

Polski handel z zagranicą w latach 1994–2006

Poland's International Trade (1994–2006)

Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziwska***

pierwsza wersja: 24 kwietnia 2008 r., ostateczna wersja: 28 sierpnia 2008 r., akceptacja: 30 września 2008 r.

Streszczenie

W poniższym artykule analizujemy zmiany w polskim handlu z zagranicą w latach 1994–2006. Przedstawiamy zmiany, które nastąpiły zarówno w wolumenie polskiego handlu, jak i w jego strukturze rzeczowej oraz geograficznej. Szczególnie dużo miejsca poświęcamy analizie polskiego handlu ze Wspólnotą Europejską (WE), gdyż jest to najważniejszy partner handlowy Polski. Analizę wymiany towarowej poprzedzamy krótkim opisem polskiej wymiany towarowej z zagranicą przed analizowanym okresem oraz omówieniem przebiegu liberalizacji polskiego handlu z zagranicą w ramach transformacji systemowej. Ze względu na odmienny kierunek i wielkość zmian osobno analizujemy polski eksport i import. Po analizie zmian polskiego eksportu i importu w latach 1994–2006 przedstawiamy ewolucję bilansu handlowego w tym okresie.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, eksport, import, saldo bilansu handlowego

Abstract

In this paper we analyze changes in Polish international trade in 1994 – 2006. We demonstrate changes in the volume of Polish trade as well as in its real and geographic structure. We focus in particular on the analysis of Poland's trade with the European Community – Poland's most important trade partner. Before we embark on the analysis of trade in commodities we include a short description of Polish international trade prior to the period under review, and present the process of trade liberalisation in Poland during transition. Since Polish exports and imports changed in different directions and with different intensities, we analyse both of them separately. Thereafter we discuss the evolution of Poland's trade balance in the period 1994–2006.

Keywords: international trade, exports, imports, balance of trade

JEL: F13, F14

* Szkoła Główna Handlowa, Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych; e-mail: eczarny@onet.pl

** Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Międzynarodowego; e-mail: k.sledziwska@gmail.com

1. Wstęp

Poniżej analizujemy zmiany w polskim handlu z zagranicą¹ w latach 1994–2006². Przedstawiamy zmiany, które nastąpiły zarówno w wolumenie polskiego handlu, jak i w jego strukturze rzeczowej oraz geograficznej. Szczególnie dużo miejsca poświęcamy analizie polskiego handlu ze Wspólnotą Europejską (WE)³, gdyż jest to najważniejszy partner handlowy Polski. Analizę wymiany towarowej poprzedzamy krótkim opisem polskiej wymiany towarowej z zagranicą przed analizowanym okresem oraz omówieniem przebiegu liberalizacji polskiego handlu z zagranicą w ramach transformacji systemowej. Po analizie zmian polskiego eksportu i importu w latach 1994–2006 przedstawiamy ewolucję bilansu handlowego w tym okresie.

2. Handel zagraniczny Polski w okresie transformacji systemowej

Do grudnia 1988 r. działalnością gospodarczą, a więc i wymianą towarową z zagranicą sterowano w Polsce za pomocą nakazów. Struktura handlu zagranicznego wynikała wówczas z planu działania całej gospodarki narodowej. Obowiązywał państwowy monopol handlu zagranicznego. Eksportem i importem zajmowały się firmy państwowe (centrale handlu zagranicznego), które realizowały umowy międzynarodowe oraz cele narzucone przez centralnego planistę. Ich zyski podlegały re-dystrybucji za pośrednictwem budżetu. Cudzoziemcom nie wolno było prowadzić w Polsce działalności gospodarczej, a krajowe przedsiębiorstwa nie mogły przetranszować produkcji za granicę.

Przedmiotem regulacji były również ceny. Nie odzwierciedlały one relacji popytu i podaży, lecz stanowiły przelicznik, ułatwiający dokonywanie transakcji oraz

agregowanie dóbr. Kurs walutowy ustalano arbitralnie i on także nie wpływał na ceny wewnętrzne. Pieniądz krajowy nie był wymienialny, zaś waluty zagraniczne, których stale brakowało, rozdzielano za pomocą metod administracyjnych. We wszystkich sektorach poza rolnictwem dominowała własność państwa. Względnie przestarzały i niedostateczny duży zasób kapitału był główną przyczyną małej efektywności produkcji, widocznej zwłaszcza w konfrontacji z produktami zagranicznymi. Międzynarodową konkurencyjność wielu dóbr eksportowych zapewniało zaniżanie ich cen.

