. Przeciwnie, eksport spadł o 7,2% w stosunku do roku poprzedniego, a import wzrósł o 20,3%. Oznaczało to dalsze pogłębienie deficytu.

Rok 1998 przyniósł pewną poprawę sytuacji, mimo najwyższego w omawianym okresie ujemnego salda. Korzystnym zjawiskiem było uzyskanie wyższej dynamiki eksportu niż importu. Znowu poprawiła się struktura handlu – wzrósł udział maszyn i urządzeń w wywozie, osiągając największy udział w eksporcie. Struktura importu nie zmieniła się. Dla Belgii Polska stała się interesującym partnerem handlowym, a polskie wyroby mogły konkurować z towarami zachodnimi.

W roku 2001 struktura polskiego eksportu wyraźnie się poprawiła: – maszyny i urządzenia stanowiły 25% całości, meble i oświetlenie 15%, pojazdy 14%, wyroby włókiennicze 12%. Struktura importu nie uległa zmianie.

Belgia zajmuje w polskim handlu zagranicznym wysoką pozycję jak na tak niewielki kraj. Wartość wymiany stale rośnie, a jej struktura zmienia się na korzyść naszego kraju, choć zmiany te są zbyt wolne. Dla Belgii nasz kraj jest najważniejszym partnerem wśród nowoprzyjętych do Unii.

SZWECJA

Stowarzyszenie z Unią Europejską nie wpłynęło w znaczący sposób na wymianę Polski ze Szwecją. Poniższa tabela przedstawia kształtowanie się handlu po przystąpieniu Szwecji do tego ugrupowania.

Tablica 21. Obroty handlowe ze Szwecją w wybranych latach w mln USD

Dane / Rok	1995	1999	2001
Eksport	580.9	676.7	984.3
Import	909.4	1446.1	1350.8
Saldo	-328.5	-769.4	-366.5

Źródło: jak w tablicy 15.

Szwecja przystąpiła do Unii Europejskiej w 1995 r., ale już wcześniej była ważnym handlowym partnerem Polski. W pierwszym roku członkostwa tego kraju w Unii jego rynek należał do nielicznych, na których udało się utrzymać sprzedaż węgla. Do najważniejszych produktów w wywozie należały: wyroby stalowe, maszyny i urządzenia (anten), środki transportu (w omawianym okresie wzrosło znaczenie tych dwóch grup), produkty mineralne (siarka), wyroby włókiennicze, drewno, meble i zabawki, produkty chemiczne. Wysoka wartość importu wiązała się ze sprowadzaniem samochodów (zwłaszcza podwozi), maszyn i urządzeń mechanicznych (wózków transportowych, pil łańcuchowych), paliw, wyrobów drzewno-papierniczych, leków.

W 1996 r. w wywozie dominowały: środki transportu, meble, różne wyroby przetworzone, węgiel, produkty chemiczne, w przywozie zaś – maszyny i urządzenia, samochody, celuloza, wyroby papiernicze, ropa naftowa, produkty chemiczne.

W kolejnym roku dynamika importu była wyższa niż w poprzednim i ujemne saldo się pogłębiło. Podobna sytuacja miała

też miejsce w obrotach z innymi krajami. Było to wynikiem pewnego zastoju w eksporcie usług remontowych stoczni polskich.

W 2000 r. nastąpił wzrost tempa eksportu, przy jednoczesnym spadku importu. Struktura wymiany nie uległa większym zmianom. Nową ważną pozycję zajął eksport statków pełnomorskich. Sprowadzano głównie ciągniki i części do nich, oleje napędowe, urządzenia telekomunikacyjne, samochody, wyroby przemysłu drzewnego.

W roku 2001 sytuacja wyglądała podobnie. Struktura towarowa wymiany nie zmieniła się, mimo od trzech lat notowanej poprawy w polskim wywozie maszyn i urządzeń oraz spadku towarów o niskim stopniu przetworzenia.

Analiza struktury towarowej wskazuje znaczny udział w polskim eksporcie wyrobów o niskim stopniu przetworzenia, co może być ważną przyczyną deficytu w obrotach. Dalszy wzrost wymiany ze Szwecją wymaga spełnienia kilku warunków: poprawy konkurencyjności polskiej oferty, lepszych działań promocyjnych, wykorzystania instrumentów wspierania eksportu, usuwania przeszkód natury techniczno-administracyjnej, stereotypów kulturowych i tym podobnych.

DANIA

Dania jest niewielkim krajem, dlatego też wymiana z nim nie jest duża. Jej saldo kształtuje się niejednoznacznie. Wartości wymiany w omawianym okresie przedstawia tablica 22.

Tablica 22. Obroty handlowe z Danią w wybranych latach w mln USD

Dane Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	330,5	688,2	843,1	933,1
Import	335,4	635	826,3	880,6
Saldo	-4,9	53,2	16,8	52,5

Źródło: jak w tablicy 15.

W roku wejścia w życie Umowy przejściowej Dania zajmowała w polskim handlu zagranicznym ósme miejsce wśród krajów Wspólnoty (eksport i import stanowiły po 4% wymiany). Przywożone były wyroby elektromaszynowe oraz paliwa, zaś wywożone produkty metalurgiczne i wyroby przemysłu drzewno-papierniczego. W następnym roku sytuacja nie uległa zmianie.

W 1994 r. polskie towary eksportowe to głównie: węgiel i koks, wyroby chemiczne i w mniejszej skali wyroby przemysłu elektromaszynowego, sprowadzano zaś oleje ropy naftowej, leki, tworzywa sztuczne, wyroby włókiennicze i przemysłu elektromaszynowego. Struktura wymiany nie przedstawiała się zatem dla Polski korzystnie – dominowały w eksporcie wyroby nisko przetworzone.

W 1995 r. wzrost handlu z Danią był niższy w porównaniu ze średnią wymiany dla całej Piętnastki, ale wywóz najważniejszych produktów wzrósł. Największą rolę odegrała odzież i dodatki odzieżowe (w roku poprzednim węgiel). Na te dwa artykuły przypadła blisko połowa eksportu do tego kraju. Prócz tego korzystnie kształtowała się sprzedaż statków pełnomorskich, wyrobów stalowych, palet drewnianych i wyrobów z tworzyw sztucznych. Struktura importu nadal była zdominowana przez wyroby wysoko przetworzone – urządzenia mechaniczne, medyczne i optyczne, wyroby włókiennicze oraz farmaceutyki.

Kolejny rok wymiany przyniósł deficyt. Pojawił się on na skutek stagnacji w gospodarce duńskiej i spadku sprzedaży głównych grup towarowych: węgla (z powodu trudności w realizacji dostaw) oraz drewna i wyrobów przemysłu drzewnego (z wyjątkiem mebli). Wysokie tempo rozwoju gospodarczego w Polsce potwierdzała dominacja w imporcie wyrobów przemysłu petrochemicznego, maszyn i urządzeń oraz przemysłu chemicznego. Zwiększenie w eksporcie udziału wyrobów wysoko przetworzonych przy jednoczesnym spadku udziału surowców świadczyło o poprawie jego struktury.

W 1998 r. nadal spadał udział węgla w eksporcie, co wiązało się głównie z obniżką jego ceny. Dominowała odzież, meble, wyroby przemysłu maszynowego. Sprowadzano zaś maszyny i urządzenia specjalistyczne, tekstylia, głównie do przerobu uszlachetniającego i farmaceutyki.

W dniu 3.11.1998 r. została podpisana w Warszawie umowa o wolnym handlu między Polską a Wyspami Owczymi. Należą one do Królestwa Danii, jednak mają szeroką autonomię, tworzą odrębny obszar celny i nie są członkami Unii Europejskiej. Dążą też do większej samodzielności. Wielkość wymiany była znikoma, głównie handlowano wyrobami chemicznymi, drukami i katalogami reklamowymi oraz sprzętem telefonicznym, a importowano ryby oraz papier.

W 1999 r. Dania była jedynym krajem, z którym Polska osiągnęła nadwyżkę w bilansie handlowym. Warto podkreślić, że Polska była dla Danii trzynastym partnerem i pierwszym spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Struktura obrotów pozostała bez znaczących zmian.

W kolejnych latach w bilansie handlowym utrzymała się nadwyżka. Świadczy to o pewnym ożywieniu eksportu i zwiększonym zainteresowaniu polskimi wyrobami na tamtejszym rynku.

Stopniowo zmienia się struktura polskiego eksportu do Danii – rośnie udział wyrobów wysoko przetworzonych, lecz jest to proces powolny. Duże znaczenie ma fakt, że wartość wymiany wykazuje tendencje do bilansowania się, a co pewien czas pojawia się nadwyżka. Nie ma ona jednak zbyt wielkiego znaczenia dla całości bilansu handlu zagranicznego.

AUSTRIA

Podobnie jak w przypadku Szwecji, wymiana z Austrią zostanie omówiona dopiero od czasu przystąpienia tego kraju do Unii Europejskiej. Jej wartości podaje tablica 23.

Tablica 23. Obroty handlowe z Austrią w wybranych latach w mln USD

Dane / Rok	1995	1999	2001
Eksport	489	554.6	732,2
Import	738	883.8	983
Saldo	-249	-329.2	-250.8

Źródło: jak w tablicy 15.

Kraj ten należy do Unii od 1.01.1995 r. Najważniejsze towary w eksporcie do Austrii w tym okresie to: energia elektryczna i węgiel kamienny, wyroby drzewno-papiernicze, włókiennicze, maszyny i urządzenia (w tym maszyny do produkcji papieru), miedź i wyroby z niej, tworzywa sztuczne. W imporcie dominowały: maszyny i urządzenia, sprzęt transportowy (głównie tabor kolejowy), wyroby z kamienia i ceramiki, leki, plastikowe butelki i opony samochodowe.

Czynnikiem sprzyjającym wymianie jest niewątpliwie bliskość geograficzna. Przystąpienie Austrii do Unii miało niewielki wpływ. Struktura eksportu była podobna; w następnym roku doszły meble, paliwa, wyroby z aluminium. Nasz kraj importuje zaś maszyny i urządzenia oraz wyroby przemysłu papierniczego.

Struktura wymiany przez lata nie ulegała znaczącym zmianom.

Austria zajmuje w polskim handlu z Unią dość odległe miejsce. Wartość wymiany stale rośnie, lecz nie jest to wzrost szybki. Struktura zarówno eksportu, jak i importu nie ulega większym przemianom. Dostarczamy na rynek austriacki wyroby mało przetworzone (z wyjątkiem mebli, na które popyt jest duży), zaś sprowadzamy wyroby wysoko przetworzone, głównie maszyny i urządzenia oraz wyroby przemysłu chemicznego.

HISZPANIA

Kraj ten nie należy do naszych głównych partnerów handlowych, ale wartość wymiany systematycznie rośnie. Sytuację tę ukazuje tablica 24.

Tablica 24. Obroty handlowe z Hiszpanią w wybranych latach w mln USD

Dane \ Rok	1992	1995	1999	2001
Ekspert	187	249.8	416.3	581.4
Import	155	473.4	1136.2	1283.5
Saldo	32	-223.6	-719.9	-702.1

Źródło: jak w tablicy 15.

W 1992 r. najważniejszą pozycję w przywozie stanowiły owoce cytrusowe, ale duże znaczenie miały też produkty metalurgii i wyroby przemysłu elektromaszynowego. Polska sprzedawała głównie wyroby chemiczne i artykuły spożywcze. Rok ten zamknął się nadwyżką w handlu, lecz już od następnego w wymianie stale występował deficyt.

W 1994 r. struktura wymiany uległa zmianie. Po stronie sprzedaży główne pozycje to: samochody osobowe, srebro, złom stalowy, elektrody, węgiel, smoła węglowa i opony, zaś w przywozie dominowały: sprzęt telekomunikacyjny, owoce cytrusowe, kostka chodnikowa, samochody osobowe, wyroby hutnicze, farmaceutyki, maszyny specjalistyczne, tekstylia.

W roku powiększenia Unii Europejskiej Hiszpania znalazła się na jedenastym miejscu wśród partnerów handlowych Polski, pochodzących z tego ugrupowania. Mimo iż dynamika sprzedaży była wyższa niż zakupów, deficyt stale rósł. Rozwój sprzedaży odnotowano na rynku maszyn i urządzeń elektrycznych, produktów chemii organicznej i nawozów azotowych. Wzrost przywozu spowodowany był głównie zwiększonym importem samochodów osobowych, ale największą rolę odgrywały wyroby przemysłu elektromaszynowego oraz płytki ceramiczne, opony i kuchenki gazowe. Podobnie było w latach następnych.

Polska oferta nie jest szczególnie konkurencyjna ani cenowo, ani jakościowo dla hiszpańskich importerów. Mimo iż od 1995 r. utrzymuje się tendencja przekształcania struktury polskiego eksportu na rzecz wyrobów wysoko przetworzonych, nie

odbywa się to wystarczająco szybko, by zmiany te znajdowały odbicie w znaczącym wzroście eksportu. Fragmenty rynku hiszpańskiego, na który są dostarczane polskie wyroby, są nieliczne i w zasadzie mogą być traktowane jedynie jako przyczółki do wprowadzania nowych towarów. Polscy eksporterzy mają trudności z umieszczaniem nowych produktów, co uzasadniają dużą odległością. Nie wydaje się jednak, aby to była główna przeszkoda – wiele przedsiębiorstw prowadzi przecież handel na przykład z USA, położonymi dużo dalej.

FINLANDIA

Finlandia jest jednym z ważnych partnerów naszego kraju zarówno w wymianie z Unią, jak i wymianie globalnej. Podobnie jak w przypadku Austrii i Szwecji, handel z tym krajem zostanie omówiony od chwili jego przystąpienia do Unii Europejskiej.

Tablica 25. Obroty handlowe z Finlandią w wybranych latach w mln USD

Dane \ Rok	1995	1999	2001
Ekspert	352,8	261,7	299
Import	540,5	835,8	848,8
Saldo	-187,7	-574,1	-549,8

Źródło: jak w tablicy 15.

Finlandia przystąpiła do Unii Europejskiej w 1995 r. i znalazła się na dziesiątej pozycji wśród partnerów handlowych z tego ugrupowania. Przystąpienie Finlandii do Unii znacznie zmieniło warunki wzajemnego handlu. Przestała obowiązywać umowa KEVSOS, gwarantująca obu stronom bezcłowy dostęp do rynku partnera dla większości towarów przemysłowych. Zastąpił ją Układ Europejski, co spowodowało pogorszenie dostępu do pol-

skich rynków dla fińskich eksporterów. Ta zmiana spowodowała, że w 1995 r. stopa wzrostu obrotów z Finlandią była najniższa w porównaniu z innymi krajami unijnymi. Wywóz węgla, do tej pory dominujący w eksporcie, zmalał, za to wzrosło znaczenie statków pełnomorskich. Wyroby te obejmowały łącznie blisko 75% wartości naszego eksportu. Ponadto ważną rolę odgrywały wyroby stalowe, drewniane, meble, maszyny i urządzenia. Zbyt wyrobów metalowych wiązał się z dobrą koniunkturą w przemyśle fińskim. Dynamika importu nie była wysoka, co wiązało się z ograniczeniem przywozu benzyny (aż o 75%). Najważniejszą pozycją w przywozie był papier i tektura oraz maszyny i urządzenia.

W 1996 r. Finlandia nadal zajmowała to samo miejsce w polskim handlu z Unią, odnotowano jednak spadek wartości polskiego eksportu, a deficyt się pogłębił. W następnym roku polski eksport wzrósł w stosunku do roku poprzedniego, co stanowiło pozytywną tendencję. O jego rozmiarach decydowała sprzedaż węgla. Kolejną pozycję stanowiły usługi remontowe stoczni, następnie stal i odlewy, produkty chemiczne, wyroby przemysłu elektromaszynowego, odzież i meble. Import był ponad dwukrotnie wyższy, a główne pozycje to maszyny i urządzenia (głównie telekomunikacyjne), papier, paliwa płynne, wyroby stalowe i chemikalia.

W 1998 r. dynamika eksportu do Finlandii spadła. Duże ujemne saldo było przede wszystkim wynikiem spadku sprzedaży węgla, głównego polskiego towaru na tamtejszym rynku.

W kolejnym roku utrzymywała się ta niekorzystna tendencja. Nadal odnotowywano spadek udziału węgla, ale nie spowodowało to znaczącego wzrostu eksportu towarów z innych grup. Sprowadzano zaś głównie maszyny i urządzenia, papier i wyroby z niego, produkty stalowe i żeliwne, chemikalia, oleje ropy naftowej. Podobnie było w kolejnych latach. Utrzymujące się w ostatnich latach na tym samym poziomie obroty świadczą o zastoju we wzajemnych kontaktach handlowych.

Analiza struktury obrotów pozwala na wyciągnięcie jednoznacznego wniosku – należy ją zmienić, gdyż kształtuje się niekorzystnie dla Polski. Dominują w niej wyroby nisko przetworzone i węgiel, produkt należący do grupy wrażliwych. Znaczenie polskiego węgla na światowych rynkach systematycznie spada, co nie jest korzystne dla przyszłego rozwoju wzajemnej wymiany. Jedynym znaczącym towarem wysoko przetworzonym są statki morskie, ale w tej dziedzinie przeważają usługi remontowe. Struktura eksportu zmienia się zbyt wolno w stosunku do potrzeb – wzrost udziału mebli i urządzeń elektrycznych jest bardzo powolny. Inne wyroby wysoko przetworzone odgrywają marginalną rolę w wymianie. Ponadto gospodarka fińska jest silnie ukierunkowana proeksportowo, co znacznie ułatwia jej penetrację naszego rynku. Takich działań brak ze strony polskiej, a właśnie one w połączeniu ze zmianą struktury sprzedaży mogłyby się przyczynić do poprawy salda wymiany.

PORTUGALIA

Portugalia to niewielki kraj, jeden z uboższych w Unii i obroty handlowe z nią mają niewielkie znaczenie, co pokazuje poniższa tabela.

Tablica 26. Obroty handlowe z Portugalią w wybranych latach w mln USD

Dane / Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	12	37.6	43,1	260.4
Import	5	26.6	140.6	161
Saldo	7	11	-97.5	99.4

Źródło: jak w tablicy 15.

W 1992 r. w wymianie z Portugalią nasz kraj uzyskał niewielkie dodatnie saldo. Sprowadzane były głównie wyroby przemysłu lekkiego, a wywożone produkty sektora paliwowo-ener-

getycznego i elektromaszynowego. Korzystna sytuacja w bilansie utrzymała się również w roku następnym. Nadwyżka wzrosła przy nie zmienionej strukturze wymiany.

Niska pozycja Portugalii w obrotach handlowych z Polską wśród krajów Unii wynika z odległości geograficznej i struktury produkcji i eksportu obu krajów, ale dynamika wzrostu obrotów była bardzo wysoka. W sprzedaży dominował węgiel (ponad 25% wartości wywozu w 1995 r.). Ponadto wzrósł wywóz skór, nawozów mineralnych, produktów gumowych i kauczukowych, spadł natomiast eksport wyrobów stalowych. Prócz tego wywożono samochody, silniki i odkurzacze. W imporcie przeważały maszyny i urządzenia (zwłaszcza sprzęt audio-video), celuloza, wyroby stalowe, odzież i tworzywa sztuczne, surowce i materiały włókiennicze.

W 1996 r. po raz pierwszy od dłuższego czasu w wymianie z Portugalią pojawił się deficyt. W kolejnym roku deficyt powiększył się prawie pięciokrotnie. Dynamika wzrostu importu była prawie dwukrotnie większa niż w roku poprzednim. Na ten wzrost obrotów wpłynęło podpisanie we wrześniu 1997 r. Protokołu o Współpracy oraz uznanie Polski przez Portugalię za strategicznie ważny rynek. Kolejne dwa lata to pogłębianie się deficytu wywołane wyższą dynamiką wzrostu importu niż eksportu. Ponieważ struktura wymiany nie uległa zmianie, znaczenie wpływu deklaracji z 1997 r. było niewielkie.

W roku 2000 Portugalia była jednym z trzech krajów, z którymi Polska uzyskała dodatnie saldo w wymianie. Ta korzystna zmiana spowodowana była wzrostem wartości eksportu przy znikomym zwiększeniu importu. Podobnie było w roku 2001. Niestety, wciąż brak nowych produktów lokowanych na tamtejszym rynku, choć korzystny jest systematyczny wzrost wywozu maszyn i urządzeń.

Warto odnotować pozytywną zmianę struktury polskiego eksportu na portugalski rynek, gdzie stopniowo malał udział wyrobów nisko przetworzonych na rzecz wyżej przekształconych.

Znacząco spadł wywóz węgla, natomiast zwiększył się eksport pojazdów samochodowych. Potwierdza to tezę, że inwestorzy zagraniczni, dysponując swoimi kanałami dystrybucji, są w stanie ulokować w sposób trwały na danym rynku polskie wyroby. Nadwyżka importu jest skutkiem rozwoju portugalskich inwestycji w Polsce i wynikającego stąd zwiększonego przywozu artykułów przetworzonych.

GRECJA

Obecnie Grecja jest najuboższym krajem Unii, o najbardziej przestarzałej strukturze gospodarczej. Znajduje to potwierdzenie także w strukturze jej handlu z Polską. Wyniki wymiany ukazuje tablica 27.

Tablica 27. Obroty handlowe z Grecją w wybranych latach w mln USD

Dane / Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	51	95,3	97,1	124,3
Import	71	79,3	104	131,3
Saldo	-20	16	-6,9	-7

Źródło: jak w tablicy 15.

Wymiana handlowa z tym krajem ma niewielkie znaczenie dla Polski. W 1992 r. było to zaledwie 0,6% w eksporcie, a w imporcie 0,7%. Nasz eksport to przeważnie wyroby przemysłu elektromaszynowego (szczególnie samochody i statki) oraz maszyny i urządzenia (na przykład cementownie, maszyny do cięcia kamienia). Z Grecji sprowadzano głównie artykuły rolno-spożywcze (owoce południowe, soki i inne przetwory owocowo-warzywne).

W 1993 r. po raz pierwszy w omawianym okresie pojawiło się w wymianie polsko – greckiej dodatnie saldo, które w na-

stępnym latach rosło. Struktura wymiany nie uległa zmianie, lecz była ona korzystna dla strony polskiej.

Rok 1994 to dalszy wzrost wymiany. Struktura eksportu nadal była dla Polski korzystna – samochody, statki pełnomorskie (Grecja ma trzecią co do tonażu flotę na świecie), wyroby hutnicze i porcelana stołowa. Sprowadzano zaś tytoń, tkaniny bawełniane, żywność oraz folię aluminiową.

W 1995 r. Grecja spadła na trzynastą pozycję wśród partnerów unijnych z uwagi na powiększenie ugrupowania. Dynamika wywozu do Grecji była w tym okresie najwyższa w porównaniu z tempem wzrostu eksportu do wszystkich krajów Unii. Import rósł także w sposób wyższy od średniej, lecz nadal saldo wymiany było dodatnie. Tak pomyślana sytuacja to efekt wysokiej wartości sprzedaży statków (podwojenie w stosunku do poprzedniego okresu). Systematycznie rósł też wywóz samochodów, ale największy przyrost odnotowano w eksporcie wyrobów z aluminium – w 1993 r. polscy dostawcy nie byli obecni na greckim rynku, a w omawianym okresie stali się jednymi z największych. Wysoka dynamika importu spowodowana była głównie dużym przywozem tkanin bawełnianych, których wartość wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim. Przeważały jednak produkty rolne.

W 1996 r. znaczenie tego kraju w polskim eksporcie wzrosło. Poprawę spowodowało rekordowe w całym omawianym okresie zwiększenie dostaw statków. Oprócz znanych już wcześniej głównych towarów eksportowych znaczącą pozycję zajęły też urządzenia telefoniczne. Struktura importu nie uległa zmianie.

W 1997 r. eksport polskich statków i podzespołów znacznie spadł na skutek kryzysu w Stoczni Gdańskiej, co drastycznie zmniejszyło osiąganą nadwyżkę. Podobnie było w następnym roku.

Kolejny rok, 1999, nie był korzystny dla polskiego eksportu. Po raz pierwszy od kilku lat odnotowano ujemne saldo w handlu z Grecją. Takie wyniki były spowodowane między innymi wciąż odczuwalnymi wpływami kryzysów azjatyckiego i rosyjskiego, co spowodowało wstrzymanie zakontraktowanych dostaw stat-

ków. W wymianie wzrosło znaczenie sprzedaży mebli oraz wyrobów przemysłu chemicznego.

W 2000 r. saldo znów było dodatnie, aczkolwiek nieznacznie. Spadła dynamika importu. W eksporcie wzrósł udział maszyn i urządzeń oraz pojazdów, a w imporcie produktów roślinnych i wyrobów z metali nieszlachetnych. Zmiany te mają jednakże charakter koniunkturalny, a nie są wynikiem istotnych przemian struktury obrotów.

Rok 2001 przyniósł ożywienie wymiany, lecz znowu oznaczało to deficyt dla Polski.

Struktura wymiany polsko-greckiej mogłaby być wzorcowa dla całego handlu zagranicznego – sprzedaż wyrobów wysoko przetworzonych w zamian za towary surowcowe i rolnicze. Niekorzystna jest jednak silna dominacja w eksporcie jednego towaru – statków pełnomorskich. Jak pokazały lata 1996 i 1999, jest to produkt silnie wrażliwy na zmiany sytuacji gospodarczej, co powoduje, że wymiana jest mało stabilna i trudno z nią wiązać długookresowe plany.

IRLANDIA

Irlandia jest jednym z najszybciej rozwijających się państw Unii, jednakże wymiana z nią ma marginalne znaczenie dla naszego kraju. Jej wyniki przedstawia tablica 28.

Tablica 28. Obroty handlowe z Irlandią w wybranych latach w mln USD

Dane Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	73	54.4	79	104
Import	44	151.4	240.1	292.4
Saldo	29	-97	-161.1	-188.4

Źródło: jak w tablicy 15.

W 1992 r. uzyskaliśmy dość znaczną (w porównaniu do wielkości obrotów) nadwyżkę. Wywóz to głównie węgiel kamienny, a w przywozie dominowały maszyny i urządzenia oraz wyroby cukiernicze. Kolejny rok przyniósł niewielkie saldo ujemne i żadnych znaczących zmian w strukturze wymiany.

W 1994 r. Irlandia spadła na dziesiątą pozycję wśród polskich partnerów unijnych. Deficyt w wymianie zaczął się wyraźnie pogłębiać. Wiązało się to z niekorzystnymi zmianami w strukturze handlu zagranicznego. W wywozie przeważał węgiel i ciągniki, zaś przywóz był bardziej zróżnicowany – główne towary to tlenek aluminium, komputery i kosmetyki.

W roku 1995 Irlandia była jedynym zachodnioeuropejskim krajem, do którego eksport był mniejszy niż w roku poprzednim, zaś import wyraźnie wzrósł. Spadek wartości wywozu stanowił konsekwencję wielkiego obniżenia eksportu węgla. Wartość eksportu zmniejszyła się też w przypadku tkanin lnianych. Te spadki zostały nieco złagodzone przez wzrost sprzedaży przewodów elektrycznych, samochodów osobowych oraz odzieży. W imporcie dominowały komputery. Przypadała na nie blisko połowa wartości przywozu z Irlandii – stąd tak wysoki wzrost deficytu. Wzrosło także znaczenie przerobu uszlachetniającego w polskim eksporcie, co przejawiało się wyższym zakupem bawełny i włókien chemicznych. W kolejnych latach struktura wymiany nie uległa większym zmianom.

W 1998 r. ujemne saldo nadal silnie rosło, należy jednak zaznaczyć, że polskie towary były kupowane przez Irlandię również w Wielkiej Brytanii. Szacunki mówią, że wielkość polskiego eksportu do Irlandii via Wielka Brytania stanowi około 20% bezpośredniej sprzedaży. Brak znaczącego wzrostu wywozu wiązał się z umocnieniem złotego. Polska sprzedaż węgla spadła z uwagi na łagodną zimę, nadal jednak stanowił on najważniejszą pozycję w naszym eksporcie. Wprowadzono też nowe pozycje: wyroby drewniane, porcelanę stołową, odkurzacze.

W roku 2000 spadła dynamika eksportu, w przeciwieństwie do dynamiki importu. Jest to zjawisko niekorzystne, tym bardziej że wartość przywozu przewyższa ponad dwa razy wartość wywozu, a Irlandia zajmuje wśród partnerów unijnych naszego kraju przedostatnie miejsce. Ta niekorzystna tendencja nieco się zmniejszyła w 2001 r., lecz była to obniżka nieznaczna; pozytywną zmianą był szybszy wzrost eksportu niż importu.

Cechą charakterystyczną rozwijającego się przywozu z Irlandii jest duży udział towarów produkowanych tam przez filie zagraniczne koncernów (elektronika, przemysł chemiczny i tym podobne). To właśnie atrakcyjność tych produktów dla rozwijającej się polskiej gospodarki stanowi podstawę tak wysokiej wartości importu, wpływając też na wysokość salda. Znaczne ujemne saldo obrotów rodzi konieczność systematycznej promocji i aktywizacji polskiego eksportu w jak najszerszym asortymencie towarów. Przeszkodę stanowi jednak wysoki kurs złotego, który sprawia, że od kilku lat polskie towary są cenowo niekonkurencyjne.

LUKSEMBURG

Od początku rozpatrywanego okresu Luksemburg zajmuje ostatnią pozycję wśród polskich partnerów z krajów Unii i obroty z tym krajem mają minimalny udział w całości wymiany.

Tablica 29. Obroty handlowe z Luksemburgiem w wybranych latach w mln USD

Dane \ Rok	1992	1995	1999	2001
Eksport	3.6	8.7	24.9	31.6
Import	10.1	20.5	75.4	70.4
Saldo	-6.5	-11.8	-50.5	-38.8

Źródło: jak w tablicy 15.

W 1992 r. w przywozie dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego, nieznaczny odsetek stanowią artykuły chemiczne. Wywóz zaś to głównie produkty metalurgiczne.

Rok 1994 przyniósł większą dynamikę przyrostu eksportu niż importu, ale nadal występował deficyt. W strukturze eksportu zaczął rosnąć udział wyrobów metalowych; inne ważne pozycje to tworzywa sztuczne, maszyny i urządzenia, a w imporcie – tworzywa sztuczne, wyroby metalowe, maszyny i urządzenia.

W 1995 r. miał miejsce ogromny wzrost deficytu – wielkość przywozu była ponad dwukrotnie większa niż wywozu. Wzrost eksportu wynikał ze zwiększenia sprzedaży tworzyw sztucznych oraz drewna. Na dynamikę eksportu negatywny wpływ wywarł spadek wywozu produktów hutniczych, które dotychczas w nim dominowały. Częściowo zrekompensowało je zwiększenie sprzedaży węgla, co jednak wobec generalnej tendencji spadkowej tego produktu na rynkach europejskich pozostało praktycznie bez znaczenia. Wysoka dynamika przywozu to głównie efekt wzrostu importu wyrobów stalowych, ale najważniejszą grupę stanowiły wyroby z tworzyw sztucznych.

Kolejne lata pogłębiały deficyt. Najważniejszymi pozycjami w eksporcie były: wyroby metalowe, tworzywa sztuczne, maszyny i urządzenia, towary klasyfikowane jako wyroby różne oraz wyroby drewniane. W przywozie najważniejszą pozycję stanowiły różne wyroby gotowe, tworzywa sztuczne, wyroby metalowe, maszyny i urządzenia, wyroby włókiennicze.

Rok 2000 przyniósł spadek ujemnego salda, co jednak przy nieznacznym udziale tego kraju w polskich obrotach handlowych z Unią (0,1 % w eksporcie i 0,2 % w imporcie) nie ma większego znaczenia dla ogólnej wartości deficytu. Struktura wymiany nie uległa zmianie.

W 2001 r. deficyt znów nieco zmalał, co wiązało się ze zwiększoną aktywnością polskich eksporterów na luksemburskim rynku.

W wymianie z Luksemburgiem można zaobserwować skokowe zmiany wartości eksportu i importu – albo wyraźnie rośnie w poszczególnych grupach, albo radykalnie maleje. Jest to zjawisko charakterystyczne dla handlu o niewielkiej wartości obrotów – jeden większy kontrakt może zmienić w istotny sposób strukturę wzajemnej wymiany. Niewielka ilość firm działających w tamtym regionie sprawia, iż struktura handlowa jest mało podatna na zmiany.

Powyższe omówienie sygnalizuje, że polski handel nie ma korzystnej struktury, gdyż w eksporcie przeważają wyroby nisko przetworzone, praco- i surowcochłonne, zaś import obejmuje towary o wysokim stopniu przetworzenia. W ostatnich latach ta niekorzystna struktura ulega systematycznym zmianom – zwiększa się w eksporcie udział wyrobów zaawansowanych technologicznie, czemu sprzyja także napływ do Polski zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ma to wpływ na zmiany konkurencyjności polskiego eksportu.

3.2. PRZEMIANY W HANDLU

Układ Europejski miał ułatwić wejście na rynki unijne, przynajmniej od strony formalnej, ale struktury produkcji i handlu nie można było zmienić w krótkim okresie. Towary tam lokowane należały do surowcochłonnych, o niskim stopniu przetworzenia. Najważniejsze pozycje eksportowe wśród artykułów przemysłowych na początku omawianego okresu to: metale nieszlachetne i wyroby z nich, produkty mineralne, materiały i produkty włókiennicze, maszyny i urządzenia elektryczne i mechaniczne.

Wejście w życie Umowy Przejściowej i związana z tym liberalizacja dostępu polskich towarów do unijnego rynku wywołały w Polsce entuzjazm, który jednak szybko zaczął wygasać. Okazało się, że już w 1993 r. tylko niewielka część przedsiębiorstw planowała wzrost ekspansji na tym terenie. Wcześniej

podkreślane czynniki zapewniające konkurencyjność naszych wyrobów, takie jak tanie surowce, energia i niskie koszty osobowe, przestały już funkcjonować. Najdłużej utrzymywała się opinia o relatywnie niskich kosztach osobowych.

Korzyści z wejścia w życie Umowy Przejściowej okazały się dość ograniczone. Przede wszystkim rok 1993 był kolejnym rokiem deficytu handlowego dla naszego kraju. Ponadto w strukturze eksportu zmniejszył się nieznacznie udział wyrobów surowcowych, ale nadal dominowały towary nisko przetworzone. Pozytywną zmianą był natomiast wzrost udziału towarów przemysłowych w ogólnym wolumenie eksportu (stanowiły one łącznie prawie 80%).

Na ujemne saldo wymiany z Unią wpłynął szereg czynników. Należała do nich między innymi recesja w krajach członkowskich naszego partnera, niekonkurencyjność wielu eksportowanych produktów, erozja preferencyjnego traktowania Polski ze względu na coraz większą ilość innych beneficjentów także z niego korzystających czy nasilenie działań protekcjonistycznych na rynkach unijnych.

Przyczyną hamującą wzrost eksportu był brak instytucji i działań wspierających wywóz, podobnych do występujących w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej. Oznaczało to znacznie trudniejsze warunki działania polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Przykładem była realizacja mniej niż 5% eksportu na warunkach kredytowych, a jeszcze mniejszą część transakcji objęto ubezpieczeniem od ryzyka handlowego i niehandlowego. Realizacja eksportu za gotówkę powodowała konieczność stosowania upustów cenowych, obniżenie opłacalności wywozu i pogorszenie terms of trade, a tym samym mniejszą konkurencyjność.

Rok 1993 charakteryzował też znaczący wzrost produktywności pracy w polskich przedsiębiorstwach, co oznaczało spadek jednostkowego kosztu pracy. To powodowało pogarszanie się przewagi konkurencyjnej w dziedzinach pracochłonnych,

gdzie o konkurencyjności decydują niskie płace. Ponadto realia polityki gospodarczej dopiero dostosowywały się do światowych, szczególnie w dziedzinie relacji cenowych.

Kolejne lata przynosiły systematyczny wzrost udziału sektora prywatnego w obrotach handlowych Polski, co wynikało z wprowadzenia w życie szeregu przekształceń własnościowych związanych z procesem transformacji. Nowe przedsiębiorstwa wkraczały na rynek unijny. W 1994 r. po raz pierwszy od 1990 r. nastąpił wzrost wolumenu eksportu, a tempo wzrostu wywozu było większe niż tempo wzrostu importu. Wpłynęło to na obniżkę ujemnego salda bilansu płatniczego. Poprawa sytuacji polskiego handlu wynikała z ożywienia koniunktury światowej i u naszego partnera. Eksportowi sprzyjała też polityka kursowa umożliwiająca szybszy wzrost cen transakcyjnych niż kosztów produkcji. Innym dodatnim czynnikiem stało się polepszenie kondycji finansowej przedsiębiorstw na skutek zawieszenia w pierwszym półroczu 1994 r. obowiązywania popiwku, a także – dla przedsiębiorstw państwowych – zmniejszenie obciążeń z tytułu dywidendy. Wpłynęło to na poprawę produktywności wielu firm, a tym samym zwiększyło ich konkurencyjność. Jednocześnie jednak uwolnienie plac spowodowało dość szybki ich wzrost, wywołujący niekorzystne dla naszego handlu zmniejszenie sprzedaży wyrobów pracochłonnych.

Nastąpiła niewielka korzystna zmiana struktury polskiego eksportu. Obok tradycyjnie sprzedawanych wyrobów nisko przetworzonych, coraz silniejszą pozycję zaczęły zdobywać towary wysoko przetworzone. Z uwagi na wysoką ochronę i nasycenie rynku unijnego udział tych grup towarowych w całkowitym wolumenie sprzedaży nie był duży. Głównymi towarami w eksporcie nadal były wyroby z branż o wyższej niż przeciętna pracochłonności, bazujące na trudno odnawialnych zasobach naturalnych (na przykład wyroby metalowe). To niekorzystny trend, gdyż współczesne trwałe przewagi komparatywne oparte są na przewagach technologicznych. Oprócz niewielkich wydatków

na badania i rozwój czynnikiem mało sprzyjającym był duży stopień zużycia majątku trwałego przedsiębiorstw.

Istniał też szereg czynników utrudniających samą wymianę. Do głównych należały: niekorzystna koniunktura w branżach kreujących popyt na polskie wyroby (głównie metalowe), zmiany procesów technologicznych powodujące odchodzenie od stosowania określonych surowców i półproduktów, wysokie wymagania jakościowe odbiorców, biurokratyczne metody ochrony własnych rynków przez Unię, preferencje dla producentów unijnych przy staraniach o dostęp do zamówień publicznych, „psucie rynku” przez polskich, w wielu przypadkach małych i niedoświadczonych, producentów – eksporterów (na przykład wspomniana wyżej nieopłacalna sprzedaż towarów, często o niskiej jakości, oraz nieumiejętność negocjowania korzystnych kontraktów handlowych), nasilająca się konkurencja ze strony dostawców z innych krajów, szczególnie z Europy Środkowej i Wschodniej, brak dostatecznego wykorzystania marketingu w odniesieniu do polityki produktu, polityki cen, kanałów dystrybucji i polityki promocji⁸³.

W kolejnym roku, 1995, dynamika obrotów z Unią była nadal wysoka. Rozwojowi eksportu sprzyjało trwanie dobrej koniunktury, poprawa wyników finansowych przedsiębiorstw, pełniejsze wykorzystanie istniejących mocy produkcyjnych i szybki wzrost nakładów inwestycyjnych.

Do osiągnięć polityki gospodarczej Polski w tym okresie, wpływających zarówno na sytuację gospodarczą kraju, jak i jego konkurencyjność na rynkach światowych, można zaliczyć między innymi:

- a) poprawę wiarygodności kredytowej, dzięki czemu nastąpiła obniżka kosztów zaciągania pożyczek zagranicznych przez polskie podmioty gospodarcze;
- b) pełną obsługę zadłużenia zagranicznego;

⁸³ Por. *Wpływ Układu Europejskiego na wymianę handlową oraz współpracę gospodarczą między Polską a RFN*. Rynek. 1995, nr 13

c) poprawę relacji zadłużenia zagranicznego do eksportu i do PKB – dzięki zakończeniu negocjacji z Klubem Paryskim i Londyńskim w sprawie redukcji i restrukturyzacji długów;

d) upłynnienie złotego od połowy maja 1995 r., to jest zachowanie kursu centralnego dewaluowanego z równoczesnym określeniem granicy jego wahań $\pm 7\%$;

e) przyciągnięcie do Polski inwestycji zagranicznych o 1/3 wyższych niż w 1994 r.⁸⁴

Od roku 1995 nastąpiły pewne zmiany w strukturze eksportu. Wzrósł nieco udział wyrobów o wysokim stopniu przetworzenia, takich jak: maszyny i urządzenia, środki transportu, sprzęt RTV, komputery, a także wyroby włókiennicze. Jednakże nakochłonność i intensywność technologiczna tych grup pozostała niska, gdyż przesłanką tego wzrostu wywozu był głównie przerób usługowy, montaż czy tak zwany przerób uszlachetniający. Dotyczyło to zwłaszcza wyrobów tekstylno-odzieżowych. Zjawisko to nie należy jednak do jednoznacznie korzystnych. Wprawdzie pozwala na stworzenie nowych miejsc pracy, ale przyszłość takiego sektora jest niepewna, ponieważ dotychczasowi kontrahenci mogą przenieść swe kontrakty na inne rynki, o tańszej sile roboczej, jak to miało miejsce właśnie w przypadku branży tekstylno-odzieżowej. Po drugie, pogłębiają się trudności ze sprzedażą swoich wyrobów pod własną marką na rynkach zagranicznych. Wprawdzie taki proces wymaga większych nakładów na kampanię reklamową, lecz w przypadku powodzenia można było osiągnąć dużo korzystniejsze efekty. Aby wejść na nowy rynek, stosowano przede wszystkim strategię cenową – sprzedaż własnych artykułów o 30% taniej niż firmy zachodnie i o około 25% drożej od azjatyckich. Zdarzało się jednak, że niektórym firmom udawało się znaleźć niszę rynkową na swój produkt – przeważnie wysoko wyspecjalizowany – i zaczynały go

⁸⁴ U. Płowiec, *Liberalizacja wymiany z zagranicą i jej efekty w 1995 r.*, Kontrola Państwowa, nr 596, NIK, Warszawa 1996.

sprzedawać pod własną marką, jak na przykład „Bester”, który ulokował swe małe spawarki na rynku niemieckim⁸⁵.

Inną gałęzią przemysłu, która wykazywała się szybkim rozwojem eksportu i rosnącą konkurencyjnością, był przemysł stoczniowy. Głównym eksporterem stała się Stocznia Szczecińska. Gdańska Stocznia Remontowa w swojej działalności opierała się głównie na eksporcie usług, szczególnie na rynek grecki, niemiecki i norweski.

Największą zyskownością odznaczał się jednak w handlu z Unią w 1995 r. przemysł celulozowo-papierniczy. Powodem tego nie było jednak zwiększenie jego efektywności, lecz nagły wzrost cen światowych, wynikający z jednoczesnego ograniczenia podaży celulozy i wzrostu popytu na papier. Nie świadczy to jednak ani o wzroście konkurencyjności tej branży, ani też nie przyniosło naszemu krajowi znaczących zysków. Udział tej grupy w polskim eksporcie był zbyt mały, a rynek zbyt niestabilny, by ten rozwój miał być trwały.

Mimo wzrostu rozmiarów handlu z Unią wnioski z analizy sytuacji w 1995 r. nie są pomyślne. Polski eksport skoncentrował się w działach bazujących na pracochłonnym przetwórstwie surowcowym. Wraz ze wzrostem poziomu nasycenia technologią danej grupy wyrobów spadała zdolność konkurencyjna eksporterów. Poza tym grupy towarowe o najbardziej ustabilizowanej pozycji w polskim wywozie były też najbardziej wrażliwe na zmiany cen i kosztów, a to oznacza trudność utrzymania się na rynku w długim okresie. Zatem ocena polskiej oferty eksportowej pod kątem zróżnicowania produktów i struktury rynku wskazuje, że w tym czasie produkty oferowane w krajach Unii były jednorodne, a ich rynki – posegmentowane, łatwo ulegające zmianom. W porównaniu ze światową strukturą handlu polska była niekorzystna, gdyż na rynkach światowych handluje się

⁸⁵ Por. M. Dunin-Wąsowicz, *Ekspert spory, ale bariery nie mniejsze*, Gazeta Bankowa. 1995, nr 25 oraz (JT). *Zawody z czasem*, tamże.

głównie dobrami zróżnicowanymi. Nie stanowiło to dobrego punktu wyjścia dla poprawy warunków polskiego eksportu.

Trzeba również zwrócić uwagę, że krajowe przedsiębiorstwa zbyt rzadko korzystały z rozwiązań zwyczajowo stosowanych w gospodarkach rynkowych⁸⁶. Dawało im to mniej korzystną pozycję przetargową i niższe zyski.

Głównym źródłem zagrożenia trwałości i wysokiego tempa rozwoju eksportu było w 1995 r. zbyt wolne tempo osiągania niezbędnego poziomu konkurencyjności przez przedsiębiorstwa i całą gospodarkę. Oznacza to, że stosowane dotychczas instrumenty sterowania wymianą były za mało skuteczne, zwłaszcza w przypadku wywozu towarów wyżej przetworzonych, takich jak towary wytworzone przez przemysł odzieżowy, farmaceutyczny, elektroniki profesjonalnej, sprzętu telekomunikacyjnego czy przez przemysł komputerowy. Ogólnie można jednak stwierdzić, że międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu polepszała się w okresie 1992 – 1995.