Symbolem przemian gospodarczych dokonanych w Polsce w ostatniej dekadzie XX w. był Plan Balcerowicza (nazywany od nazwiska ówczesnego wicepremiera odpowiedzialnego za gospodarkę). W ramach Planu ustabilizowano gospodarkę, tłumiąc inflację oraz równoważąc popyt i podaż. Dokonano również przejścia „od planu do rynku”, tworząc podstawy działania instytucji i zasad rynkowych. Jednym z głównych przejawów tworzenia w Polsce gospodarki rynkowej była intensyfikacja wymiany towarowej z zagranicą oraz napływu kapitału zagranicznego. Otwarcie gospodarki pozwalało bowiem przyspieszyć tworzenie rynków oraz czerpać korzyści ze współpracy z zagranicą.

Otwarcie gospodarki oznaczało likwidację państwowego monopolu handlu zagranicznego (wraz z ustanowieniem w grudniu 1988 r. swobody działalności gospodarczej), zniesienie reglamentacji dewiz i liberalizację zasad napływu obcego kapitału. Zliberalizowano i zdecentralizowano wymianę towarową z zagranicą. W 1990 r. drastycznie ograniczono zakres koncesjonowania eksportu i importu (pozwoleń wymagał np. import materiałów łatwopalnych i izotopów promieniotwórczych oraz obrót sprzętem wojskowym). Zniesiono lub obniżono subwencje i ulgi podatkowe dla eksporterów. Udział sektora prywatnego w polskim handlu zagranicznym zwiększył się z 13,8% w eksporcie i 43,3% w imporcie w 1991 r. do 88% w eksporcie oraz 92% w imporcie w 2002 r. (zob. Czarny, Czarny 1992, s. 45; Chilimoniuk, Czarny 2004, s. 4).

Otwierając gospodarkę, nie zrezygnowano jednak z ochrony polskich producentów przed konkurencją zagraniczną za pomocą instrumentów protekcji. W sierpniu 1991 r. wprowadzono cła. Jednolita stawka była równa 15%, jednak aż 40% wynosiło cło na import artykułów żywnościowych, których odpowiedniki wytwarzano w Polsce (np. masło, cukier). Równocześnie import surowców podlegał stawce 5% (zob. Chilimoniuk, Czarny 2004, s. 12), co oznaczało większą niż nominalna ochronę produkcji wyrobów finalnych zgodnie z ideą efektywnej stopy protekcji (szerzej zob. np. Budnikowski 2003, s. 178–185).

Otworzeniu i urynkowieniu gospodarki towarzyszyły zmiany w polskim handlu z zagranicą. Wraz z upadkiem realnego socjalizmu przestała istnieć Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG), organizacja łącząca pla-

¹ Pisząc o zmianach w handlu, które zaszły w latach 1994–2006, odwołujemy się niekiedy do zdarzeń z okresu istnienia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG). Jeśli opisywany proces rozpoczął się w okresie istnienia EWG i trwa do dziś lub zakończył się już po powstaniu WE, posługujemy się określeniem EWG/WE.

² Analizujemy handel prowadzony przez Polskę w latach 1994–2006 głównie dlatego, że dopiero od 1994 r. Comtrade (z którego danych korzystamy) publikuje odpowiednie informacje. Rozpoczęcie analizy od 1994 r. ma także uzasadnienie merytoryczne. Wtedy została bowiem zakończona wstępna faza transformacji systemowej polskiej gospodarki. Co więcej, od czerwca 1993 r. Polska ubiegała się o członkostwo w UE, a w lutym 1994 r. weszła w życie umowa o jej stowarzyszeniu z Unią Europejską. W dodatku, choć Polska już od marca 1992 r. liberalizowała handel, to największe obniżki cel nastąpiły dopiero po 1994 r. Ponieważ nowsze dane nie są dostępne, analizujemy polski handel produktami o różnym poziomie zaawansowania technologicznego do 2004 r.

³ W 1952 r. podpisano traktat powołujący do życia pierwszą wspólnotę, czyli Europejską Wspólnotę Węgla i Stali (EWWiS). W 1957 r. podpisano dwa kolejne traktaty: o Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej (EWG) i o Euratomie. Dziesięć lat później, w 1967 r., podpisano traktat fuzyjny i zaczęto używać nazwy Wspólnoty Europejskiej. Po powstaniu jednolitego rynku w 1992 r. wszystko, co jest związane z gospodarką i wspólną polityką gospodarczą, zaczęto określać mianem Wspólnoty Europejskiej. W 1993 r. powstała Unia Europejska, będąca „parasolem nad trzema filarami”.

nowanie krajowe z międzynarodową koordynacją działań krajów Bloku Wschodniego. Handel ze Związkiem Radzieckim i innymi krajami realnego socjalizmu zastępowała coraz intensywniejsza wymiana z Europą Zachodnią, wspierana i przyspieszana dzięki umowom zawierany przez Polskę z krajami EWG, a później WE.