W 1996 r. dynamika wzrostu wymiany z Unią uległa wyraźnemu spowolnieniu, przy czym przyrost eksportu był znacznie wolniejszy niż wzrost importu. Oznaczało to dalsze pogłębianie deficytu w bilansie handlowym.

Obniżenie dynamiki eksportu do państw Unii Europejskiej w znacznym stopniu było spowodowane już wspomnianą przyczyną – towary, stanowiące zasadniczą część polskiej oferty, należą do wyrobów podatnych na wahania koniunktury. Tempo wzrostu gospodarczego w głównych krajach Wspólnoty spadło, co oznaczało zmniejszenie popytu na surowce i towary nisko przetworzone, dominujące w polskim wywozie. Spowodowało

⁸⁶ Na przykład zaledwie 1% eksportu objęty był ubezpieczeniem, mniej niż 1% wywozu odbywał się w warunkach kredytowych, zaś preferencyjne kredyty eksportowe dotyczyły zaledwie około 3% eksportu. Szerzej na ten temat: E. Mączyńska, Omówienie dyskusji na 39. sesji Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej w dniu 5 czerwca 1997 na temat: „*Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*”, w: *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*, op. cit., s. 118.

to pewne zmiany w jego strukturze. Zmalał udział surowców, w tym głównie węgla, koksu i miedzi, a także wyrobów przemysłu chemicznego i drzewnego, zwiększyła się natomiast wartość sprzedaży towarów najwyżej przetworzonych, to jest wyrobów przemysłu elektromaszynowego, mebli, artykułów oświetleniowych, metali nieszlachetnych i wyrobów z nich oraz różnorodnych wyrobów przemysłowych.

Spadek wywozu węgla był związany zarówno ze zmniejszeniem wydobycia, jak i zbyt wysoką jego ceną w porównaniu z innymi krajami (na przykład Kolumbią i RPA). Wysokie ceny polskiego surowca wiązały się zarówno z niewłaściwą strukturą przemysłu wydobywczego, jak i faktem, że konkurenci wydobywali go głównie z dużo tańszych kopalń odkrywkowych. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku wywozu palet drewnianych.

Pogorszenie konkurencyjności polskiego eksportu wiązało się również ze wzrostem kosztów produkcji. Dla wielu przedsiębiorstw, zwłaszcza tekstylno-odzieżowych, oznaczało to utratę zleceń, gdyż zachodni przedsiębiorcy przenieśli swą działalność dalej na wschód. Ponadto taka sytuacja wiązała się z wyparciem wielu polskich wyrobów z rynku unijnego przez produkty czeskie lub węgierskie, znacznie tańsze.

Oprócz odzieży i węgla spadek dynamiki eksportu dotyczył również wyrobów przemysłu hutniczego, co było głównie następstwem załamania boomu budowlanego w Niemczech.

Już drugi rok najważniejszym towarem sprzedawanym za granicę były statki pełnomorskie, głównie do Niemiec, Grecji i Wielkiej Brytanii. Wartość tego eksportu jednak spadała, gdyż zmniejszały się zamówienia niemieckich armatorów. Ważną pozycję stanowiły też samochody osobowe i ciężarowe. Ich silna pozycja wiązała się z rozwojem zakładów montażowych szeregu firm zagranicznych (General Motors, Daewoo, Ford, Fiat).

Od kilku lat dynamicznie rozwijał się eksport mebli, co miało związek z niemieckimi inwestycjami w tę gałąź przemysłu

i wprowadzeniem ich do własnej sieci dystrybucji. Negatywną stroną takiego układu był brak możliwości zaistnienia polskich marek w świadomości zagranicznego odbiorcy.

Pewien wpływ na konkurencyjność handlu zagranicznego miało pojawienie się zjawiska aprecjacji złotego, silnie związanego z ceną wyrobów sprzedawanych za granicą.

Rok 1996 można podsumować następująco – na spadek dynamiki eksportu do Unii wpłynęły takie przyczyny, jak: niska koniunktura u naszego partnera, aprecjacja złotego powodująca pogorszenie rentowności wywozu i wzrost atrakcyjności przywozu, a także wzrost kosztów produkcji. Oznaczało to, iż Polska wykorzystała w pełni swe możliwości w dziedzinie zdobywania rynków wyrobów nisko przetworzonych, dochodząc do pewnego punktu krytycznego, którym okazała się aprecjacja złotego. W celu jego przekroczenia konieczna stała się głębsza restrukturyzacja polskiej gospodarki, poprawiająca jej konkurencyjność i pozwalająca przenieść punkt ciężkości handlu na wyroby wysoko przetworzone. Zjawiskami korzystnymi były: kontynuacja przemian strukturalnych w przemyśle, zwiększanie roli sektora prywatnego, wzrost nakładów inwestycyjnych i wydajności pracy, poprawa elastyczności dostosowań do zmieniającej się sytuacji rynkowej, zwiększanie udziału w przemyśle ogółem przemysłów opartych na technologiach o dużym stopniu innowacyjności (czego przejawem był między innymi wysoki udział produkcji pojazdów mechanicznych, sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej, maszyn i aparatury elektrycznej). Wszystkie te działania sprzyjały poprawie konkurencyjności polskich wyrobów.

W roku 1997 poprawa koniunktury w większości krajów Unii nie wpłynęła znacząco na zmianę wyników polskiego eksportu. Nadal utrzymywał się deficyt o charakterze strukturalnym, związany ze zbyt wolno zmieniającą się od lat niekorzystną strukturą wywozu. Wartość eksportu w ważnych grupach towarowych, jak wyroby hutnicze, drewniane i węgiel, znacznie zmalała. Podobna sytuacja dotyczyła wyrobów włókienniczych, gdzie po raz pierwszy miał miejsce bezwzględny spadek wartości wywozu.

Związane to było głównie z wycofywaniem się szeregu firm zachodnich z kontraktów dotyczących przerobu uszlachetniającego na skutek rosnących kosztów pracy. Na zmianę tej tendencji nie wpłynęła nawet deprecjacja złotego.

Nadal spadała wartość wyrobów z żelaza i stali oraz miedzi, aczkolwiek udział wyrobów tej grupy towarowej w strukturze eksportu pozostał nie zmieniony w stosunku do roku poprzedniego. Równie niekorzystną tendencję zanotowano w dziedzinie sprzedaży statków, gdzie handel ograniczył się niemal wyłącznie do sprzedaży usług remontowych.

Obniżyła się dynamika wywozu mebli, która do tej pory szybko rosła, a także spadła wartość sprzedaży samochodów.

Wzrost eksportu odnotowano jedynie w kilku dziedzinach. Należały do nich drewno i wyroby drewniane, lecz w przypadku palet drewnianych, najważniejszej pozycji z tej grupy, Unia wprowadziła cła antydumpingowe; nastąpił spadek sprzedaży, co oznaczało zmniejszenie ich roli w handlu. Inną grupę, której udział rósł, stanowił węgiel. Wzrost wywozu nastąpił na skutek obniżki jego wydobycia w krajach Unii. Jednakże ten rodzaj eksportu nie może być uznany za korzystny. Na skutek złej sytuacji górnictwa do każdego dolara uzyskanego ze sprzedaży węgla budżet państwa dopłacał dwa dolary. Było to wynikiem powolnej restrukturyzacji, błędnej strategii marketingowej i konkurencji polsko-polskiej⁸⁷.

Dynamika wywozu wzrosła też w grupie wyrobów przemysłu elektromaszynowego. Pojawiły się nowe towary, co miało związek z inwestycjami zagranicznymi w tej branży. Sprzedawane były głównie części i produkty montowane w Polsce. Największą konkurencyjność w tej grupie osiągały telewizory. Podobna sytuacja występowała w sekcji „maszyny i urządzenia”. Prognozowano, iż w kolejnych latach ta właśnie grupa towarowa będzie dominować w handlu z Unią, co istotnie zaczęło się spełniać w 2001 r.

⁸⁷ J. Dziadul. *Czarna dziura*. Polityka, 1998, nr 21.

Ogólnie niska dynamika wywozu może sugerować, iż polskie towary stały się mniej konkurencyjne. Nie należy jednak zapominać, że poprawa koniunktury w Unii nie spowodowała wzrostu importu w jej krajach członkowskich.

Czynniki, które wpłynęły na ograniczenie eksportu w latach 1996 – 97, można podzielić na kilka grup⁸⁸:

a) pogorszenie się koniunktury w państwach Unii Europejskiej, co spowodowało generalny spadek popytu i nasilenie konkurencji na rynku unijnym. W rezultacie dostęp do niego dla państw zewnętrznych został utrudniony. Tej sytuacji nie zmieniła poprawa koniunktury w 1997 r. Problem zaostrzyło też pojawienie się konkurencji ze strony innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, z którymi Unia zawarła umowy stowarzyszeniowe i udzieliła im podobnych jak Polsce preferencji;

b) relatywnie niska konkurencyjność polskich wyrobów, co dotyczyło także niektórych wyrobów pracochłonnych, na przykład tekstyliów. W tej grupie towarowej, mimo względnie taniej siły roboczej, polskim producentom nie udało się osiągnąć przewagi nad dostawcami z państw Unii z powodu wysokich kosztów kredytów i energii;

c) aprecjacja złotego w 1996 r. spowodowała pewne pogorszenie rentowności polskiego eksportu, którego nie zdołała poprawić nawet niewielka deprecjacja w roku następnym;

d) niekorzystna, słabo zmieniająca się struktura eksportu, zdominowana przez towary nisko przetworzone, szczególnie wrażliwe na wahania koniunktury;

e) wzrost popytu krajowego na skutek szybkiego wzrostu dochodów realnych i wysokiej stopy inwestycji zwiększających chłonność rynku wewnętrznego, co odbiło się negatywnie na wysokości eksportu.

⁸⁸ P. Wieczorek, *Wymiana handlowa Polski z państwami Unii Europejskiej*, Rynek, 1997, nr 8.

Struktura polskiego eksportu w 1998 r. nie zmieniła się zasadniczo. Listę najważniejszych produktów otwierały statki – najważniejszymi odbiorcami byli niemieccy kontrahenci. Wciąż bardzo wysoką pozycję zajmował węgiel, mimo problemów z restrukturyzacją górnictwa, jednak jego udział w strukturze polskiego eksportu zmniejszył się. Zarówno węgiel, jak i koks są odbierane przez kilka krajów unijnych (głównie Niemcy, Finlandię, Danię i Irlandię).

Najważniejszym towarem z grupy dóbr wysoko przetworzonych są samochody. Sprzedawane były głównie do krajów, skąd pochodzili inwestorzy, na przykład fiaty trafiały przede wszystkim do Włoch. Inni ważni odbiorcy to Wielka Brytania i Niemcy. Ten ostatni kraj kupował też w przeważającej większości samochody największe. Podobnie ważnym towarem były meble, mimo zmniejszenia ich udziału w strukturze wywozu. Znaczenie innego towaru, miedzi, też znacznie zmalało. Nowym zjawiskiem był natomiast szybki rozwój eksportu telewizorów, chociaż już w roku poprzednim można było zauważyć pierwsze symptomy w postaci zwielokrotnionej sprzedaży telewizorów o przekątnej ekranu poniżej 42 cm. W roku 1998 znalazły się na tej liście także większe odbiorniki. Zwiększyła się również wartość wywozu wyrobów ze stali.

Wyniki osiągnięte w handlu z Unią uległy niewielkiej poprawie. Mimo pogłębienia deficytu nastąpił wzrost eksportu w dziedzinach towarów wyżej przetworzonych. Tempo wzrostu eksportu było najwyższe od 1995 r. Odnotowano znaczący spadek tempa wzrostu importu. Na ujemne saldo obrotów największy wpływ miała wymiana wyrobów przemysłu elektromaszynowego, gdzie wartość deficytu stanowiła ponad 60% wartości całego ujemnego salda, oraz wymiana w grupie artykułów chemicznych.

W 1999 r. udział Unii Europejskiej w polskim handlu zagranicznym jeszcze bardziej wzrósł, co spowodowane było załamaniem eksportu do krajów WNP. Mimo iż wartość sprzedaży do Unii wzrosła nieznacznie w porównaniu z rokiem poprzed-

nim, to jednak po raz pierwszy od podpisania Umowy Przejściowej nastąpił spadek importu w ujęciu bezwzględnym.

W polskim wywozie utrzymała się tendencja wzrostowa udziału maszyn i sprzętu transportowego. Odznaczała się ona stosunkowo dużą dynamiką na tle bezwzględnego spadku lub tylko nieznacznego wzrostu eksportu w pozostałych branżach. Największy wpływ miała tu sprzedaż części samochodowych. Wzrost skali produkcji samochodów sprawił, że zaczęła się też rozwijać produkcja komponentów motoryzacyjnych, sprzedawanych najczęściej w ramach sieci koncernów, które inwestują w Polsce. Poza branżą motoryzacyjną poważny wpływ na kształtowanie się dynamiki eksportu elektromaszynowego miała sprzedaż aparatury i urządzeń elektrycznych. Duży wzrost wartości eksportu w tych grupach zrekompensował w większości spadek sprzedaży statków.

Wartość eksportu produktów hutniczych znacznie zmalała, co było związane zarówno z niższym popytem w Unii, jak i zmniejszoną produkcją w polskich hutach. Zmalał też wywóz odzieży, spowodowany niższym zainteresowaniem Polską jako miejscem przerobu uszlachetniającego. Natomiast nadal rosło znaczenie mebli, podobnie jak i wyrobów z tworzyw sztucznych.

Eksport produktów nieprzetworzonych był wyraźnie mniejszy niż w roku poprzednim. Jego spadek odnotowano we wszystkich grupach, choć relatywnie najmniejszy był w przypadku surowców. Najgłębsza obniżka dotyczyła grupy paliw oraz węgla i koksu. O spadku w tej ostatniej grupie zdecydowało załamanie sprzedaży do Francji i spadek wywozu do Finlandii.

Mimo coraz wyższego udziału w polskim eksporcie towarów wysoko przetworzonych, Polska nadal kojarzona jest raczej z wyrobami prostymi. Najbardziej znane towary to drewniana paleta i węgiel. Duża część wywozu pochodzi z branż, które przechodzą spóźnioną restrukturyzację: przemysł węglowy, nawozy sztuczne, ciężka chemia. Oznacza to zmiany w strukturze handlu zagranicznego, ale powolne, o czym świadczy ujemne saldo

bilansu handlowego. Należy jednak odnotować systematyczny wzrost udziału maszyn i sprzętu transportowego.

Lata 2000 – 2001 charakteryzowała poprawa sytuacji w bilansie handlowym. Zmniejszył się deficyt w wymianie z Unią, co częściowo można przypisać zapoczątkowanym wcześniej zmianom w strukturze eksportu, a także pomyślnej koniunkturze w roku 2000 (choć w następnym uległa ona pogorszeniu). Poprawiły się też relacje cen eksportowo-importowych. Po stronie importu do poprawy terms of trade przyczyniło się obniżenie cen paliw i energii, a w eksporcie był to wzrost o 2,5% cen transakcyjnych w ujęciu dolarowym, spowodowany aprecjacją złotego⁸⁹. Cechą charakterystyczną był też mniejszy udział w eksporcie wyrobów przemysłowych, aczkolwiek odnotowano wysoką dynamikę w grupie środków transportu oraz sprzedaży odbiorników telewizyjnych (obecnie jeden z najważniejszych towarów w naszym eksporcie). Silnie zwiększyła się też sprzedaż węgla, spowodowana wzrostem światowych cen tego surowca. Spadł zaś eksport produktów chemicznych (co jest związane z postępowaniami antydumpingowymi i konsekwentną ochroną własnego rynku przez Unię), drewna i jego wyrobów; wystąpiła też wolniejsza dynamika eksportu wyrobów metalurgicznych.

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2002 r. w polskim eksporcie struktura nadal utrzymywała korzystną tendencję zmian. Dominowały maszyny i urządzenia, pojazdy i jednostki pływające, metale nieszlachetne, materiały i wyroby włókiennicze, meble, pościel, produkty mineralne. Struktura importu pozostała nie zmieniona⁹⁰.

Struktura polskiego eksportu do krajów Unii systematycznie się poprawia, aczkolwiek przemiany te następują bardzo wolno.

⁸⁹ *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2001 – 2002. Raport roczny*, (red.) J. Kotyński. IKiC HZ Warszawa 2002, s. 11 i W. Mroczek, *Sytuacja w polskim handlu zagranicznym*, w: *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2001 roku*, (red.) A. Marzec i J. Przystupa. IKiC HZ. Warszawa 2002, s. 95–103.

⁹⁰ *Stosunki handlowe między Polską a Unią Europejską w 2002 r.*, Rynek, 2002, nr 12.

Duży udział mają tu firmy z udziałem kapitału zagranicznego, posiadające własne kanały dystrybucji towarów i wprowadzające nowoczesne technologie, umożliwiające poprawę jakości, a przez to również konkurencyjności sprzedawanych dóbr. Niewątpliwie sprzyjającym działaniem było podpisanie Układu Europejskiego i dążenia Polski do wejścia w struktury unijne, ale przypisywanie temu czynnikowi roli decydującej jest zbyt dużym uproszczeniem. Ważniejsze były przemiany gospodarcze i prawne, a zwłaszcza napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (aczkolwiek brak jest odpowiedniego zaplecza prawnego).

3.3. REALIZACJA WARUNKÓW UMOWY PRZEJŚCIOWEJ

W Umowie Przejściowej Polska jako słabszy partner miała zagwarantowaną pewną możliwość ochrony swojego rynku przed penetracją firm unijnych, a jednocześnie powiększenia eksportu na rynki partnera. Służyły temu między innymi bezcłowe kontyngenty oraz kwoty i plafony taryfowe, obejmujące (zgodnie z harmonogramem) różne grupy towarów. W rzeczywistości sytuacja Polski na rynkach unijnego partnera niewiele się zmieniła, gdyż stopień wykorzystania przyznanych preferencji był niewielki⁹¹, a Wspólnota niemal natychmiast uruchomiła działania ochronne, zwłaszcza w przypadku dziedzin uznanych przez nią za wrażliwe.

3.3.1. DZIEDZINY „WRAŻLIWE”

Według teorii handlu „wrażliwość” oznacza głównie podatność na konkurencję zewnętrzną, czyli sektory lub produkty wrażliwe to takie, których krajowej produkcji może zagrozić

⁹¹ Szerzej na ten temat: E. Synowiec, *Czy preferencje w Układzie Europejskim uaktywniły polskich eksporterów*, Wspólnoty Europejskie, 1995, nr 2.

import. W przypadku Unii Europejskiej zalicza się do nich następujące dziedziny: produkty stalowe, tekstylia i odzież, przemysł włókien sztucznych, górnictwo węgla, przemysł stoczniowy, przemysł samochodowy, rolnictwo. Sektory te dostarczają około 25% całej produkcji przemysłowej, stąd ich silna ochrona przed zagraniczną konkurencją. W odniesieniu do Polski oznaczało to ustanowienie wysokich i stosunkowo powoli znoszonych ceł, zaś większość polskiego eksportu w tych dziedzinach, zwłaszcza w przypadku tekstyliów, stanowił tak zwany przerób uszlachetniający (około 90%).

Podstawę prowadzenia polityki ochronnej wobec pewnych dziedzin gospodarki stanowi artykuł 92 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej, który dopuszcza pomoc państwa dla pewnych dziedzin gospodarki⁹².

Z wyżej wymienionej grupy jako najbardziej wrażliwe Wspólnota traktuje odzież i wyroby włókiennicze, które podlegały specjalnym kontyngentom ilościowym wprowadzonym na mocy Umowy Tekstylniej z 1989 r. Kontyngenty oznaczały, że polski eksporter nie mógł sprzedać na rynku unijnym więcej tekstyliów niż wyniosła ustalona na dany rok ilość, a zatem nie były to normalne kwoty taryfowe, na które zniesiono cła. Do czasu zniesienia systemu preferencyjnych kontyngentów i plafonów (czyli do początku 1995 r.) objęte nim były 102 grupy przemysłowe towarów wrażliwych (bez tekstylno-odzieżowych)⁹³.

⁹² Wyżej wymienione sektory zostały wyróżnione z kilku względów: istnienia nadwyżek zdolności wytwórczych, kłopotów z konkurencyjnością międzynarodową o charakterze kosztowym lub jakościowym w całej gałęzi lub jej segmentach, tego, że w niektórych krajach zatrudniają one znaczny odsetek ludności, decydując tym samym o stanie całej gospodarki, występowania koncentracji geograficznej produkcji w określonych regionach, co powoduje nałożenie regionalnych priorytetów na cele polityki przemysłowej (na przykład w przypadku górnictwa), strategicznego znaczenia niektórych sektorów dla dużej grupy państw lub całego przemysłu europejskiego. Według: A. Zielińska-Głębocka, *Polityka przemysłowa Unii Europejskiej wobec sektorów wrażliwych*, Gospodarka Narodowa, 1999, nr 3, s. 82 - 83.

⁹³ Por. E. Synowiec, *Wykorzystanie przez Polskę koncesji w postaci kwot i plafonów taryfowych dla wyrobów przemysłowych oraz kwot taryfowych dla produktów rolnych*,

Na mocy decyzji Rady Europy przyjętej na szczycie w Kopenhadze w czerwcu 1993 r. Wspólnota przyspieszyła redukcje stawek celnych na niektóre towary i zwiększyła preferencyjne kwoty w dostępie polskich towarów do rynku. W rezultacie 1.01.1996 r. większość polskich wyrobów przemysłowych uzyskała swobodny dostęp do tamtejszego rynku. Całkowitym teoretycznym usunięciem tej przeszkody, jaką stanowiły kontyngenty, było zniesienie z dniem 1.01.1998 r. wszystkich samoograniczeń ilościowych w polskim eksporcie do Unii w związku z wygaśnięciem Dodatkowego Protokołu Tekstylnego do Układu Europejskiego. W ten sposób wyroby branży tekstylnej mają swobodny dostęp do tamtejszego rynku, jest to jednakże ograniczenie tylko do wyrobów pochodzenia polskiego, w myśl przepisów dotyczących stosowania reguł pochodzenia w handlu z tym grupowaniem.

Należy też zauważyć, że stopień wrażliwości każdej z grup jest różny w poszczególnych krajach. Dla polskiego eksportera nie miało to jednak znaczenia, gdyż wszelkie regulacje dotyczą Wspólnoty jako całości.

Silnie chronionymi sektorami, mającymi znaczenie w handlu pomiędzy Polską a Unią, są sektory produktów stalowych i wyrobów chemicznych. Unia Europejska stosuje szereg utrudnień przy ich sprzedaży na własnym rynku, głównie przez wszczynanie postępowań antydumpingowych.

3.3.2. POSTĘPOWANIA ANTYDUMPINGOWE UNII NA PRZYKŁADZIE POLSKIEGO EKSPORTU

Układ Europejski zawierał kilka klauzul ochronnych, które pozwalały stronom na odstępstwa od przyjętych zasad i przy-

w: *Ocena realizacji Umowy przejściowej dotyczącej handlu i spraw związanych z handlem między Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą i Europejską Wspólnotą Węgla i Stali*, (red.) E. Synowiec. KIE, Biblioteka Europejska, z. 12. Warszawa 1996, s. 36 – 40, i E. Kawecka-Wyrzykowska. *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, op. cit., s. 80.

wrócenie dawnych ograniczeń lub wprowadzenie nowych środków ochrony przed importem w ściśle określonych sytuacjach. Jedną z najczęściej stosowanych przez Unię jest klauzula antydumpingowa.

Pod pojęciem dumpingu rozumie się sprzedaż towaru za granicę po cenie na tyle niskiej, że powoduje to wyraźną szkodę w kraju importującym. Oficjalnie i wiążąco dla członków WTO został on zdefiniowany w artykule 2 Porozumienia w Sprawie Stosowania Artykułu VI GATT 1994⁹⁴. Artykuł ten mówi, że: „towar uważa się za wprowadzony na rynek w warunkach dumpingu, to znaczy wprowadzony do handlu w innym kraju po cenie niższej od jego wartości normalnej, jeżeli cena eksportowa produktu eksportowanego z jednego kraju do drugiego jest niższa niż porównywalna cena, w normalnych warunkach handlowych, dla podobnego towaru przeznaczonego do konsumpcji końcowej w kraju eksportera.”

Jak już wspomniano, Układ Europejski dopuszczał możliwość uruchamiania narzędzi ochronnych we wzajemnym handlu na okres przejściowy. Unia Europejska wykorzystała tę klauzulę, wszczynając szereg postępowań antydumpingowych. Dla polskich eksporterów sankcje te były bardzo dotkliwe. Należy też zaznaczyć, iż w znaczącej większości przypadków stosowane procedury budziły zastrzeżenia strony polskiej. Podpisanie Układu przyniosło w tym wypadku tylko jedną korzyść – Komisja Europejska ustalała cła antydumpingowe na podstawie tak zwanego marginesu szkody, a nie wyższego zwykle marginesu dumpingu. Ponadto od 1994 r. wprowadzono różnicowanie ceł antydumpingowych nakładanych na poszczególnych producentów w zależności od indywidualnie obliczanych marginesów szkody.

⁹⁴ Akt końcowy zawierający wyniki Rundy Urugwajskiej wielostronnych negocjacji handlowych. Komitet do Spraw Negocjacji Handlowych. Marakesz 1994.

W Unii istnieje też możliwość procesu regionalnego, z czym mieli do czynienia w 1994 r. polscy producenci cementu portlandzkiego, przeciw którym wszczęto postępowanie na terenie niemieckich landów wschodnich. Później się z niego wycofano, gdyż Polska udowodniła stosowanie przez Niemców niedozwolonych metod (cenowe umowy kartelowe).

Należy zauważyć, że Unia Europejska często nie wywiązywała się z obowiązku wcześniejszego powiadomienia władz Polski o zamiarze wszczęcia postępowania. Zgodnie z Układem Europejskim ten okres ma wynosić trzydzieści dni, a na przykład w przypadku sznurka polipropylenowego były to zaledwie trzy dni⁹⁵. Ponadto zdarzało się, iż kwestionariusz postępowania był przesyłany w języku mało popularnym, na przykład portugalskim (aczkolwiek WTO nie zabrania tego rodzaju praktyk).

Nakładając cło antydumpingowe, Unia dąży do podniesienia ceny towaru importowanego do poziomu pokrywającego koszty jego produkcji i zapewniającego zysk, zaś producenci unijni mają swobodę w jej kształtowaniu i często dochodzi do sprzedaży po cenach nie pokrywających kosztów. Ten problem zgłaszali zarówno polscy wytwórcy, jak i importerzy unijni, którzy za pośrednictwem stowarzyszenia reprezentującego ich interesy złożyli swe zastrzeżenia w sprawie polityki antydumpingowej Komisji Europejskiej prowadzonej w celu ochrony unijnego przemysłu nawozów mineralnych. Ich zdaniem trudności przeżywane przez tę gałąź przemysłu miały podłoże strukturalne, a nie były wynikiem importu po zaniżonych cenach⁹⁶. Przykład ten, nie będący odosobnionym przypadkiem⁹⁷, wskazuje na konieczność szukania różnych metod obrony eksporterów, w tym także po-

⁹⁵ E. Kaliszuk, *Polski sznurek zagraża unijnym producentom*. Wspólnoty Europejskie, 1998, nr 1.

⁹⁶ E. Kaliszuk, *Postępowania ochronne w Polsce i UE wobec importu nawozów azotowych*. Wspólnoty Europejskie, 1999, nr 11.

⁹⁷ Por. E. Kaliszuk, *Środki antydumpingowe w imporcie płyt pilśniowych do UE*, Wspólnoty Europejskie, 1999, nr 2.

przez nawiązywanie współpracy z odpowiednimi organizacjami na terenie Unii.

Środki antydumpingowe powodują praktyczne zanikanie sprzedaży danego towaru, jak to miało miejsce na przykład w przypadku nawozów UAN, lecz mimo tego unijni producenci żądali utrzymania w mocy nałożonych środków, gdyż, ich zdaniem, polskie firmy dysponowały wysokimi mocami produkcyjnymi, zdolnymi zaspokoić znaczną część unijnego popytu, a ponieważ stosowały ceny dumpingowe w eksporcie na rynek kanadyjski i amerykański, można domniemywać, iż podobnie byłoby na rynku unijnym. Trudno jednak przypuszczać, że taki fakt istotnie miałby miejsce, gdyż przedsiębiorstwa te zapewne nie próbowałyby działać w ten sposób, zwłaszcza krótko po umorzeniu postępowania. Należy tu dodać, że przemysł nawozów sztucznych od wielu lat należy do najbardziej w Unii chronionych przed konkurencją zagraniczną.

Zdarza się, że wszczynając postępowanie Komisja bierze pod uwagę nie ceny faktyczne, lecz hipotetyczne, ustalone na poziomie pozwalającym osiągnąć zysk producentom unijnym. Tak było w przypadku saletry amonowej, gdzie ceny polskie były niższe od unijnych zaledwie o 2,1%⁹⁸.

Mimo iż postępowania wszczynane wobec Polski dotyczyły tylko niewielkiej części naszego eksportu, to jednak są one bardzo dotkliwe dla poszczególnych eksporterów, oznaczają bowiem znaczny spadek zainteresowania zakupami u danego producenta, gdyż po ewentualnym nałożeniu cła cena towaru znacznie wzrośnie, a kontrakty są zawierane zwykle na dłuższy okres. Ponadto w takim wypadku pogarsza się pozycja konkurencyjna Polski, co ma bezpośredni wpływ na wielkość eksportu. W tej sytuacji mogą ucierpieć nawet firmy, które nie były przedmiotem postępowania antydumpingowego, gdyż w powszechnej świadomości identyfikowany jest kraj, a nie producent. Na firmy oskarżone spada sze-

⁹⁸ Kaliszuk E, *Środki antydumpingowe Wspólnoty Europejskiej wobec Polski*, Wspólnoty Europejskie, 2000, nr 10.

reg obowiązków: konieczność poddania się dokładnemu badaniu przez władze strony skarżącej (niekiedy odbywa się to przed wszczęciem postępowania, co jest naruszeniem przepisów), w przypadku podjęcia obrony – ponoszenie kosztów obsługi prawnej, wyjazdów do Brukseli i oddelegowania pracowników do współpracy z Komisją, a jeśli firmy chcą uniknąć negatywnych skutków dumpingu, muszą udowodnić niewinność (na przykład przez wykazanie, że produkt eksportowany do kraju oskarżającego nie jest „produktem podobnym” w rozumieniu WTO lub że szkoda wyrządzona producentom w kraju importu nie była spowodowana przez import z danego kraju, lecz przez inne czynniki), co również jest czasochłonne⁹⁹. Dochodzi też do przesunięć w handlu, ponieważ kraje dotknięte sankcjami szukają nowych rynków zbytu.

Innym przykładem naruszenia przez Unię Kodeksu Antydumpingowego WTO było nałożenie w 1993 r. zobowiązań ilościowych na kilku polskich producentów, którym udowodniono dumping (chodziło o rury stalowe bez szwu). Kodeks zabrania takiego postępowania; w grę wchodzi wyłącznie zobowiązania cenowe. Limity ilościowe zostały utrzymane również po rewizji postępowania w roku 1997¹⁰⁰. W tym przypadku oskarżeni eksporterzy zarzucili Komisji, iż wśród wnioskodawców znalazły się firmy sprowadzające wcześniej z oskarżanych krajów towar objęty postępowaniem, co Komisja uznała za normalną praktykę handlową. Wywołuje to wrażenie, iż działalność unijnych producentów zmierzająca do zdobycia informacji o wysokości cen eksportowych stosowanych przez producentów oskarżonych później do dumpingu.

⁹⁹ Szerzej na temat procedur antydumpingowych: C. Stevenson, J. Grayston, *Postępowania antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, Warszawa 1997, oraz Rozporządzenie Rady WE nr 3283/94 z dnia 22.12.1994 r. w sprawie ochrony przed importem dumpingowym z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej.

¹⁰⁰ Szerzej na ten temat: E. Kaliszuk, *Środki antydumpingowe Wspólnoty Europejskiej wobec Polski*, op. cit., oraz: E. Kaliszuk, *Wspólnota Europejska ogranicza import drutu i lin stalowych*, Wspólnoty Europejskie, 1999, nr 3.

Postępowania antydumpingowe stanowią poważną barierę w handlu. Ważne jest tu odniesienie liczby postępowań do wielkości wzajemnych obrotów handlowych. Udział Polski w środkach antydumpingowych nałożonych przez Unię w okresie stowarzyszenia ze Wspólnotami był znacznie wyższy niż jej udział w zewnętrznym imporcie Unii. Proporcje te przedstawia tablica 30.

Tablica 30. Środki antydumpingowe* stosowane wobec Polski przez Unię w latach 1990 – 1999

Wyszczególnienie	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
A. Środki antydumpingowe stosowane przez WE – ogółem**	139	142	158	150	151	147	144	138	139	151
B. Środki antydumpingowe stosowane przez WE wobec Polski	5	5	5	6	6	6	5	7	6	7
C. Udział Polski w zewnętrznym imporcie UE – 15 (%)	1,37	1,52	1,72	1,8	1,95	2,25	2,11	2,12	2,27	2,25
D. =B:A udział środków antydumpingowych stosowanych wobec Polski we wszystkich środkach antydumpingowych WE (%)	3,6	3,5	3,2	4	4	4	3,5	5	4,3	4,6
E. =D:C wskaźnik udziału Polski w środkach antydumpingowych WE ważony udziałem Polski w imporcie zewnętrznym UE	2,6	2,3	1,86	2,2	2,05	1,78	1,65	2,4	1,86	2,04

* – środki antydumpingowe (ostateczne cła antydumpingowe i zobowiązania cenowe) podano według stanu na 31 grudnia danego roku.

** – liczbę środków ustalono jako iloczyn liczby towarów objętych środkami i krajów, z których one pochodzą.

Źródło: E. Kaliszuk, *Środki antydumpingowe Wspólnoty Europejskiej wobec Polski*, op.cit.

Działalność antydumpingowa jest tym dotkliwsza, że jej skutki są odczuwane od razu w eksporcie do wszystkich krajów ugrupowania. Dochodzi czasem do paradoksów, takich jak na przykład konieczność podniesienia cen w kraju, który w ogóle nie produkuje danego towaru i w związku z tym nie zgłaszał oskarżenia o dumping, a w dodatku sprzedaż koncentrowała się na jego rynku (na przykład sznurek polipropylenowy na rynku niemieckim)¹⁰¹. Taką sytuację trudno uważać za normalną. Ponadto omawiane zachowanie krajów Unii jest właściwie zamykaniem ich rynku przed polskimi towarami, co można uznać za dyskryminację. Postępowania antydumpingowe można określić jako formę omijania Układu Europejskiego¹⁰², tym bardziej, że Unia często nie stosuje się do zawartych w nim postanowień (art. 33). Daje się też zauważyć dodatkowy aspekt tych postępowań – jest nim ograniczenie rynków zbytu (i tym samym osłabienie pozycji) przedsiębiorstw w fazie prywatyzacji, po to, by wykupić ich udziały po niższej cenie i w ten sposób zachować rynek dla siebie¹⁰³.

Oceniając zatem wpływ postępowań antydumpingowych na polski eksport na rynek unijny, należy pamiętać, że choć dotyczyły one jedynie niewielkiej jego części (mniej niż 1% jego wartości), to jednak dla konkretnych przedsiębiorstw ich skutki są bardzo dotkliwe, a możliwości obrony – znikome¹⁰⁴. W tej sytuacji starają się one wejść na inne rynki, co nie jest proste i w wa-

¹⁰¹ W tym przypadku chodziło głównie o interesy firmy portugalskiej, która nie potrafiła zaspokoić popytu unijnego, a nie chciała dopuścić do konkurencji ze strony polskich przedsiębiorstw. Szerzej na ten temat: E. Kaliszuk, *Tymczasowe cła antydumpingowe w imporcie sznurka do UE*, Wspólnoty Europejskie, 1998, nr 11.

¹⁰² Por. *Umowy o wolnym handlu ze Wspólnotami Europejskimi oraz krajami EFTA i CEFTA i uzgodnienia Rundy Urugwajskiej. Skutki dla polskiego handlu zagranicznego*, praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKiC HZ, Warszawa 1995, s. 68.

¹⁰³ Por. E. Kaliszuk, *Tymczasowe cła antydumpingowe na import cynku z Polski i Rosji*, Wspólnoty Europejskie, 1997, nr 4.

¹⁰⁴ E. Kaliszuk, *Zastąpienie przepisów antydumpingowych przepisami konkurencji*, w: *Koszty i korzyści członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, (red.) J. Kotyński, IKiC HZ, Warszawa 2000.

runkach światowego spadku cen na dany produkt można się znów narazić na oskarżenie. Polska zaś, jako kraj słaby i nie liczący się na rynku światowym, nie ma ani dostatecznych możliwości, ani stosownych doświadczeń, aby wzmocnić swą obronę, a tym samym wpłynąć pośrednio na swój wizerunek w świecie i co za tym idzie – uczynić krok w kierunku wzmocnienia gospodarki i poprawy jej konkurencyjności. Przykładem tego są wszczęte postępowania ochronne wobec Unii (bezpośrednio lub na zasadzie erga omnes), które nie zakończyły się żadnymi restrykcjami. Warto podkreślić, iż nie zostało wszczęte żadne postępowanie antydumpingowe wobec tego ugrupowania.

ROZDZIAŁ 4

ZMIANY KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEGO EKSPORTU ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH

Zmiany orientacji eksportowej polskiej gospodarki na początku lat dziewięćdziesiątych wymagały także przemian jakościowych towarów z uwagi na bardziej wymagającego odbiorcę. Dostosowanie polskich artykułów przemysłowych do standardów unijnych wymagało zmian wewnątrz samych przedsiębiorstw (organizacyjnych, technicznych i technologicznych) oraz dostosowań prawnych sprzyjających rozwojowi eksportu. Układ Europejski stanowił punkt wyjścia dla tych działań.

4.1. OMÓWIENIE DOTYCHCZASOWYCH BADAŃ

Badania dotyczące konkurencyjności gospodarki Polski obejmują głównie okres od momentu rozpoczęcia transformacji. Określają one zmiany konkurencyjności, reprezentowane przez zmiany w handlu zagranicznym, nie tylko dla krajów Unii, ale dla całości polskiej wymiany. Stowarzyszenie z Unią nie jest traktowane jako moment przełomowy dla gospodarki, zatem badania nie wyróżniają tego okresu jako mającego szczególny wpływ. Poniżej przedstawione zostały w skrócie wyniki wybranych prac polskich autorów.

Szerokie podejście do problemu konkurencyjności eksportu prezentuje A. Wziętek-Kubiak¹⁰⁵. Zwraca uwagę na trzy ważne sprawy. Po pierwsze, stan konkurencyjności produktów, pokazywany przez mierniki konkurencyjności wynikowej, zależy od kształtowania się i zmian czynników produkcji oraz procesu

¹⁰⁵ A. Wziętek-Kubiak. *Problemy oceny konkurencyjności polskiego przemysłu*. w: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*, op. cit., s. 47 – 61.

zmian instytucjonalnych i usprawnienia mechanizmów rynkowych. Po drugie, wartościowanie konkurencyjności wynikowej gospodarki przechodzącej transformację dokonywane jest poprzez porównanie ze stanem konkurencyjności gospodarek rozwiniętych, które także ulegają zmianom. Proces dochodzenia do pożądanego modelu rozwojowego wymaga zbadania czynników zwiększających konkurencyjność polskiego przemysłu, takich jak na przykład ocena dostępności jakościowo lepszych czynników produkcji, czy działań innych podmiotów gospodarczych, w tym państwa. Po trzecie, badania koncentrujące się na handlowym aspekcie konkurencyjności są bardzo ważne w warunkach protekcji krajowych producentów i ochrony przed zagraniczną konkurencją. Poziom międzynarodowej konkurencyjności produkcji krajowej jest wówczas weryfikowany przez rynek światowy.

Uwzględniając te ograniczenia, A. Wziątek-Kubiak dokonuje oszacowania wskaźników konkurencyjności czynników produkcji oraz otoczenia, w którym działają przedsiębiorcy. Są to: zyskowność produkcji, efektywność wykorzystania siły roboczej, konkurencyjność płac w porównaniu do głównych konkurentów zagranicznych, poziom rozwoju i efektywności sektora badawczego, konkurencyjność cenowa, ocena kapitału ludzkiego i czynniki charakteryzujące poziom rozwoju infrastruktury. Prowadzone przez nią badania wykazują spadek znaczenia płac jako czynnika warunkującego konkurencyjność w dziedzinach intensywnych technologicznie (według klasyfikacji OECD), których udział w eksporcie rósł. Zwraca też uwagę na niską naukochłonność i intensywność technologiczną tych branż, ukazując, iż polska przewaga wynikała głównie z niskich kosztów siły roboczej i produktywności pracy. Uważa, iż bez uruchomienia procesów inwestycyjnych możliwości zwiększenia konkurencyjności są w polskiej gospodarce niezwykle ograniczone. Dochodzi do wniosku, że największym poziomem konkurencyjności charakteryzuje się produkcja nisko przetworzona, co nie rokuje pomyslnie dla ogólnej poprawy sytuacji w polskim przemyśle.

Rozszerzenie tych badań zostało przedstawione w kolejnych pracach¹⁰⁶. W podejściu autorów międzynarodowa konkurencyjność produkcji jest tożsama ze względną (w porównaniu do zagranicznej) mikroefektywnością produkcji. Badanie skupia się na zmianach konkurencyjności na rynku krajowym w myśl podejścia, iż to przedsiębiorstwa zmieniają swą pozycję i zdolność konkurencyjną, a nie państwa czy branże, gdyż one składają się właśnie z przedsiębiorstw. Badanie konkurencyjności eksportu jest tylko jednym z elementów konkurencyjności, ważnym dla oceny całościowej.

Autorzy wykazują, że:

a) w latach 1994 – 1998 z pewnością zwiększyła się międzynarodowa konkurencyjność efektywnościowa dwóch grup towarowych, co zostało osiągnięte dzięki redukcji kosztów jednostkowych;

b) spadek udziału w rynku krajowym większości badanych towarów nie musiał oznaczać pogorszenia się międzynarodowej konkurencyjności w sensie efektywnościowym, gdyż nastąpiła tam redukcja technologicznej pracochłonności i materiałochłonności produkcji, a postęp ten był większy niż w podobnych wyrobach importowanych z Unii (co mogło wynikać z istnienia w polskim przemyśle swoistej „renty zacofania”, która mogła być wykorzystana w postaci znaczącej redukcji kosztów rzeczowych);

c) oznaczało to zmniejszenie luki konkurencyjnej w większości badanych grup względem krajów Unii, co było wynikiem rosnącej konkurencji na rynku krajowym, wynikłej ze spadku pomocy państwa oraz realnej aprecjacji złotego; czynniki te

¹⁰⁶ A. Wziętek-Kubiak, A. Lipowski. *Zmiany konkurencyjności produkcji przemysłowej w latach 1994 – 1998*, w: *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990 – 1998 i projekcja do roku 2010*, op. cit., s. 111–144; A. Wziętek-Kubiak, A. Lipowski. *Czynniki kosztowe zmian konkurencyjności produkcji przemysłowej w latach 1994 – 1998*, tamże, s. 149–171; A. Lipowski, A. Wziętek-Kubiak. *Konkurencyjność produkcji przemysłowej w Polsce w okresie transformacji. Metodologia badań*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, op. cit., t. II, s. 77–98; A. Lipowski, A. Wziętek-Kubiak. *Konkurencyjność produkcji przemysłowej w Polsce w okresie transformacji. Wyniki badań empirycznych*, tamże, s. 207–248.

wymusiły postęp efektywnościowy w gospodarowaniu pracą i materiałami, stymulowany dodatkowo przez wysoki wzrost ceny pracy i przedmiotów pracy.

Zaprezentowanemu podejściu nie sposób odmówić słuszności, gdyż sięga ono w głąb zagadnienia konkurencyjności i pokazuje zjawiska, które prowadzą do zmian, mogących przejawiać się później w postaci zmian w konkurencyjności eksportu.

Inne podejście do mierzenia konkurencyjności przedstawił B. Wyżnikiewicz¹⁰⁷, badając konkurencyjność metodą DRC (rozdział I). Badanie takie zwraca uwagę na inny aspekt konkurencyjności niż stosowanie wskaźników efektywności produkcji eksportowej, gdyż przeprowadza się je z perspektywy układu cen światowych. Do branż o neutralnej konkurencyjności zaliczono te o wskaźniku DRC niemal równym jedności, zaś za potencjalnie konkurencyjne uznano branże, które w istocie nie są konkurencyjne, lecz mają pomyślne rokowania, jeśli poprawi się efektywność wykorzystania przez nie zasobów lub nastąpią korzystne zmiany cen światowych bądź relacji cen krajowych do cen światowych.

W latach 1992 – 1995 konkurencyjność systematycznie rosła, później zaś pojawiło się pewne spowolnienie tego trendu. Zdaniem autora, zmiany te wynikały z otwierania się polskiej gospodarki na sygnały płynące z rynku światowego (głównie przejmowanie przez polską gospodarkę struktury cen światowych) oraz aprecjacji złotego w 1996 r., które to zjawisko obarcza on główną odpowiedzialnością za powstrzymanie zwiększania się liczby branż konkurencyjnych. Zjawisko „uśredniania” międzynarodowej konkurencyjności polskiego przemysłu przetwórczego to również sygnał pomyślny, świadczący o dostosowywaniu się naszej gospodarki do warunków działania na rynkach światowych, gdyż w krajach rozwiniętych konkurencyjność międzynarodowa nie odbiega znacznie od konkurencyjności krajowej.

¹⁰⁷ Por. B. Wyżnikiewicz, *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*, op. cit., s. 67–82.

Badanie metodą DRC nie daje bezpośredniej odpowiedzi w sprawie zależności między nowoczesnością czy stopniem przetworzenia produkcji a konkurencyjnością, lecz potrzebne są tu dodatkowe rozważania. Wniosek, jaki nasuwa się z przeglądu rodzaju branż znajdujących się w różnych kategoriach konkurencyjności z takiego punktu widzenia, jest taki, że nie daje się zauważyć wyraźnych tendencji, gdyż branże nowoczesne nie rozkładają się w grupach konkurencyjności w systematyczny sposób (podobnie zresztą jest z branżami tradycyjnymi). Świadczyło to o tym, iż gospodarka polska silnie odbiegała od światowego poziomu konkurencyjności.

Konkurencyjność przemysłową Polski dla lat 1993 – 1998 badał zespół pod kierunkiem A. Zielińskiej-Głębockiej¹⁰⁸. Dokonana tam analiza wskaźnikowa skoncentrowana została na ocenie intensywności specjalizacji przemysłu i szybkości zmian strukturalnych. Wyniki wskazywały relatywnie silną specjalizację eksportową w pewnej liczbie gałęzi przemysłu, która w badanym okresie spadła tylko nieznacznie. Ponadto w przemyśle zachodziły szybkie przemiany strukturalne, o tempie porównywalnym do tego, jakie dotyczyło krajów peryferyjnych Unii w latach 1988 – 1998. Polska zatem została określona jako kraj o stosunkowo wysokim poziomie specjalizacji produkcji i handlu, jakkolwiek w strukturze przemysłu zaszły istotne zmiany.

Kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki pod wpływem zmian realnego kursu walutowego w latach 1998 – 1999 przedstawiła P. Sotomska-Krzysztofik¹⁰⁹. Wykorzystała ona cenowy aspekt zagadnienia. Analizowała zmiany cen transakcyjnych eksportu, jednostkowych kosztów pracy, relatywną zyskowność, rentowność eksportu, konkurencyjność importu na rynku wewnętrznym oraz zanalizowała sytuację finansową eksporterów w porównaniu z nie-eksporterami. Omówione przez

¹⁰⁸ *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka.* (red.) A. Zielińska-Głębocka. Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego. Gdańsk 2000.

¹⁰⁹ P. Sotomska-Krzysztofik. *Konkurencyjność gospodarki polskiej i sytuacja finansowa eksporterów w 1999 i 2000 r.* Bank i Kredyt. grudzień 2000.

nią miary konkurencyjności wskazywały na jej systematyczne pogarszanie się w latach 1995 – 1998, gdy w konsekwencji realnej aprecjacji złotego nastąpiło pogłębienie deficytu obrotów bieżących bilansu płatniczego do rozmiarów zagrażających utrzymaniu równowagi zewnętrznej. W 1998 r. wystąpiła deprecjacja złotówki, co sprzyjało poprawie konkurencyjności i pozwoliło na ograniczenie tempa wzrostu importu, co nastąpiło równoległe, oraz na opóźnione ożywienie w eksporcie w 1999 r. Autorka zwróciła też uwagę na wzrost relatywnej zyskowności sektora eksportowego, przejawiającej się w poprawie sytuacji finansowej eksporterów działających w dziedzinie przetwórstwa przemysłowego.

Analizą handlu wewnątrzgałęziowego Unii z Polską, z pominięciem aspektu konkurencyjności, zajęli się też K. Śledziewska-Kołodziejska i J. J. Michałek¹¹⁰. Zaobserwowali oni występowanie podobnych prawidłowości, głównie wzrost handlu wewnątrzgałęziowego w niektórych dziedzinach, zwłaszcza pracochłonnych. Zwrócili też uwagę na stosunkowo niewielki udział handlu wewnątrzgałęziowego horyzontalnego w handlu wewnątrzgałęziowym ogółem, czyli także (jako przeciwieństwo) wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego wertykalnego¹¹¹. Liberalizacja obrotów handlowych, wielkość rynków partnerów oraz współpraca w ramach fragmentaryzacji produkcji pozytywnie wpływa na wzrost omawianego rodzaju handlu, negatywny zaś wpływ mają różnice w poziomach rozwoju między partnerami.

¹¹⁰ K. Śledziewska-Kołodziejska, *Badania empiryczne handlu wewnątrzgałęziowego Polski z Unią Europejską*, Wspólnoty Europejskie, 1999, nr 7–8, i J. J. Michałek, K. Śledziewska-Kołodziejska, *Analiza i perspektywy rozwoju handlu międzygałęziowego i wewnątrzgałęziowego oraz zmiany strukturalne w handlu Polski z Unią Europejską*, w: *Koszty i korzyści członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, (red.) J. Kotyński, IKiC HZ, Warszawa 2000.

¹¹¹ Zróznicowanie wertykalne towarów oznacza różnice w ich jakości. Jeśli dojdzie do liberalizacji obrotów handlowych między dwoma państwami (kraj i zagranica), to można założyć, że kraj (bardziej obfity w kapitał) będzie się specjalizować w produkcji i eksporcie produktów wyższej jakości, natomiast zagranica – niższej. Dopóki będzie

Badaniami zagadnień z zakresu handlu wewnątrzgałęziowego zajmuje się E. M. Pluciński we współpracy z J. Misalą¹¹². Prace tego zespołu autorskiego podobnie nie podejmują problemu konkurencyjności jako zasadniczego tematu, niemniej jednak wynikające z nich wnioski analizowane są również pod tym kątem.

Autorzy zauważają, że decydujące znaczenie dla rozwoju tego typu wymiany w dłuższym okresie ma postęp technologiczny i innowacyjność gospodarek, brak luki technologicznej i zbliżony poziom produktu krajowego brutto per capita.

Z analizy prowadzonej przez autora wynika, że poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego między Polską a krajami Unii jest niski, zwłaszcza na tle analogicznego handlu wewnątrz Unii. Mimo stale rosnącej intensywności tego typu wymiany nadal dominuje handel międzygałęziowy, choć udział towarów przemysłowych (główna grupa w wymianie wewnątrzgałęziowej) w eksporcie Polski stale rośnie. Oznacza to, że Polska dysponuje przewagami komparatywnymi w przypadku towarów praco-, surowco- i kapitałochłonnych, zaś brak ich w odniesieniu do dóbr technologicznie intensywnych. Jednocześnie od momentu otwarcia nastąpiła zmiana i sytuacja systematycznie się poprawia, aczkolwiek następuje to powoli. Wnioski są zatem podobne do przed-

występować zróżnicowanie w dochodach obu krajów. handel wewnątrzgałęziowy oprze się na zróżnicowaniu jakości produktów. Wymiana wewnątrzgałęziowa produktami zróżnicowanymi wertykalnie będzie się zmniejszać w miarę wyrównywania się różnic w dochodach pomiędzy krajami. Jeśli przepływy czynników produkcji zostaną zliberalizowane, dojdzie do szybszego wyrównania się ich cen i tym samym do wyrównania dochodów ich właścicieli. W tej sytuacji należy oczekiwać, że zwiększy się udział handlu wewnątrzgałęziowego powstającego na skutek horyzontalnego zróżnicowania produktów. Nawet w ramach jednej pozycji CN produkty mogą różnić się między sobą jakością. Można zatem przyjąć założenie, że różnica w cenie (tak zwana wartość jednostki) odzwierciedla różnicę w jakości. W ten sposób produkty, których wartość jednostkowa jest zbliżona w danym roku, mogą być traktowane jako podobne.

¹¹² Por. np. E. Pluciński, *Integracja polskiej gospodarki z rynkiem Unii Europejskiej*, Gospodarka Narodowa, 1997, nr 3. E. M. Pluciński, *Der Außenhandel der Visegrad – Staaten während des Transformationsprozesses*, SGH, Warszawa 1997. J. Misala, E. M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, SGH, Warszawa 2000.

stawionych w pracy J. J. Michałka i K. Śledziewskiej-Kołodziej-skiej. Istotny jest też fakt, że w grupach, które wykazują wysoką wartość wskaźnika IIT, rośnie również polski eksport. Autorzy zauważają, że wpływ na taki stan rzeczy mają otwarcie rynku unijnego dla polskich produktów i związane z tym dostosowania polskich producentów oraz wykorzystanie rezerw ilościowych przemysłu maszynowego i napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Wartości obliczonych przez niego wskaźników RCA i IIT dla wybranych lat i grup towarowych przedstawione zostały w tablicy 31.

Tablica 31. Wartości niektórych wskaźników IIT i RCA w handlu Polski z Unią Europejską w różnych przekrojach dla wybranych lat

Wyszczególnienie	RCA		IIT (w procentach)			Udziały w eksporcie i imporcie (%)			
	1992	1998	1992	1995	1998	1992		1998	
						X	M	X	M
ogółem	0.0	0.0	35.0	38.5	42.3	100	100	100	100
5:8 - 68	-0.22	-0.12	39.1	41.0	43.8	63.4	78.6	78,3	88.2
7	-0.94	-0.47	44.2	49.5	46.9	13,3	34,1	26,9	2,8
mid-tech	-0.7	-0.45	33,7	46,5	43,0	8,8	25,7	17,0	26,6
high-tech	-1,7	-0,87	26,9	42,1	38,9	1,8	9,6	4,5	10,8
węgiel	8,96	5,6	0,1	0,1	0,9	6,6	0,0	5,0	0,0
wyroby stalowe	0,85	0,61	55,2	51,0	46,5	4,5	1,9	3,9	3,1
tekstylnia i odzież	0,34	0,21	20,8	19,0	28,7	16,1	11,4	14,4	8,4
obuwie	1,22	0,38	50,5	71,2	92,1	1,7	0,5	0,9	0,6

X – eksport, M – import, 5:8 – 68 – towary przemysłowe, 7 – maszyny i środki transportu, mid-tech – towary średnio technologicznie intensywne, high-tech – towary technologicznie intensywne

Pozostałe towary zaliczane są przez Unię do wrażliwych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel z prac: J. Misala, E. M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, SGH, Warszawa 2000, s. 155 i E. M. Pluciński, *Der Außenhandel der Visegrad – Staaten während des Transformationsprozesses*, SGH, Warszawa 1997, s. 157.

Jedną z przyczyn dominacji w handlu zagranicznym Polski wymiany typu międzygałęziowego, a w konsekwencji także nadal niskiego poziomu konkurencyjności gospodarki narodowej, jest niesymetryczna struktura towarowa i rodzajowa obrotów handlowych z zagranicą. W ramach handlu wewnątrzgałęziowego Polska eksportuje do krajów Unii przede wszystkim towary tańsze i gorsze jakościowo, które kupują głównie konsumenci o niższych dochodach, zaś importowane są produkty o wyższej jakości, dla zamożniejszych nabywców.

W analizowanym okresie wciąż występuje znaczna luka technologiczna między Polską a Unią, zwłaszcza w dziedzinie towarów zaawansowanych technologicznie, gdzie względnie duży udział w polskim eksporcie mają jedynie samochody osobowe. Tę lukę autor uważa za jedną z przyczyn zmniejszającej się w badanym przez niego okresie dynamiki wzrostu naszego eksportu, zwraca też jednak uwagę na fakt, iż produkty praco- i surowcochłonne, dominujące w nim, są narażone na zmiany koniunktury i to również jest istotne. Postuluje zatem dalszą restrukturyzację gospodarki w kierunku towarów przetworzonych i technologicznie zaawansowanych.

Analizy konkurencyjności gospodarki Polski w dziedzinie handlu towarami zaawansowanej technologii dokonała też Z. Wysokińska¹¹³. Analizując handel wewnątrzgałęziowy i międzygałęziowy w obrotach Polski towarami zaawansowanymi technologicznie zgadza się ona z wnioskami wynikającymi z prac innych autorów:

a) wymiana wewnątrzgałęziowa z Unią Europejską obejmuje w ponad 80% handel podobnymi towarami, ale o różnicowanej jakości, na niekorzyść polskich produktów¹¹⁴;

¹¹³ Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiemi*, op. cit. i Z. Wysokińska, *Dynamiczne współzależności wymiany handlowej krajów Europy Środkowej i Wschodniej, w świetle teorii integracji i wymiany międzynarodowej*, Łódź 1995.

¹¹⁴ W. Quaisser, M. Brandmeier, *Strukturhandel im polnischen Industriesektor, binnen- und außenwirtschaftliche Einflussfaktoren*, Osteuropa Institut Working Paper, München 1998, No. 214.

b) intensywność tej wymiany stale rośnie, lecz jest niska w porównaniu z innymi krajami CEFT-y;

c) w obrotach polsko – unijnych dominuje handel międzygałęziowy.

Z analizy wskaźników wymiany wewnątrzgałęziowej przeprowadzonej przez autorkę dla krajów Unii i badanych towarów wynika, że istnieje relatywnie wysoki poziom jej zaawansowania, zwłaszcza w wymianie z głównymi partnerami Polski.

4.2. PRÓBA OCENY ZMIAN KONKURENCYJNOŚCI POLSKICH ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH W LATACH 1999 – 2001

W literaturze można znaleźć szereg odniesień do mierzenia konkurencyjności gospodarczej. Najogólniej dzieli się je na dwa nurty. Pierwszy z nich¹¹⁵ reprezentuje pogląd, według którego jednym z najważniejszych czynników określających konkurencyjność jest handel zagraniczny, czyli można ją mierzyć poprzez użycie wskaźników opisujących te dziedziny i dzięki zmianom zachodzącym w ich wartościach określić zmiany w strukturze handlu. Stopień intensywności handlu między- i wewnątrzgałęziowego pozwala w sposób pośredni stwierdzić, czy handlujące ze sobą kraje mają zbliżone struktury gospodarcze, jakich towarów dotyczy wymiana i czy dany towar jest konkurencyjny na rynku partnera. Jest to jednak sposób pośredni. Drugie podejście omawia ten problem szerzej. Już W. Bieńkowski¹¹⁶ zwrócił

¹¹⁵ Por. np. J. Misala, *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, (red.) J. Bossak, W. Bieńkowski, op. cit., s. 103–133; M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, op. cit.; E. M. Pluciński, *Der Außenhandel der Visegrad – Staaten während des Transformationsprozesses*, op. cit.

¹¹⁶ W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981 – 1988*, op. cit., s. 47–48.

uwagę na fakt, że opieranie się tylko na miernikach pozycji konkurencyjnej, zwłaszcza na wskaźniku RCA, może zafałszować obraz gospodarki, szczególnie jeśli chodzi o kraj o gospodarce silnie scentralizowanej czy rozwijającej się, gdyż specjalizacja, jaką on wykaże, może być wynikiem różnych czynników, w tym wpływu decyzji administracyjnych. Postuluje on zatem uzupełnienie go o inne mierniki w celu uzyskania możliwie najpełniejszego obrazu gospodarki. Jeszcze ostrzej krytykują to podejście A. Lipowski i A. Wziątek-Kubiak. Piszą oni: „Z konkurencyjnością są też utożsamiane wyniki eksportu danego kraju, w tym specjalizacja międzynarodowa (...). Podejście to opiera się na założeniu, iż kraje specjalizują się w sprzedaży za granicą towarów, których produkcja jest najbardziej efektywna. Ani teoria, ani przeprowadzone badania empiryczne nie potwierdzają jednoznacznie takiego założenia. Wielkość i kierunki zmian korelacji między specjalizacją i konkurencyjnością nie są takie same we wszystkich krajach, a korelacja ta nie zawsze ma miejsce. Ponadto wskaźniki związane z formułą RCA mierzą faktycznie stopień komplementarności wymiany towarowej z zagranicą, a nie konkurencyjność krajowych produktów w konfrontacji z zagranicznymi.”¹¹⁷ Autorzy ci postulują szersze stosowanie innych mierników, co zostało omówione wcześniej. Takie podejście pozwala ująć nie tylko skutki danego procesu, ujawnione w handlu, ale również jego przyczyny. Jest to więc ujęcie bardzo dokładne, pokazujące różne aspekty gospodarki.

Do analizy samego handlu wykorzystuje się raczej podejście pierwsze. Uzupełnione o omówienie wpływu czynników zewnętrznych pozwala objąć ogólną sytuację w handlu i zanalizować ją na poziomie makroekonomicznym. Wybór pierwszego lub drugiego podejścia badawczego uzależniony jest zatem od celu, jakiemu owo badanie ma służyć.

¹¹⁷A. Wziątek-Kubiak, A. Lipowski, *Zmiany konkurencyjności produktów przemysłowych w latach 1994 – 1998*, w: *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990 – 1998 i projekcja do roku 2010*, (red.) A. Lipowski, op. cit., s. 112–113.

Ponieważ niniejsza praca ukazuje konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany artykułami przemysłowymi (dominującymi w całości obrotów) między Polską a Unią Europejską od momentu podpisania Układu o stowarzyszeniu i analizuje wpływy czynników zewnętrznych, to jest niezależnych od przedsiębiorstw, wobec tego słuszniejsze wydaje się wykorzystanie pierwszego podejścia, zgodnie z formułami zastosowanymi przez J. Misalę i E. Plucińskiego.

Poza indywidualnymi wskaźnikami IIT i RCA, wyliczonymi dla grup towarowych, obejmujących produkty przemysłowe, wyliczono też i zanalizowano średnie wskaźniki IIT, liczone według formuły H. Grubela i P. Lloyda dla celów porównawczych dla następujących strumieni handlowych:

- a) handel towarami przemysłowymi (SITC 5, 6 – 68, 7,8);
- b) handel maszynami i środkami transportu (SITC 7).

Ponadto analiza strumieni handlu została uzupełniona o wskaźniki dotyczące pierwszej dziesiątki towarów w układzie:

- a) intensywność handlu wewnątrzgałęziowego (IIT_i);
- b) konkurencyjność eksportu mierzona wskaźnikami RCA_i;
- c, d) udziały w obrotach eksportu i importu w procentach.

Aby obraz polskiego eksportu do Unii był czytelniejszy, przedstawiono też dla porównania wielkości udziałów polskiego eksportu w unijnym imporcie. Z uwagi na dostępność danych, ten ostatni fragment został przedstawiony dla dwucyfrowej agregacji danych według klasyfikacji SITC. Podano też zestawienie wartości wskaźników RCA i IIT dla poszczególnych grup w badanym okresie, w każdym z krajów Piętnastki, i średnie wyniki dla Unii jako całości.

Analizę uzupełniono o wskaźniki przewag komparatywnych, gdyż wysokie wskaźniki IIT nie zawsze muszą się pokrywać z wysokim udziałem eksportu danej gałęzi w eksporcie globalnym. Zatem zestawienie wskaźników RCA i IIT może pomóc w określeniu, w jakim stopniu gałęzie o dużej aktualnej intensywności handlu mogą stanowić punkt wyjścia do rozwoju wymiany w przyszłości.

Badania zostały przeprowadzone na podstawie danych statystycznych GUS dotyczących poszczególnych lat. Wartości eksportu i importu zostały podane w tysiącach USD w cenach bieżących. Wskaźniki RCA były liczone według formuły:

$$RCA_i = \ln [X_i/M_i : \Sigma X_i/\Sigma M_i] = \ln X_i - \ln M_i,$$

gdzie:

X_i – wartość eksportu grupy towarowej i ,

M_i – wartość importu grupy towarowej i .

Wartość RCA_i mniejsza od zera świadczy o braku, zaś RCA_i większa od zera – o występowaniu ujawnionej przewagi komparatywnej oraz o intensywności międzygałęziowego handlu i międzynarodowego podziału pracy.

Wskaźniki IIT obliczono według wzoru:

$$IIT = \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \cdot 100$$

Im wartość IIT jest większa od zera, tym intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej rośnie.

4.2.1. PRZYKŁADOWA ANALIZA ZMIAN KONKURENCYJNOŚCI

W ciągu badanych trzech lat wskaźniki w handlu Polski z Unią kształtowały się następująco:

Tablica 32. Średnie wartości wskaźników IIT (w procentach) i RCA w wymianie między Polską a Unią Europejską dla grup 3,5 – 9 SITC oraz dla grupy 7

Rok	1999	2000	2001
IIT dla wszystkich badanych grup	50,39	52,87	53,93
IIT dla grupy 7	57,18	61,47	59,99
RCA dla wszystkich badanych grup	- 0,47	- 0,36	- 0,22
RCA dla grupy 7	- 0,68	- 0,45	- 0,24

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Wyniki te świadczą o dominacji w handlu Polski z Unią wymiany międzygałęziowej, podobnie jak to miało miejsce w latach poprzednich. Nieznacznie rosnąca wartość wskaźnika IIT dla wszystkich grup ukazuje pozytywną tendencję do powolnej poprawy sytuacji. Grupa 7 (maszyny i środki transportu oraz ich pochodne) została wyróżniona ze względu na największe możliwości dotyczące rozwoju wewnątrzgałęziowego podziału pracy, co oznacza, iż w jej obrębie istnieją największe możliwości jednoczesnego rozszerzenia eksportu i importu z Unią. To z kolei może być pomocne przy poszerzaniu integracji produkcyjnej, będącej jednym z ważniejszych, jeśli nie fundamentalnych, czynników integracji gospodarczej.

Analiza wskaźników RCA wykazuje, że Polska jest wciąż dużo słabszym partnerem. W żadnym z badanych okresów nie wykazaliśmy przewagi komparatywnej, co więcej, luka ta stale się pogłębia dla grupy 7, co oznacza rosnący dystans rozwojowy pomiędzy Polską a Unią. Jedną z przyczyn może być utrzymujący się od kilku lat regres w tej grupie towarowej, spadek dynamiki wywozu środków transportu oraz kłopoty przemysłu stoczniowego (w tym Stoczni Szczecińskiej, do niedawna krajowego lidera w tej branży), co nie daje możliwości szybkiej poprawy w przyszłości.

Tablica 33. Grupy towarowe o największych wartościach wskaźników ujawnionej przewagi względnej RCA – pierwsza dziesiątka

Lp.	Rok 1999		Rok 2000		Rok 2001	
	grupa	RCA	grupa	RCA	grupa	RCA
1.	321	8,83	321	7,25	321	9,01
2.	325	6,35	793	4,11	325	6,75
3.	681	3,6	351	3,73	681	3,11
4.	841	3,25	681	3,3	841	2,94
5.	842	3,14	841	3,11	677	2,78
6.	677	2,85	677	3,02	842	2,73
7.	666	2,3	842	2,93	666	2,44
8.	793	2,27	672	2,88	635	2,16
9.	672	2,12	666	2,68	761	2,1
10.	635	1,94	635	2,05	672	2,03

Źródło: jak w tablicy 32.

Wysokie wartości wskaźników nie są pozytywnym zjawiskiem, gdyż dotyczą one grup nisko przetworzonych – węgla (321), koksu i półkoksu (325), srebra i platyny (681), odzieży damskiej i męskiej (841- 42). Grupa 793 – lodzie i statki – w 2001 r. wypadła z pierwszej dziesiątki. Wynika z tego, iż Polska nadal specjalizuje się w eksporcie dóbr nisko przetworzonych, co oznacza petryfikację jej struktury eksportowej i niewielki wpływ zmian w gospodarce, wywołanych Układem o stowarzyszeniu i perspektywą przystąpienia do Unii, na handel. Należy też pamiętać o wpływie innych czynników, takich jak działania ochronne na tamtejszym rynku i konkurencja ze strony innych państw, na wzrost wymiany.

O znaczeniu tych grup dla gospodarki i ich wpływie na dalszy rozwój wymiany nie można mówić bez porównania ich z udziałami w polskim eksporcie i imporcie, co zostanie omówione w dalszej pracy.

Stan zaawansowania podziału pracy i handlu wewnątrzgałęziowego, reprezentowany przez wskaźniki IIT, przedstawia tablica 34.

Tablica 34. Towary o najwyższych wartościach wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego IIT (w procentach) – pierwsza dziesiątka.

Lp.	Rok 1999		Rok 2000		Rok 2001	
	grupa	IIT	grupa	IIT	grupa	IIT
1.	512	99,44	894	98,6	522	99,99
2.	894	97,96	523	98,25	831	99,63
3.	523	97,77	771	98,1	971	99,24
4.	696	96,99	685	97,96	673	98,84
5.	699	96,92	699	97,35	699	97,85
6.	782	96,13	831	96,99	813	97,51
7.	661	95,28	711	96,93	782	97,08
8.	786	95,12	512	95,85	894	96,36
9.	811	92,4	712	95,75	693	95,84
10.	792	92,29	786	95,75	523	95,67

Źródło: jak w tablicy 32.

Analiza wskaźników wymiany wewnątrzgałęziowej pokazuje, że ta wymiana nie dotyczy (w większości) towarów wysoko przetworzonych. Są tu na przykład zabawki (894), sole metali i kwasy nieorganiczne (523), wyroby metalowe (699); z bardziej zaawansowanych: pojazdy mechaniczne (782), przyczepy i naczepy (786), statki powietrzne (792), samochody osobowe (781), turbiny parowe (711), a zatem towary w większości nie należące do zaawansowanych technologicznie. Dość wysokie wartości tych wskaźników należy porównać z ich udziałami w eksporcie, aby można było należycie ocenić ich znaczenie dla rozwoju wymiany.

Porównanie danych z poniższej tabeli nr 35 na str. 168 z tablicą 32 pozwala zauważyć, że towary o najwyższych wskaźnikach intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej nie mają wysokiego udziału w polskim handlu. Jest on silnie rozdrobniony, brak w nim towarów mających duży udział w rynku Unii. Towa-

ry zaawansowane technologicznie to jedynie niewielki fragment wymiany, nie pozwalający na osiągnięcie poprawy w bilansie. Wymiana wewnątrzgałęziowa, świadcząca o zbliżeniu struktur gospodarczych, rozwija się najsilniej w grupach praco- i surowcochłonnych, o niewielkim udziale w handlu. Oznacza to małe zainteresowanie Unii jej rozszerzaniem, a bardziej traktowanie Polski jako rynku zbytu dla własnych produktów.

Tablica 35. Udziały w eksporcie i imporcie (w procentach) poszczególnych grup towarowych SITC – pierwsza dziesiątka

Lp.	Rok 1999			Rok 2000			Rok 2001		
	grupa	Udział w eksporcie	Udział w imporcie	grupa	Udział w eksporcie	Udział w imporcie	grupa	Udział w eksporcie	Udział w imporcie
1.	821	5.3	1.67	821	7.81	1	821	7.82	1.01
2.	781	3.27	6.97	781	5.75	4.75	713	5.85	2.4
3.	842	3.01	0.2	713	5.45	2.26	781	4.93	5.47
4.	841	2.08	0.12	775	3.46	5.81	793	3.97	0.78
5.	699	2 3.28	842	3.32	0.31	784	3.57	2.6	
6.	761	1.64	1.09	784	2.94	3.41	761	3.16	0.31
7.	793	1.63	0.26	699	2.87	2.24	842	3.05	0.16
8.	635	1.61	0.35	766	2.53	0.45	321	2.81	0.0003
9.	321	1.6	0.0003	321	2.49	0.0013	699	2.72	2.31
10.	784	1.55	6.55	773	2.49	0.08	773	2.58	0.78

Źródło: jak w tablicy 32.

Natomiast z tabeli nr 36 wynika, że w handlu z Unią największy udział miała odzież damska (842), odbiorniki telewizyjne (761) i węgiel (321). Nie są to towary o wysokim stopniu przetworzenia i w przypadku każdego z nich istnieje zagrożenie, iż wypadnie on z rynku, to znaczy może być kupowany przez Unię w krajach o niższych kosztach wytwarzania.

Grupa 713 (silniki spalinowe tłokowe) systematycznie zwiększa swój udział w eksporcie, ale przewaga względna jest tu niewielka.

Tablica 36. Zestawienie towarów o największych wskaźnikach RCA, IIT i ich udziałów w eksporcie i imporcie – cz. A

A. Grupy według najwyższych wartości wskaźników RCA i ich udział w eksporcie

Lp.	grupa	Rok 1999	Rok 2000	Rok 2001
1.	321	1,6	2,49	2,81
2.	325	0,53	0,91	1,01
3.	562	-	0,91	-
4.	625	0,56	0,78	0,9
5.	634	0,74	0,95	0,8
6.	635	1,61	2,13	1,88
7.	658	0,94	1,4	1,28
8.	681	0,63	-	-
9.	682	1,36	2,14	1,59
10.	691	1,06	1,58	1,28

Kreska oznacza, iż dany udział w eksporcie leży poza pierwszą trzydziestką. W tablicy pominięto te grupy, które ani razu nie zostały zakwalifikowane do pierwszej trzydziestki.

Źródło: jak w tablicy 32.

Grupą towarową o dość wysokim stopniu przetworzenia i jednocześnie o nieco wyższym stopniu przewagi komparatywnej, której udział w eksporcie systematycznie wzrasta, są meble. Nie jest to jednak gałąź dająca w przyszłości możliwość dużego wzrostu produkcji i rozwoju gospodarczego z uwagi na dużą konkurencję na rynkach europejskich. Wysoki wskaźnik specjalizacji cechuje węgiel (321), będący towarem schyłkowym; niepokojący jest wzrost jego udziału w eksporcie, lecz nie jest to udział wysoki.

Wśród towarów osiągających przewagę komparatywną w eksporcie nie ma dóbr, które jednocześnie miałyby wysoki w nim udział. Przewagi te są nieznaczne i należą do towarów o niskim stopniu zaawansowania technologicznego. Oznacza to, że nie

stwarzają one podstaw do budowania trwałych przewag konkurencyjnych i poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki w stosunku do Unii Europejskiej.

Tablica 36. Zestawienie towarów o największych wskaźnikach RCA, IIT i ich udziałów w eksporcie i imporcie – cz. B
B. Grupy według wskaźników IIT i ich udziały w eksporcie i imporcie

Lp.	grupa	Rok 1999		Rok 2000		Rok 2001	
		Udział w eksporcie	Udział w imporcie	Udział w eksporcie	Udział w imporcie	Udział w eksporcie	Udział w imporcie
1.	334	-	2,36	1,17	1,09	1,22	-
2.	642	-	-	0,88	-	1,03	0,99
3.	676	0,64	-	1	-	0,83	-
4.	699	2	3,28	2,87	2,24	2,72	2,31
5.	775	0,53	1,82	3,46	5,81	1,01	1,07
6.	778	1,06	1,92	1,52	1,31	1,44	1,33
7.	781	3,27	6,97	5,75	4,75	4,93	5,47
8.	782	1,12	1,61	1,85	1,15	1,35	1,16
9.	784	1,55	6,55	2,94	3,41	3,57	2,6
10.	846	-	-	-	1,09	-	-

Objaśnienia i źródło jak w tablicy 32.

Tylko nieliczne grupy towarowe z pierwszej trzydziestki pod względem wielkości współczynnika IIT występują wśród głównych grup w handlu. W miarę intensywnej wymiany zachodzi w grupie 781 (samochody osobowe) oraz 784 (części i akcesoria). Wynika z tego, iż w wymianie wewnątrzgałęziowej liczącymi się dziedzinami są pewne podgrupy z grupy 7, aczkolwiek ich udział w eksporcie jest bardzo mały i zwiększa się powoli. Grupa 699 (inne wyroby z metali nieszlachetnych) reprezentuje sektor zaliczany do „wrażliwych”, jest zatem podatna na działania Unii chroniące jej wewnętrzny rynek. Ponadto jest to grupa wyrobów przemysłu zaliczanego do schyłkowych, czyli nie decydujących o trwałym rozwoju i unowocześnianiu danego kraju.

Tak niewielki zakres wymiany wewnątrzgałęziowej świadczy o istnieniu luki technologicznej między Polską a Unią, która ulega bardzo powolnemu zmniejszaniu. Tempo tych zmian jest ściśle powiązane na zasadzie sprzężenia zwrotnego z przemianami w strukturze polskiego eksportu.

Należy jednak zauważyć, że niezależnie od niskiego poziomu wskaźnika IIT dla towarów z grupy 7 zwiększa się ich udział w polskim eksporcie, podczas gdy udział w imporcie pozostaje na poziomie zbliżonym lub się zmniejsza. Wzrost wskaźnika IIT został zahamowany w 2001 r., co mogło być związane z wystąpieniem recesji. Systematycznie obniża się też wartość RCA, co pokazuje spadek znaczenia wymiany międzygałęziowej. Jest to zjawisko pozytywne. Ujemne wartości świadczą jednakże nadal o tym, że w dziedzinie artykułów przemysłowych i surowców, a nawet w grupie 7, najbardziej zaawansowanej technologicznie, polska gospodarka jest wciąż niekonkurencyjna. Ponieważ jednak wartości te zbliżają się coraz bardziej w stronę zera, jest to zjawisko pozytywne, potwierdzające właściwy kierunek zmian.

Zmiany te są one jednak zbyt powolne. Przy niekorzystnej strukturze handlu (eksport wyrobów nisko przetworzonych, import wyrobów technologicznie intensywnych) może to grozić „zepchnięciem” naszego kraju w stronę tradycyjnej wymiany międzygałęziowej, a wówczas utrudniona będzie próba doścignięcia państw wysoko rozwiniętych. Mimo przemian wymiana z Unią ma nadal charakter komplementarny, a nie substytucyjny. Świadczy to również o wciąż niskiej konkurencyjności naszego eksportu na rynki unijne. Trudno jest mówić o radykalnych zmianach w tej dziedzinie, szczególnie w zestawieniu z wielkością udziałów polskiego eksportu w całości unijnego importu. Zestawienie wskaźników dla pierwszych 10 grup przedstawia tablica 37. Z uwagi na dostępność danych obliczenia zostały dokonane dla dwustopniowej dezagregacji grup SITC.

Tablica 37. Udziały polskiego eksportu w imporcie unijnym (w procentach)

Lp.	1999		2000		2001	
	grupa	wartość	grupa	wartość	grupa	wartość
1.	82	16,94	82	17,144	82	20,913
2.	63	13,028	35	12,591	63	14,329
3.	35	11,618	63	12,458	32	12,367
4.	32	10,11	56	10,327	69	9,262
5.	56	8,657	69	7,577	64	9,21
6.	81	5,881	64	7,482	56	8,598
7.	61	5,764	62	5,85	35	8,471
8.	69	5,754	81	5,648	62	8,354
9.	64	5,243	67	5,1	78	7,09
10.	62	5,092	61	5,042	81	6,457

Przeliczenia euro na USD zostały dokonane po średnim kursie dla każdego roku.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i EUROSTAT electronic library. CD. 7-8: 2002.

Grupą towarową o dużym i systematycznie rosnącym udziale w rynku jest grupa 82 (meble), zaliczana do pracochłonnych, co jeszcze raz potwierdza tezę, że w polskim eksporcie dominują towary pracochłonne i nisko przetworzone. Podobnie rzecz ma się w przypadku innych grup, których udział w unijnym imporcie przekracza 10%. Należą do nich wyroby z korka i drewna (63), energia elektryczna (35) i węgiel (32). Są to wyroby surowco- i pracochłonne, które mimo wysokich wskaźników zarówno RCA, jak i udziału w imporcie unijnym nie mogą być traktowane jako baza rozwojowa. Węgiel należy do towarów wrażliwych, istnieje tu duża konkurencja ze strony innych partnerów Unii, a zatem trudno jest budować swą przewagę konkurencyjną na tak niepewnej podstawie.

Kształtowanie się konkurencyjności Polski wobec Unii jako całości pokazuje tablica 38.

Tablica 38. Kształtowanie się wskaźników handlu wewnątrz- i międzygałęziowego między Polską a krajami członkowskimi Unii Europejskiej w omawianych grupach towarowych (wartości IIT – w procentach)

Kraj	grupa	Rok 1999		Rok 2000		Rok 2001	
		RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT
Unia Europejska	3	0.41	79.78	0.61	70,38	1.09	50.25
	5	-1.82	28	-1,58	34,13	-1.68	31,31
	6	-0.38	81.08	-0.3	85,1	-0,27	86,71
	7	-0.68	67.28	-0,41	79,84	-0,24	88,26
	8	0.51	75.25	0.54	73,41	0.58	71,61
	9	-1.87	26.62	-2,17	20,56	-2.04	22,99

Źródło: jak w tablicy 32.

Dane te ukazują niewielkie przemiany struktury towarowej polskiego handlu z Unią Europejską. W grupach towarowych o wyższym stopniu zaawansowania technologicznego brak jest jakiegokolwiek przewagi komparatywnej. Również wymiana wewnątrzgałęziowa jest najbardziej intensywna w grupie 6, czyli w grupie towarów zaliczanych głównie do pracochłonnych. Rosnie systematycznie intensywność wymiany w grupie 7, ale jej udział w polskim eksporcie wciąż jeszcze nie jest wysoki. Nadal, mimo otwarcia rynku unijnego, struktura wymiany ma charakter komplementarny i można stwierdzić, że tendencja ta utrzymała się, co nie jest korzystne i świadczy o niewykorzystaniu (z różnych przyczyn) szans stworzonych przez stowarzyszenie. Zmiany, jakie zachodzą w strukturze wymiany, są niewielkie, aczkolwiek w pożądanym kierunku, to jest poprawy konkurencyjności polskiego eksportu; odbywa się to jednak zbyt wolno. Ogólnie w okresie stowarzyszenia Polski z Unią Europejską konkurencyjność naszego eksportu towarów przemysłowych nie uległa wyraźnej poprawie. Zmiany, które w niej następują, są raczej efektem ogólnych przemian gospodarczych niż stowarzyszenia. Dodatkowo należy też zwrócić uwagę na występowanie wielu utrudnień handlowych, co znacznie ogranicza korzyści wynikające z otwarcia obu gospodarek.

Przeprowadzone badania prowadzą do podobnych wniosków, jakie wynikają z pracy J. Misali i E. M. Plucińskiego. W badanym okresie nie zaszły znaczące zmiany ani w głównych grupach artykułów w polskim handlu, ani w wartościach charakteryzujących je wskaźników. Oznacza to kontynuację pozytywnych przemian w polskim handlu i potwierdza ich powolne tempo.

4.3. PRZYCZYNY ZMIAN KONKURENCYJNOŚCI EKSPORTU OMAWIANYCH ARTYKUŁÓW

4.3.1. POLITYKA RZĄDU W ZAKRESIE POBUDZANIA KONKURENCYJNOŚCI

Od lat ekonomiści zwracają uwagę na konieczność prowadzenia odpowiedniej polityki przemysłowej, która umożliwiłaby unowocześnienie i rozwój tego sektora. Wielu wskazuje, iż bez takich działań grozi mu poważne załamanie w konfrontacji z rynkiem światowym, a także pogłębi się zacofanie technologiczne kraju. Problem polega jednak na tym, że program taki jest wypadkową trzech kryteriów: ekonomicznego, społecznego i związanego z ochroną środowiska¹¹⁸. W związku z tym pod jego adresem kierowanych jest wiele oczekiwań, często trudnych do spełnienia. Ulega on też zmianom pod naciskiem silnych lobbies, na przykład górniczych czy hutniczych, chcących zagwarantować swym sektorom jak największe dotacje czy złagodzenie restrukturyzacji, a trudno nie zauważyć, że są to przemysły schyłkowe i nie sposób myśleć o unowocześnianiu gospodarki bez stopniowego wycofywania się z nich.

Polityka przemysłowa stanowi też rodzaj pośredniego wsparcia dla rozwoju eksportu, koniecznego z jednej strony po to, by zmniejszyć ogromny deficyt handlowy, z drugiej – by umożli-

¹¹⁸ E. Czerwińska, *Polityka przemysłowa*. Raport nr 107, www.biurose.sejm.gov.pl/teksty/r-10/html.

wić dalszy rozwój gospodarczy. Niektóre formy innych działań wspierających eksport zostaną omówione poniżej.

4.3.1.1. DZIAŁANIA PROEKSPORTOWE

W Polsce brak jest zdecydowanych działań wspierających eksport, mimo kilkakrotnie uchwalanych odpowiednich programów. W 1993 r. przyjęto program promocji eksportu, zakładający wdrożenie mechanizmów kreujących proeksportowe postawy przedsiębiorstw oraz wspierających ich aktywność eksportową. Następnie skoncentrowano się na tworzeniu podstaw prawnych i instytucjonalnych systemów wspierania eksportu, zbliżonych do standardów obowiązujących w krajach Unii.

W 1997 r. został przyjęty nowy rządowy program „Kierunki działania dla pobudzania eksportu”, gdzie pośród działań systemowych mających na celu wspieranie eksportu na pierwszym miejscu wymieniono instrumenty o charakterze finansowym. Należały do nich¹¹⁹: finansowanie (kredytowanie) kontraktów eksportowych, ubezpieczanie kredytów eksportowych na warunkach komercyjnych (od ryzyka handlowego w transakcjach krótkoterminowych), gwarantowane przez Skarb Państwa ubezpieczenie kredytów eksportowych (od ryzyk niehandlowych w pełnym zakresie oraz od ryzyk handlowych w transakcjach średnio- i długoterminowych), dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych, poręczenia i gwarancje Skarbu Państwa, ulgi inwestycyjne w podatku dochodowym dla eksporterów (zniesione z początkiem 2000 r.), ulgi w podatku dochodowym do wysokości połowy wpływów z eksportu dla podmiotów działających w Specjalnych Strefach Ekonomicznych (jak wyżej).

¹¹⁹ Szerzej na ten temat: A. Muńko, *Wspieranie polskiego eksportu w kontekście integracji z Unią Europejską*, Wspólnoty Europejskie, 1998, nr 11 i T. Bednarczyk, *Kredytowanie i ubezpieczanie transakcji eksportowych jako elementy polityki proeksportowej*, *Ekonomista*, 1998, nr 5 – 6 i T.H. Bednarczyk, *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 141–164.

Należy dodać, że pogarszająca się sytuacja w handlu zagranicznym skłoniła rząd polski na przełomie lat 1999 – 2000 do podjęcia działań na rzecz zwiększenia skuteczności systemu wspierania eksportu.

Pomimo stworzenia podstaw formalnoprawnych rzeczywisty zakres wykorzystania instrumentów jest bardzo niski, co sprawia, iż efektywność systemu jest niewielka. Oto krótkie przedstawienie skuteczności niektórych¹²⁰:

1. Ubezpieczenia kontraktów eksportowych przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych dotyczą tylko ubezpieczeń kredytów zaciągniętych na realizację transakcji eksportowych, nie można zaś zawrzeć ich na transakcje realizowane bez udziału kredytu. W warunkach polskich, gdzie w przeciwieństwie do tendencji światowych zawierane są transakcje gotówkowe o krótkim terminie płatności a nie kredytowe, Korporacja nie ma co ubezpieczać. W 1999 r. rozszerzono uprawnienia KUKKE, zezwalając na ubezpieczanie przez nią także kontraktów od ryzyka o charakterze handlowym dłużników niepublicznych (to jest ryzyka nierynkowego), jeśli kontrakt zawierany jest na warunkach kredytu do jednego roku.

2. Dopłaty do kredytów eksportowych umożliwiają zastosowanie zmiennych stóp procentowych kredytu refinansującego. Instrument ten jest mało skuteczny i rzadko wykorzystywany, gdyż na eksporterze ciąży obowiązek zawarcia umowy ubezpieczeniowej z KUKKE, co pociąga za sobą koszty porównywalne do wysokości dopłaty, zatem nie jest to opłacalne ekonomicznie. Dodatkowo zgłaszaniem zastrzeżeniem do pracy KUKKE jest to, iż niechętnie zawiera ona umowy ubezpieczeniowe na eksport na Wschód. Wskutek braku dopłat Polska traci rocznie około 5% potencjalnego eksportu. Eksporterzy krytykowali działalność KUKKE, co doprowadziło do zmian w jej funkcjonowaniu.

¹²⁰ Według K.J. Ners. *Popieranie eksportu*. Nowe Życie Gospodarcze, 2000, nr 12 i M. Pintera. *Promocja eksportu*, www.eksporter.pl/forum/agencja_plus/1_promocja.html i T.H. Bednarczyk. *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, op. cit., s. 167–194.

3. Pomoc wiązana polega na udzieleniu przez rząd Polski pożyczek i kredytów rządowi innych krajów na sfinansowanie importu z Polski towarów i usług. Ten instrument służy do budowy i rozwoju powiązań rynkowych tam, gdzie są one słabe.

4. Poręczenia i gwarancje Skarbu Państwa służą finansowaniu uruchomienia produkcji na cele eksportowe. Ponieważ warunki, jakimi obwarowano przyznanie poręczeń, stawiają je poza zasięgiem niewielkich eksporterów, zatem wykorzystanie tego środka jest praktycznie niemożliwe. Dlatego podjęto działania legislacyjne zmierzające do złagodzenia wymagań. Oprócz tego małe i średnie przedsiębiorstwa mogą otrzymać poręczenia ze specjalnej linii Banku Gospodarstwa Krajowego, między innymi dla kredytów inwestycyjnych.

5. Od początku 1998 r. wprowadzono tak zwaną procedurę solidnego eksportera, polegającą na uproszczeniu odpraw celnych dla firm, które otrzymały taki status. Ten instrument stale się rozwija i jest chwalony przez przedsiębiorców. Rozwiązania w nim zawarte umożliwiają takiemu eksporterowi samodzielne udokumentowanie pochodzenia towarów, co upraszcza czasochłonne i kosztowne formalności.

6. Państwo prowadzi też działalność promującą eksport, jednakże nie jest to polityka skoordynowana, gdyż zajmuje się nią wiele ministerstw i agencji, co powoduje rozproszenie i tak szczupłych środków¹²¹. Oprócz tego państwo stosuje dofinansowanie uczestnictwa wystawców w targach, ale nie są to duże kwoty.

Nową formą promocji polskich firm za granicą są tak zwane Domy Polskie, których głównym zadaniem jest prezentowanie naszych towarów, firm i osiągnięć. Ich właścicielami są firmy prywatne, a Ministerstwo Gospodarki pomaga przy ich tworzeniu i udziela częściowego wsparcia finansowego. Pierwszy taki

¹²¹ Do takich agend należą między innymi Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Krajowa Izba Gospodarcza, Wydziały Ekonomiczno-Handlowe ambasad (daw. Biura Radców Handlowych).

Dom, obejmujący przemysł meblarski, został otwarty w 2000 r. w Słowenii (z krajów unijnych – w Niemczech; planuje się też otwarcie następnych między innymi w Austrii i Włoszech)¹²². Okazało się jednak, że zainteresowanie nimi jest znikome, głównie wśród firm małych, a właśnie dla ułatwienia ich działalności zostały utworzone.

Obok wcześniej omówionych postulowano nowe sposoby wspierania eksportu. Należą do nich:

a) wprowadzenie systemu szkoleń eksportowych, umożliwiającego uzyskanie wiedzy o handlu zagranicznym, gdzie, zdaniem ankietowanych w tej sprawie przez Ministerstwo Gospodarki firm, powinno się omawiać kwestie związane z: instrumentami wspierania eksportu i możliwościami korzystania z nich, przepisami prawnymi obowiązującymi w krajach, do których kierowany jest eksport, możliwościami promocji na rynkach zagranicznych, specyfiką poszczególnych rynków i zasadami zawierania kontraktów;

b) utworzenie systemu promocji eksportu w Internecie;

c) wprowadzenie spójnego systemu nagród za szczególne osiągnięcia w eksporcie;

d) utworzenie ze środków publicznych banku do spraw finansowania handlu zagranicznego.

Szkolenia eksportowe są uważane za potrzebne, zwłaszcza wśród niewielkich przedsiębiorstw, nie mających dostatecznego rozeznania w sposobach skutecznego wykorzystania oferowanych przez rząd możliwości. Promocja eksportu w Internecie wymaga nie tylko stworzenia odpowiedniej strony (którą wiele firm posiada), ale także systematycznego grupowania zgłaszanych ofert w pewnego rodzaju katalogu, tłumaczonym na obce języki, szeroko promowanym i znanym na zagranicznych rynkach. Dla potencjalnych nabywców wyszukanie interesującej ich oferty byłoby znacznie łatwiejsze. System nagród, związany na przykład z obniżkami podatków czy uproszczeniem procedur

¹²² J. Chojna. *Polityka wspierania i promocji eksportu*. w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2001 – 2002*. Raport roczny. (red.) J. Kotyński. op. cit.. s. 190.

eksportowych, również mógłby się przyczynić do ożywienia eksportu, zwłaszcza w przypadku, gdyby ich zastosowanie umożliwiło osiągnięcie wyników lepszych niż na krajowym rynku.

Badania prowadzone przez Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego od roku 1996 wskazują na fakt, że eksporterzy uważają większość proponowanych przez rząd rozwiązań proeksportowych za nieistotne z punktu widzenia interesów ich firmy lub w ogóle ich nie znają. Przyczyną tego jest słaba znajomość przepisów wykonawczych lub zbyt wielki koszt stosowania danego rozwiązania.

Największą popularnością cieszy się rachunek dewizowy, zaś drugie miejsce zajmują ulgi podatkowe z tytułu inwestycji. Stopniowo wzrosło też znaczenie ubezpieczenia kredytów i ryzyka kursowego. Korzystano również z dofinansowań przez Ministerstwo Gospodarki udziału w targach i wystawach. Bardzo wiele przedsiębiorstw korzystało też z uproszczonych procedur celnych i należy oczekiwać, że to rozwiązanie będzie się cieszyć coraz większą popularnością z uwagi na fakt, że stanowi znaczne ułatwienie.

Przeprowadzone badania potwierdzają słuszność postulatu dotyczącego wprowadzenia systemu szkoleń dla eksporterów. Bardzo duża liczba przedsiębiorców nie wykorzystuje oferowanych możliwości wspierania eksportu z powodu ich nieznajomości. Taki stan rzeczy jest jednym z hamulców rozwoju wywozu.

Podejmowane przez rząd działania proeksportowe wciąż mają bardzo mały zasięg i nie przynoszą wyraźnych rezultatów. Eksporterzy postulują obniżkę stopy procentowej od kredytów eksportowych i ułatwienie dostępu do nich, większe ulgi i lepszą promocję eksportu ze strony państwa, zmniejszenie obciążeń podatkowych i uproszczenie procedur celnych¹²³. Jednocześnie wy-

¹²³ M. Jagiello, A. Wysocka, *Instrumenty wspierania eksportu a potrzeby eksporterów – wyniki badań ankietowych Instytutu Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2001 – 2002. Raport roczny.* (red.) J. Kotyński. IKiC HZ. Warszawa 2002, s. 233 i nast.

niki eksportowe w ujęciu wartościowym poprawiły się. Świadczy to o poprawie konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynku unijnym mimo niewielkiego wsparcia ze strony państwa. Może to być związane z coraz większym doświadczeniem w działaniu na tamtejszych rynkach.

4.3.1.2. POLITYKA KURSOWA

Kurs walutowy to ważny instrument oddziaływania na wymianę towarową z zagranicą. Bardzo często jest on wymieniany w badaniach ankietowych. Eksporterzy postulują utrzymywanie go na poziomie korzystnym dla nich, to znaczy niskiej wartości naszej waluty; spadek ten może, ale nie musi, spowodować poprawę bilansu handlowego poprzez wzrost cenowej konkurencyjności towarów krajowych w stosunku do zagranicznych. Oznacza to, że kurs walutowy częściowo może decydować o trudnych warunkach działania na rynkach zagranicznych.

Po 1989 r., w wyniku wprowadzenia planu Balcerowicza, utrzymywany był stały poziom kursu. Jednakże narastająca deprecjacja złotego względem walut obcych oraz spadek poziomu rezerw dewizowych spowodowały skokowe dewaluacje. Pierwsza z nich miała miejsce jeszcze przed wejściem w życie Umowy Przejściowej – w 1991 r., do następnej doszło w niecały rok później – na początku 1992 r., a kolejnej – w drugiej połowie 1993 r.¹²⁴ Jednocześnie wprowadzono comiesięczną dewaluację pelzającą (początkowo 1,8% miesięcznie, od 27 sierpnia 1993 r. – 1,6%). Nie należy też zapominać, że w Polsce polityka pieniężna była nastawiona na zwalczanie inflacji, a związane z tym działania mają przeciwny kierunek niż te sprzyjające poprawie eksportu.

¹²⁴ J. Rutkowski. *Współpraca gospodarcza Polski z zagranicą. Charakter i skutki zmian*, w: *Rocznik polskiej polityki zagranicznej 1993 – 1994*, (red.) B. Wizimirska, Warszawa 1994, s. 64.

Przedstawioną poniżej, w sposób skrótowy, sytuację omawiają liczne prace.¹²⁵

W 1992 r. kurs złotego był kształtowany zgodnie z regułami obowiązującymi w roku poprzednim, kiedy to wprowadzono pełzającą dewaluację w stosunku do koszyka walut. Na początku omawianego okresu ponownie doszło do takiej dewaluacji, średnio o 12%. Jednocześnie mieliśmy do czynienia z inflacją na rynku krajowym. Z wyliczeń przeprowadzonych w pracy U. Płowiec wynika, iż przy wzięciu pod uwagę kursu walutowego, cen producentów w przemyśle, cen dóbr i usług konsumpcyjnych oraz wynagrodzeń w gospodarce narodowej, eksport był bardziej opłacalny niż sprzedaż na rynku wewnętrznym¹²⁶. Bilans handlowy w wymianie z Unią zamknął się nadwyżką. Rok ten zatem można uznać za udany pod względem zarówno polityki proeksportowej, jak i antyinflacyjnej.

W następnym roku sytuacja eksporterów uległa wyraźnemu pogorszeniu. W pierwszym półroczu doszło do realnej aprecjacji złotego o około 2%, której towarzyszyło narastanie deficytu handlowego¹²⁷. W tej sytuacji doszło do kolejnej dewaluacji

¹²⁵ Por. np. *Rocznik polskiej polityki zagranicznej 1993 – 1994*, (red.) B. Wizimirska, Warszawa 1994. *Polski handel zagraniczny. Raport roczny*, IkiC HZ, Warszawa, lata 1992 – 1997. *Polska. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, lata 1993 – 1998. *Polska. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, lata 1995 – 1996, Z. Polański. *Polityka kursu walutowego w Polsce w latach 90. Stabilizacja, konkurencyjność i przepływy kapitałowe*, Ekonomista, 1999, nr 1 – 2, J. Kleinsmidt-Jędraszek. *Kurs walutowy jako instrument polityki proeksportowej i antyinflacyjnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 226, Szczecin 1998, s. 111–129 i U. Płowiec, (2) *Rozwój eksportu a polityka kursowa*, w: *Stan i perspektywy polskiej gospodarki*, (red.) Z. Sadowski, z. 6, KeyText, Warszawa 1993.

¹²⁶ U. Płowiec, (2) *Rozwój eksportu a polityka kursowa*, op. cit., s. 54–57.

¹²⁷ Jak słusznie zauważa J. Kleinsmidt-Jędraszek, nieuzasadnione wydaje się uznawanie kursu walutowego za główną przyczynę ujemnego salda w bilansie płatniczym w 1993 r. Innymi przyczynami były: recesja na Zachodzie, mniejszy popyt na import u naszych głównych partnerów, stosowanie przez kraje Unii działań chroniących własny rynek, rosnący polski import pod wpływem ożywienia gospodarczego. Por. J. Kleinsmidt-Jędraszek. *Kurs walutowy jako instrument polityki proeksportowej i antyinflacyjnej*, op. cit., Szczecin 1998, s. 120.

w sierpniu 1993 r., której celem było przeciwdziałanie tendencji niekorzystnym dla eksportu. Była to dewaluacja skokowa; jednocześnie podjęto też decyzję o zmniejszeniu tempa miesięcznej obniżki kursu, aby przeciwdziałać niekorzystnemu jej wpływowi na inflację.

W 1994 r. utrzymano ogólne cele polityki kursowej, czyli wzrost eksportu i ograniczanie inflacji. Dynamika wzrostu eksportu była wysoka, co można częściowo przypisać dokonanej w poprzednim roku dewaluacji. Dobre wyniki w handlu zagranicznym zadecydowały o zmniejszeniu tempa miesięcznej dewaluacji.

W następnym roku przyrost obrotów handlowych naszego kraju wynikał zarówno ze zwiększonego wolumenu, jak i z silnego wzrostu cen dewizowych. Ceny w eksporcie rosły szybciej niż w imporcie. Wpłynęła na to realna aprecjacja złotego, będąca następstwem zmiany sposobu ustalania systemu kursu walutowego, dokonana w maju tego roku. Wspomniana zmiana systemu ustalania kursu walutowego to zwiększenie przedziału wahań do $\pm 7\%$ w stosunku do kursu. Zachowano mechanizm pelżającej dewaluacji, ponieważ nie chciano rezygnować z neutralizowania tendencji do wzrostu wartości złotego.

Aprecjacja ta miała również wpływ na zmniejszenie dynamiki wzrostu eksportu w porównaniu z 1994 r., z uwagi na spadek konkurencyjności naszych wyrobów.

Podobnie było w 1996 r. Nadal prowadzono politykę sprzyjającą aprecjacji złotego, której tempo – pod wpływem zmian w polityce monetarnej – osłabło dopiero w drugiej połowie tego roku. Spowodowało to obniżenie bodźców eksportowych i pobudzenie importu, co w połączeniu ze znoszeniem barier celnych miało wpływ na pogorszenie wyników bilansu handlowego. Niedostateczny wzrost kursu dolara nie wpłynął na odwrócenie tej niekorzystnej sytuacji. Jednocześnie okazało się więc, że nie można traktować dewaluacji jako środka na poprawę bilansu płatniczego i że polityka kursowa nie ma na to znaczącego wpływu.

W 1997 r., a ściślej w jego drugiej połowie, znów zaznaczyła się tendencja deprecjacyjna złotego, co w połączeniu z poprawą koniunktury na rynkach zachodnich spowodowało wzrost dynamiki eksportu.

W 1998 r. Rada Polityki Pieniężnej przyjęła „Średniookresową Strategię Polityki Pieniężnej na lata 1999 – 2003”, zgodnie z którą priorytetem jest walka z inflacją i temu podporządkowane są wszystkie inne cele. W wyniku tych działań realny kurs złotego zmniejszył się w stosunku do dolara, ale w stosunku do euro nastąpiła jego realna aprecjacja. To właśnie ona była jedną z istotnych przyczyn niewykorzystania w kolejnym roku, 1999, przez polskich eksporterów poprawy koniunktury w Niemczech, gdyż należy pamiętać, że zjawisko to występowało przez dłuższy okres i że handel reaguje na zmiany kursu z opóźnieniem.

12.04.2000 r. nastąpiło całkowite upłynnienie kursu. NBP nie przewidywał interwencji aktywnych, choć taka możliwość nadal istnieje.

Mimo ciągłej aprecjacji złotego, a co za tym idzie, pogorszeniu cenowej konkurencyjności naszych dóbr, w 2000 i 2001 r. ujemne saldo naszej wymiany z Unią zmalało. Było to między innymi wynikiem sprzyjającej koniunktury w 2001 r. Niestety, już w następnym roku uległa ona pogorszeniu, a spadek deficytu wiązał się z poprawą cen transakcyjnych w eksporcie i ich obniżką w dziedzinie importowanych paliw i energii. Z jednej strony spadek popytu krajowego zmuszał przedsiębiorstwa do zwiększenia eksportu mimo spadku jego opłacalności, a z drugiej osłabienie koniunktury gospodarczej w kraju przyczyniło się też do spowolnienia wzrostu wolumenu importu¹²⁸. Stąd poprawa sytuacji w bilansie handlowym.

¹²⁸ J. Kotyński, *Wyniki handlu zagranicznego i relacje w polskiej gospodarce w latach 2001 – 2002*, w: *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2001 – 2002. Raport roczny*, (red.) J. Kotyński, op. cit., s. 120 i nast.

Wielu ekonomistów ma wątpliwości, czy rzeczywiście kurs walutowy ma istotny wpływ na rozwój eksportu. Wskazują oni, że w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych, po początkowej dewaluacji, złoty ulegał realnej aprecjacji, a jednocześnie następował wzrost eksportu. Podobna sytuacja miała miejsce w latach 2000 – 2001. Wynika z tego, iż to nie kurs sterował zmianami w tym okresie. Wolumeny eksportu i importu reagują na zmiany kursowe z co najmniej kwartalnym opóźnieniem i siła tej reakcji zależy też od szeregu innych elementów. Wielu eksporterów wcale nie zmniejsza wielkości swojego wywozu mimo wzrostu kursu złotego i znacznego spadku opłacalności eksportu. Z kolei gdyby kurs zaczął się kształtować dla nich korzystnie, część zdecydowałaby się na zwiększenie sprzedaży. Nie oznacza to całkowitego braku ich wrażliwości na zmiany kursu, a jedynie wskazuje, że ta reakcja nie jest automatyczna i zależy od różnic kursowych. Ponadto dewaluacja w rzeczywistości nie pomaga eksporterom – napędza inflację, co prowadzi do wzrostu kosztów produkcji i bezrobocia. Badania prowadzone przez Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego wskazują jednak, że eksporterzy zdecydowanie negatywnie oceniają poziom kursu złotego i odsetek ten rośnie wraz z aprecjacją.

Z powyższych rozważań wynika, że manipulacje kursem walutowym w celu zwiększenia konkurencyjności polskiego eksportu mogą dać jedynie krótkoterminowe rezultaty, nie wpłyną zaś na trwałą jej poprawę. Ważniejsze są tu zmiany strukturalne i jakościowe. Nie można podważyć związku pomiędzy kursem walutowym a bilansem handlowym, jednak trudno udowodnić, jak silny on jest z uwagi na jego przesunięcie czasowe i wpływ innych czynników.

4.3.2. WPŁYW ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH NA ZMIANĘ KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEGO EKSPORTU

Jak już wspomniano, zagraniczne inwestycje bezpośrednie mają wpływ na konkurencyjność eksportu. Wynika to z zaangażowania w przedsiębiorstwach z ich udziałem nowoczesnych technologii, co wpływa na poprawę jakości sprzedawanych towarów.

Ponieważ ogólnodostępne dane GUS nie podają wyników handlu zagranicznego przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w rozbiciu na sekcje handlowe i kraje, z tego też powodu analiza została dokonana dla całości wymiany, bez możliwości wyróżnienia krajów Unii. Ponieważ te ostatnie dominują w polskim eksporcie, dlatego wyniki ogólne można z dużą dozą pewności odnieść do nich. Zatem poniższa analiza może zostać przeniesiona na wyniki handlu z Unią. Do pomiaru wskaźników konkurencyjności użyto formuły RCA, liczonej według wzoru:

$$RCA (P) = \frac{u_{ij}}{uPL_j}$$

gdzie:

- P – grupa przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego,
- u – udział w eksporcie grupy towarowej i w roku j,
- uPL – udział w eksporcie Polski ogółem w roku j.

Wskaźnik o wartości większej od jedności wskazuje na występowanie ujawnionej przewagi komparatywnej w zakresie danego rodzaju dóbr. Oznacza to, że udział przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w ogólnopolskim eksporcie tych dóbr jest większy niż udział tych firm w eksporcie ogółem, a zatem zagraniczne inwestycje bezpośrednie wywarły dodatni wpływ na poprawę sytuacji w eksporcie.

Podobne badania dla lat 1994 – 1997 przeprowadzone zostały przez S. Umińskiego według wyżej podanej formuły. Autor zastosował podział na poszczególne grupy towarowe według intensywności czynników produkcji w klasyfikacji SITC¹²⁹.

Z uwagi na to, że według informacji GUS nie istnieje bezpośrednio przejście pomiędzy klasyfikacją PCN i SITC, wskaźniki obliczone odnosząc się będą do grup głównych w klasyfikacji PCN. Aby uniknąć pomyłek w przypadku porównywania z wynikami wcześniejszych badań, nie przypisano poszczególnych grup do towarów pracochłonnych, surowcowa czy kapitałochłonnych z uwagi na fakt, że każdy autor dokonuje go według własnego uznania w przypadku grup PCN, zaś powszechnie stosowany podział dotyczy zwykle klasyfikacji SITC. W obliczeniach pominięto towary rolno-spożywcze, zawężając analizę do grup V – XXI PCN.

Wyniki badań pokazuje tablica 39.

Z obliczeń wynika, że przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym widoczna jest w badanym okresie stale w czterech grupach: VII (tworzywa sztuczne), X (ścier drzewny, papier i tektura), XVI (maszyny i urządzenia) i XVII (sprzęt transportowy). Dwie ostatnie grupy wykazują konkurencyjność także w ogólnym eksporcie do Unii Europejskiej, badanym wcześniej. W ostatnim roku przewagę konkurencyjną osiągnęły jeszcze trzy grupy: VIII (skóry i wyroby z nich), XVIII (przyrządy i aparaty optyczne i pomiarowe) i XX (wyroby różne), co potwierdza, że zagraniczni inwestorzy lokują kapitał w dziedzinach przynoszących zysk i mających wysokie notowania w eksporcie (w grupie XX znajdują się między innymi meble).

Z powyższego wynika, że w tych przypadkach zagraniczne inwestycje bezpośrednie miały wpływ na konkurencyjność polskiego eksportu, choć nie jest to przewaga wysoka.

¹²⁹ Szerzej por. S. Umiński, *Handel zagraniczny przedsiębiorstw z udziałem kapitału obcego*, Gospodarka Narodowa, 1999, nr 10.

Tablica 39. Ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1998 – 2001

Grupa Rok	1998	1999	2000	2001
V	0,22	0,22	0,14	0,21
VI	0,58	0,58	0,58	0,68
VII	1,14	1,2	1,14	1,24
VIII	0,93	0,7	0,61	1,2
IX	0,72	0,7	0,62	0,69
X	1,53	1,51	1,4	1,53
XI	0,99	0,91	0,87	0,83
XII	0,77	0,75	0,68	0,79
XIII	0,84	0,8	0,89	0,91
XIV	0,04	0,03	1,47	0,12
XV	0,82	0,79	0,98	0,62
XVI	1,35	1,35	1,32	1,41
XVII	1,45	1,42	1,25	1,06
XVIII	0,99	1,07	1,008	1,11
XIX	0,15	0,03	0,01	0,02
XX	0,9	0,94	0,87	1,11
XXI	0,21	0,2	0,1	0,13

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych CIHZ. w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, op. cit., różne lata.

ZAKOŃCZENIE

Najwyższe wskaźniki rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej dotyczą grup 6 i 7, a zatem wyrobów pracochłonnych i zaawansowanych technologicznie. Rozmiary substytucyjności nie są jednak bardzo wysokie, a ponadto na ich taki a nie inny poziom wpłynęła dotychczasowa koniunktura. Niewątpliwie przyczynił się tu wysoki eksport statków oraz handel w dziedzinie przemysłu motoryzacyjnego. Są to jednak gałęzie, które w świecie nie stanowią już „motoru” napędzającego postęp techniczny i zmiany gospodarcze. Niepokojący jest natomiast dość wysoki wskaźnik komplementarności dla grupy 3, gdzie przeważają towary surowcochłonne (w tym duża rola węgla). Towary te na rynku nie osiągają wysokich cen, więc trudno jest myśleć o szybkim zrównoważeniu wymiany z Unią, jeśli import obejmuje dobra zaawansowane technologicznie, a co za tym idzie – droższe. Generalnie jednak wymiana ma charakter komplementarny, a nie substytucyjny, co świadczy o trwałej słabości naszego handlu w stosunku do unijnego.

Warto zwrócić też uwagę na towary „wrażliwe” – głównie tekstylia i wyroby stalowe. Konkurencyjność w tej dziedzinie opierała się często na niewysokich cenach, związanych ze stosunkowo niskimi kosztami pracy. Sytuację tę zmieniła wysoka wartość złoto, co spowodowało, iż towary te przestały być atrakcyjne cenowo. Ponieważ równocześnie rosła ich jakość, więc utrudnienia, jakie Unia stosuje przy wchodzeniu na swój rynek polskich producentów tych towarów, nie pozwalają na budowanie trwałych przewag w tych grupach.

Na podstawie zaprezentowanych badań i omawianych zagadnień można sformułować kilka wniosków.

Po pierwsze, z ogólnej analizy wynika, że polski handel z Unią Europejską ma charakter głównie międzygałęziowy, co świadczy o zacofaniu polskiej gospodarki, mimo postępujących w niej przemian. W eksporcie dominują towary niżej przetworzone, a jedynie w nielicznych podgrupach wysoko przetworzonej grupy 7 występują jednocześnie wysokie wartości IIT i eksportu. W okre-

sie stowarzyszenia Polski z Unią Europejską nie zaszły większe zmiany w konkurencyjności polskiego eksportu towarów przemysłowych do Unii jako całości. Konkurencyjność poprawia się wolno, lecz systematycznie, o czym świadczy rosnący udział w wymianie dóbr technologicznie zaawansowanych, jednak struktura eksportu nadal pozostaje nie zmieniona w swej zasadniczej formie – dominują wyroby nisko przetworzone. Nasz kraj jest konkurencyjny tylko w odniesieniu do najslabiej rozwiniętych krajów Unii, o strukturze wymiany jeszcze mniej korzystnej niż nasza. Ważnym problemem jest rozwój nowych dziedzin przemysłu, przynoszących produkcję towarów wysoko przetworzonych lub też wybór własnej, krajowej specjalności.

Po drugie, dziedziny „wrażliwe”, zwłaszcza tekstylia i wyroby stalowe, mają dość znaczący udział w eksporcie. Z tego powodu wszelkie oskarżenia o dumping, składane przez stronę unijną, mają poważny wpływ na nasz handel i możliwości jego przyszłego rozwoju. W tym przypadku stowarzyszenie z Unią nie wywarło dobrego wpływu na zmianę traktowania naszego kraju na tamtejszych rynkach.

Niewątpliwie pozytywnym skutkiem stowarzyszenia była modernizacja polskiej gospodarki, prowadząca do redukcji dziedzin schyłkowych (na przykład kopalni – pominięto tu problemy społeczne z tym związane) i będąca impulsem dla rozwoju przemysłu samochodowego, aczkolwiek dobra o niskim zaawansowaniu technologicznym nadal zajmują dominującą pozycję w wymianie. Wciąż brak jest przewagi komparatywnej w eksporcie towarów zaawansowanych technologicznie, natomiast widać ją w grupie dóbr pracochłonnych (głównie grupa 8). Należy też zauważyć, że grupy towarowe o najbardziej ustabilizowanej pozycji w polskim eksporcie są zarazem towarami o wysokiej wrażliwości na zmiany cen i kosztów, co oznacza, że utrzymywanie się na rynkach unijnych przy konieczności sprostania konkurencji innych krajów, w tym postsocjalistycznych, staje się coraz trudniejsze.

Kurs walutowy, uważany często przez eksporterów za czynnik utrudniający wymianę, ma – jak wynika z analizy – tylko

nieznaczny wpływ na konkurencyjność eksportu, głównie z uwagi na fakt, że jego zmiany są odczuwalne w gospodarce z opóźnieniem. W okresie stowarzyszenia wpływ zmian kursu złotego na konkurencyjność był znikomy; ważniejsze okazały się przemiany jakościowe w gospodarce.

Pomyślny jest fakt, iż eksport niektórych towarów z grupy 7 rośnie systematycznie, choć powoli. Oznacza to ruch w dobrym kierunku, to znaczy rozwój przemysłu wykorzystującego zaawansowaną technikę. Wśród ekonomistów panuje jednak przekonanie, iż ta dziedzina zaliczana jest obecnie do przemysłów schyłkowych, w związku z czym nie należy wiązać z nią zbyt dużych nadziei, lecz raczej traktować jako pierwszy krok w kierunku tworzenia i rozbudowy przemysłów nowoczesnych. Poprawa konkurencyjności danej branży niekoniecznie musi oznaczać poprawę konkurencyjności eksportu, zwykle jednak stanowi dla niej punkt wyjścia.

Niepokojącym zjawiskiem jest struktura importu, w której udział przywozu inwestycyjnego jest najniższy – w okresie od stycznia do września 2002 r. było to około 19% wartości. Dominuje import zaopatrzeniowy – około 59% całej wartości przywozu (dane GUS). Jest to zjawisko niepokojące, bo świadczy o niemożności czy niezdolności gospodarki do wytwarzania towarów o średnim stopniu przetworzenia, a także o tym, iż nie nastąpiła jeszcze głęboka restrukturyzacja gospodarki i nie ma chłonności inwestycyjnej dla trwałego rozwoju produkcji.

Układ Europejski, mimo szeregu pozytywnych zmian, jakie wymusił na polskiej gospodarce, nie był jedynym i dominującym czynnikiem w zmianach zachodzących w naszym kraju w okresie stowarzyszenia. Niewątpliwie jego podpisanie i wdrażanie zawartych w nim postanowień przyczyniło się do szybszego przechodzenia do gospodarki rynkowej, ale ważniejsza była transformacja i zmieniające się warunki polityczne (chodzi tu o umowy świato-

we, zawarte w ramach WTO, i regionalne, takie jak zmiana warunków handlu z krajami, które przystąpiły do Unii w 1995 r.). Stowarzyszenie pełniło jedynie rolę pomocniczą, choć ważną. Dzięki woli przystąpienia do Wspólnot, Polska zapoczątkowała przemiany w prawodawstwie, tworząc warunki sprzyjające przyciągnięciu kapitału zagranicznego, zarówno w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, jak i (mniej pożądanego) kapitału spekulacyjnego. Głównym czynnikiem przyciągającym korporacje transnarodowe była, oprócz zapewnienia odpowiednich warunków przez stronę polską, bliskość rynku rosyjskiego, bowiem w chwili, gdy sytuacja w tamtym regionie stanie się bardziej sprzyjająca, korporacje te przeniosą tam swe filie. Należy się zatem z tym liczyć i jeśli chcemy tej sytuacji uniknąć – stworzyć lepsze warunki nie tylko instytucjonalno-prawne, ale i poprawić infrastrukturę, zwłaszcza transportową.

Ważny jest pozytywny wpływ zagranicznych, inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność polskiego eksportu towarów przemysłowych, zwłaszcza w grupach wysoko przetworzonych. Wśród przedsiębiorstw zagranicznych lokujących swe inwestycje w Polsce najwięcej pochodzi z Unii, co można tłumaczyć bliskością geograficzną. Zawarte w Układzie Europejskim postanowienia są niewątpliwą zachętą do lokowania przedsięwzięć na terenie naszego kraju, wymaga to jednak odpowiednich dostosowań prawnych i gospodarczych. Podkreślić też należy rolę transformacji, choć oddzielenie tych dwóch czynników w tej sytuacji nie jest łatwe i nie można jednoznacznie określić, który miał większy wpływ.

BIBLIOGRAFIA

Abernathy W. J., Clark K.B., Kantrow A. M., *Industrial Renaissance. Producing a Competitive Future for America*, Basic Books Inc. Publishers, New York 1983.

Akt końcowy zawierający wyniki Rundy Urugwajskiej wielostronnych negocjacji handlowych, Komitet do Spraw Negocjacji Handlowych, Marakesz 1994.

America's Competitive Crisis: Confronting The New Reality. Report of Council on Competitiveness, Washington, D.C., 1987.

Balassa B., *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School of Economic and Social Studies, vol. 33, 1965

Bartosik K., *Koszty pracy a atrakcyjność Polski dla inwestorów zagranicznych*, Gospodarka Narodowa, 1999, nr 5 – 6.

Bednarczyk T., *Kredytowanie i ubezpieczanie transakcji eksportowych jako elementy polityki proeksportowej*, Ekonomista, 1998, nr 5 – 6.

Bednarczyk T. H., *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Białecki K., Dorosz A., Januszkiewicz W., *Słownik handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 1986.

Bieńkowski W., *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981 – 1988*, Monografie i Opracowania, nr 378, Warszawa 1993.

Bombińska E., *Czynniki określające międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej*, w: *Zagadnienia handlu zagranicznego 1998*, Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 16 i 17 listopada 1998 r., (red.) K. Budzowski, S. Wydymus, Kraków, grudzień 1998.

Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, t. 1, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.

Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, w: *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, (red.) H. Podedworny, I. Grabowski, H. Wnorowski, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000.

Bossak J., *Spoleczno – ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania. SGPiS, nr 153, Warszawa 1984.

Branch Structure of Foreign Investment in Poland, w: *The List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIZ, December 1997.

Branch Structure of Foreign Investment in Poland, w: *The List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIZ, December 1998.

Branch Structure of Foreign Investment in Poland, w: *The List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIZ, December 1999.

Branch Structure of Foreign Investment in Poland, w: *The List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIZ, December 2000.

Branch Structure of Foreign Investment in Poland, w: *The List of Major Foreign Investors in Poland*, PAIZ, December 2001.

Chesnais F, *Technical Cooperation Agreements between Firms*, *STI – Review*, 1988, No. 4.

Cyrson E., *Korporacje wielonarodowe. Prawidłowości ekspansji zagranicznej*, PWN, Warszawa 1981.

Ciamaga L., *Polityka i proces dostosowań strukturalnych w Polsce*, „Biała księga”. *Polska – Unia Europejska*, z. 46, Urząd Rady Ministrów, Biuro itp. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa 1993.

Cieślak A., Krześniak A., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na wymianę handlową Polski*, *Ekonomista*, 1998, nr 2 – 3.

Czerwieniec E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych*, *Zeszyty Naukowe*, AE Poznań, 1990, nr 105.

Czerwińska E., *Polityka przemysłowa*. Raport nr 107, www.biurose.sejm.gov.pl/teksty/r-10/html.

Direction of Trade Statistics Yearbook 1997, IMF.

Doliwa-Klepacki Z. M., *Integracja europejska (po Amsterdamie i Nicei)*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2001.

Dołęgowski T., *Konkurencyjność a procesy integracyjne w Europie*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, SGH, z. 13.

Dornbusch R., Fischer S., *Macroeconomics*, McGraw – Hill Book Co., New York 1984.

Durand M, Giorno C, *Indicators of International Competitiveness*, OECD Economic Studies, 1987, No. 9.

Dziadul J., *Czarna dziura*, *Polityka*, 1998, nr 21.

- Ekonomika transportu*, (red.) J. Burnewicz, Wydawnictwo UG, Gdańsk 1993.
- European Council in Copenhagen, 21 – 22 June 1993, Conclusions of the Presidency, SN 180/93, Copenhagen, 22 June 1993.
- European Economy, 1985, No. 25.
- EUROSTAT electronic library, CD, 7 – 8 : 2002.
- Gazeta Bankowa, 1995, nr 25.
- Gorynia M., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, seria I, zesz. 266, Poznań 1998.
- Gray A.P., International Competitiveness; A Review Article, *The International Trade Journal*, vol. 5, 1991.
- Hämäläinen T., *A Systemic Framework of Economic Competitiveness and Growth*, Newark 1999.
- Hübner D., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, *Ekonomista*, 1994, nr 3.
- Inwestorzy zagraniczni w Polsce, Raport z badania opinii inwestorów zagranicznych o społecznych i ekonomicznych warunkach działalności w Polsce, wykonany przez Centrum Badań Marketingowych INDICATOR na zlecenie PAIZ, Warszawa 1998, Raport nr 1.
- Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. Durka B., IKiC HZ, Warszawa 1998.
- Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. Durka B., IKiC HZ, Warszawa 1999.
- Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. Durka B., IKiC HZ, Warszawa 2002.
- Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport jubileuszowy*, red. Durka B., Warszawa 2000.
- Johns R. A., *International Trade Theories and the Evolving International Economy*, London 1985.
- Kabaj M., *Transformation, Internal Determinants and Threats for the Competitiveness of the Polish Economy*, World Economy Research Institute, 1997
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1999.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Kaliszuk E., Rzeszutek E., Raport Komisji Nadzwyczajnej Senatu Rzeczypospolitej Polskiej do rozpatrzenia ustawy o ratyfikacji Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi sporządzonego w Brukseli 16 grudnia 1991 r., *Studia i Materiały* nr 36, IKiC HZ, Warszawa, listopad 1992.

Kleinszmidt-Jędraszek J., *Kurs walutowy jako instrument polityki proeksportowej i antyinflacyjnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 226, Szczecin 1998.

Kolodko G.W., *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993.

Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, (red.) J. Bossak, W. Bieńkowski, t. 1 i 2, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.

Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka, (red.) A. Zielińska-Głębocka, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.

Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1989.

Koszty i korzyści członkostwa Polski w Unii Europejskiej, (red.) J. Kotyński, IKiC HZ, Warszawa 2000.

Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, 1994, No. 2.

Lipowski A., Wziętek-Kubiak A., *Konkurencyjność produkcji przemysłowej w Polsce w okresie transformacji*, w: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, (red.) J. Bossak, W. Bieńkowski, t. II, Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.

Lubiński M., *Konkurencyjność gospodarki czy przedsiębiorstwa?*, Gospodarka Narodowa, 1995, nr 6.

Lubiński M., *Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposoby mierzenia*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*, *Studia nad konkurencyjnością*, Raporty, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, nr 35, Warszawa 1995.

Lubiński M., Michalski T., Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposoby mierzenia*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Raporty, *Studia nad konkurencyjnością*, nr 38, Warszawa 1995.

Mączyńska E., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Światowe i lokalne czynniki dynamizujące*, Ekonomista 1999, nr 1 – 2.

Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki, Rada Strategii Społeczno – Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 1997.

Misala J., *Mierniki konkurencyjności gospodarki: aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski*, maszynopis powielony, Warszawa 2002.

Misala J., Pluciński E.M., *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, SGH, Warszawa 2000.

Misala J., Ślusarczyk B., *Ocena międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej Polski w okresie transformacji w świetle wyników badań empirycznych*, w: *Handel zagraniczny – metody, problemy, tendencje*. Materiały VII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, (red.) K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1999.

Mroczek W., *Handel z krajami Unii Europejskiej*, w: *Polski handel zagraniczny w 1994 r.* Raport roczny, IKiC HZ, Warszawa 1995.

Mroczek W., *Sytuacja w polskim handlu zagranicznym*, w: *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2001 roku*, (red.) A. Marzec, J. Przystupa, IKiC HZ Warszawa 2002.

Ners K. J., *Popieranie eksportu*, Nowe Życie Gospodarcze, 2000, nr 12.

Ocena realizacji Umowy Przejściowej dotyczącej handlu i spraw związanych z handlem między Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą i Europejską Wspólnotą Węgla i Stali, (red.) E. Synowiec, KIE, Biblioteka Europejska, z. 12, Warszawa 1996.

Ocena sytuacji i propozycje działań dla polepszenia sytuacji w handlu zagranicznym Polski, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 9 lipca 1999.

Oziewicz E., *Konkurencyjność gospodarki w skali międzynarodowej – podstawa pozycji kraju czy bodziec do pozytywnego działania – na przykładzie dynamicznie rozwijających się krajów Azji Południowo – Wschodniej*, w: *Problemy handlu międzynarodowego*. Materiały IV Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, (red.) K. Budzowski, S. Wydymus, AE w Krakowie, Kraków 1996.

Cz. Pilarska, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę polską w okresie transformacji systemowej*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2002, maszynopis powielony.

Pintera M., *Promocja eksportu*, www.exporter.pl/forum/agenta_plus/1_promocja.html.

Pluciński E. M., *Der Außenhandel der Visegrad – Staaten während des Transformationsprozesses*, SGH, Warszawa 1997.

Pluciński E., *Integracja polskiej gospodarki z rynkiem Unii Europejskiej*, Gospodarka Narodowa, 1997, nr 3.

Płowiec U., *Liberalizacja wymiany z zagranicą i jej efekty w 1995 r.*, Kontrola Państwa, 1996, nr 5, NIK, Warszawa 1996.

Płowiec U., (2) *Rozwój eksportu a polityka kursowa*, w: *Stan i perspektywy polskiej gospodarki*, (red.) Z. Sadowski, z. 6, KeyText, Warszawa 1993.

Polański Z., *Polityka kursu walutowego w Polsce w latach 90. Stabilizacja, konkurencyjność i przepływy kapitałowe*, Ekonomista, 1999, nr 1 – 2.

Polska. Raport o stanie gospodarki w roku 1993, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1994.

Polska. Raport o stanie gospodarki w roku 1994, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1995.

Polska. Raport o stanie gospodarki w roku 1995, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1996.

Polska. Raport o stanie gospodarki w roku 1996, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1997.

Polska. Raport o stanie gospodarki 1998, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999.

Polska. Raport o stanie handlu zagranicznego w roku 1995, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1996.

Polska. Raport o stanie handlu zagranicznego w roku 1996, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1997.

Polski handel zagraniczny w 1992. Raport roczny, IKiC HZ, Warszawa 1993.

Polski handel zagraniczny w 1993. Raport roczny, IKiC HZ, Warszawa 1994.

Polski handel zagraniczny w 1995. Raport roczny, IKiC HZ, Warszawa 1996.

Polski handel zagraniczny w 1996. Raport roczny, IKiC HZ, Warszawa 1997.

Polski handel zagraniczny w 1997. Raport roczny, IKiC HZ, Warszawa 1998.

Polski handel zagraniczny w latach 1998 – 1999, IKiC HZ, Warszawa 1999.

Porter M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.

Quaisser W., Brandmeier M., *Strukturhandel im polnischen Industriesektor; binnen – und außenwirtschaftliche Einflussfaktoren*, Osteuropa Institut Working Paper, München 1998, No. 214.

Raport o stanie handlu zagranicznego w 1992 r., Ministerstwo Gospodarki i Przekształceń Własnościowych, Warszawa 1993

Raport o stanie handlu zagranicznego w 1993 r., Ministerstwo Gospodarki i Przekształceń Własnościowych, Warszawa 1994.

Raport o stanie handlu zagranicznego w 1994 r., Ministerstwo Gospodarki i Przekształceń Własnościowych, Warszawa 1995.

Raport o stanie handlu zagranicznego w 1995 r., Ministerstwo Gospodarki i Przekształceń Własnościowych, Warszawa 1996.

Raport o stanie handlu zagranicznego w 1996 r., Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1997.

Raport o stanie handlu zagranicznego w 1997 r., Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1998.

Raport o stanie handlu zagranicznego w 1998 r., Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999.

Rekordowa nadwyżka w handlu krajów strefy euro w I kwartale 2002 r., Rynek, 2002, nr 8.

Rezultaty stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGH, Katedra Integracji Europejskiej im. J. Monneta, Warszawa 1998.

Rocznik polskiej polityki zagranicznej 1993 – 1994, (red.) B. Wizimirska, Warszawa 1994.

Rocznik polskiej polityki zagranicznej 1998, (red.) B. Wizimirska, Warszawa 1998.

Rocznik polskiej polityki zagranicznej 2000, (red.) Wizimirska B., Warszawa 2000.

Rocznik Statystyczny GUS 2001.

Rozporządzenie Rady WE nr 3283/94 z dnia 22. 12. 1994 w sprawie ochrony przed importem dumpingowym z krajów nie będących członkami Wspólnoty Europejskiej.

Rynek, lata 1997 – 2002, różne numery.

Scott B.R., Lodge G.C., *US Competitiveness in the World Economy*, Harvard Business School Press, Boston 1985.

Sikorski A., *Pojęcie i rodzaje konkurencyjności i nadkonkurencyjności*, w: *Ekonomiczne i społeczne problemy ochrony środowiska*, Europejskie Stowarzyszenie Ekonomistów Środowiska i Zasobów Naturalnych, Biblioteka „Ekonomia i Środowisko”, z. 10, Kraków 1993.

Sotomska-Krzysztofik P., *Konkurencyjność gospodarki polskiej i sytuacja finansowa eksporterów w 1999 i 2000 r.*, Bank i Kredyt, grudzień 2000.

Stevenson C., Grayston J., *Postępowanie antydumpingowe w Unii Europejskiej. Prawo i praktyka. Przewodnik dla polskich eksporterów*, Warszawa 1997.

Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990 – 1998 i projekcja do roku 2010, (red.) A. Lipowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2000.

Sytuacja gospodarcza polski na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej wraz z elementami prognozy na 1996 rok, CUP, Departament Informacji i Prognoz, Warszawa 1995, www.kprm.gov.pl/mszdpi/polska95/pol2.html.

Umowy o wolnym handlu ze Wspólnotami Europejskimi oraz krajami EFTA i CEFTA i uzgodnienia Rundy Urugwajskiej. Skutki dla polskiego handlu zagranicznego, (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska, IKiC HZ, Warszawa 1995.

Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, IKiC HZ, Warszawa 1996.

Umiński S., *Handel zagraniczny przedsiębiorstw z udziałem kapitału obcego*, Gospodarka Narodowa, 1999, nr 10.

Uplawa S., *Transformacja a międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1996, nr 32.

Wdrażanie przez Polskę zobowiązań przyjętych w Układzie Europejskim, KIE, Biblioteka Europejska, z. 15, Warszawa 1998.

Wieczorek P., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – korzyści i zagrożenia dla gospodarki narodowej*, Zeszyty Naukowe, Wyższa Szkoła Zarządzania i Marketingu w Warszawie, Warszawa 1996, nr 6.

Wieczorek P., *Kapitał zagraniczny w Polsce*, Wiadomości Statystyczne, 1999, nr 9.

Wiliński W., *Inwestycje państw Unii Europejskiej w Polsce*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, SGH, z. 16.

The World Competitiveness Report 1994, IMD, Lausanne 1994.

The World Competitiveness Yearbook 1997, IMD, Lausanne 1997.

The World Investment Report 1999, UNCTAD, UN, New York - Geneva, 1999.

The World Investment Report 2001: Promoting Linkages, UNCTAD, UN, New York - Geneva, 2001.

Wspólnoty Europejskie, różne lata.

Wspólnoty Europejskie. Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi, (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, IKiC HZ, Warszawa 1993.

www.paiz.gov.pl

www.ukie.gov.pl

Wysokińska Z., *Dynamiczne współzależności wymiany handlowej krajów Europy Środkowej i Wschodniej, w świetle teorii integracji i wymiany międzynarodowej*, Łódź 1995.

Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Wysokińska Z., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, Ekonomista, 1996, nr 2.

Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999.

Wyżnikiewicz B., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu*, Przegląd Organizacji, 1997, nr 7 – 8.

Wziątek-Kubiak A., *Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność*, Ekonomista, 2001, nr 4.

Zagraniczna polityka gospodarcza i handel zagraniczny Polski 1999 – 2000, (red.) J. Kotyński, IKiC HZ, Warszawa 2000.

Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1996 – 1997, IKiC HZ, Warszawa 1997.

Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1997 – 1998, IKiC HZ, Warszawa 1998.

Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2001 – 2002. Raport roczny, (red.) J. Kotyński, IKiC HZ, Warszawa 2002.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 1997 r., (red.) B. Durka, NBP, Warszawa 1998.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 1998 r., (red.) B. Durka, NBP, Warszawa 1999.

Zielińska-Głębocka A., *Polityka przemysłowa Unii Europejskiej wobec sektorów wrażliwych*, Gospodarka Narodowa, 1999, nr 3.

Zimny Z., *Integracja a zagraniczne inwestycje bezpośrednie: doświadczenia Unii Europejskiej i wnioski dla Polski*, w: *Rezultaty stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, SGH, Warszawa 1998.