Jeszcze w 1988 r. EWG podpisała z RWPG (której członkiem była Polska) Wspólną Deklarację umożliwiającą zawieranie przez państwa członkowskie obu ugrupowań dwustronnych umów o współpracy gospodarczej. We wrześniu 1989 r. Polska podpisała z EWG umowę o handlu oraz współpracy handlowej i gospodarczej, co zakończyło trwający od 1975 r. okres bezumownych stosunków handlowych (zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 373).

Zmiany polityczne i gospodarcze, które zapoczątkowały proces transformacji systemowej, spowodowały, że już jesienią 1989 r. EWG zawiesiła ograniczenia ilościowe na import z Polski i uruchomiła program bezwrotnej pomocy wspierającej proces reform PHARE (od ang. *Poland and Hungary: Assistance for Restructuring their Economies*). Polska została też objęta systemem preferencji w ramach *General System of Preference*⁴ i korzystała z nich od 1 stycznia 1990 r. do 1 marca 1992 r.

W dniu 16 grudnia 1991 r., na podstawie artykułu 238 Traktatu o Wspólnotach Europejskich, Polska podpisała z EWG umowę o stowarzyszeniu, czyli Układ Europejski⁵. Jego postanowienia weszły w życie 1 lutego 1994 r., jednak część handlowa, czyli Umowa Przejściowa (*Interim Agreement*), obowiązywała już od 1 marca 1992 r. W ramach Umowy Przejściowej Polska i kraje Unii Europejskiej miały w ciągu 10 lat utworzyć strefę wolnego handlu artykułami przemysłowymi, znosząc zarówno cła, jak i ograniczenia pozataryfowe. W handlu artykułami przemysłowymi wprowadzono zasadę asymetrii, zgodnie z którą słabszy partner mógł otwierać swój rynek później niż partner silniejszy. Wprowadzono też zasadę *standstill*, zgodnie z którą nie wolno było pogarszać już uzgodnionych warunków handlu⁶. Preferencje handlowe, czyli m.in. obniżone stawki celne i zwiększone kontyngenty ilościowe, ułatwiały eksport polskich wyrobów przemysłowych na rynek Wspólnoty.

⁴ *General System of Preference* (GSP, System Powszechnych Preferencji Celnych) ustanowiony w 1970 r. przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) jest zestawem jednostronnych preferencji przyznawanych przez państwa wysoko rozwinięte państwom słabiej rozwiniętym. Obejmuje głównie redukcję cel na wyroby przemysłowe z krajów słabo rozwiniętych importowane do krajów wysoko rozwiniętych (ma na celu rozwój przetwórstwa w krajach zacofanych gospodarczo i poprawę jego konkurencyjności międzynarodowej). EWG wprowadziła GSP 1.07.1971 r.

⁵ Układ Europejski reguluje szerokie spektrum wzajemnych stosunków jego sygnatariuszy. Ze względu na tematykę tego opracowania koncentrujemy uwagę wyłącznie na kwestiach dotyczących swobody przepływu towarów.

⁶ Obowiązywanie zasady *standstill* nie oznacza, że w żadnych okolicznościach nie wolno przywrócić ograniczeń wymiany. Bariery w handlu można wprowadzać zgodnie z odpowiednimi klauzulami ochronnymi. Ta zasada nie obowiązuje ponadto w handlu artykułami rolnymi objętymi polityką rolną Polski i EWG (szerzej zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 376 i nast.).

W dniu wejścia w życie Umowy Przejściowej Wspólnota zniosła cła na import polskich wyrobów przemysłowych, stanowiący prawie 46% ogólnej wartości polskiego eksportu tych wyrobów do EWG (zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 381). Wtedy zniesiono też ograniczenia ilościowe we wzajemnym handlu większością artykułów przemysłowych. Względnie długo Wspólnota Europejska utrzymywała ograniczenia swobody wymiany w tzw. dziedzinach wrażliwych, czyli głównie sektorach praco- albo surowcowchłonnych (żelazo i stal, wyroby przemysłów: chemicznego, obuwniczego, tekstylnego oraz spożywczego). Eksport z tych branż stanowił znaczną część (43%) polskiego eksportu do WE (zob. Rollo, Smith 1993 oraz Gabrisch 2000, s. 214–215). Najdłużej utrzymano cła na (istotne dla polskiego eksportu) tekstylia i odzież, jednak także one zostały zniesione na początku 1997 r. Kontyngenty importowe na te produkty przestały obowiązywać z początkiem 1998 r.

Szczególnie ograniczony był zakres liberalizacji handlu artykułami rolnymi. Układ Europejski w ogóle nie przewidywał objęcia tych produktów strefą wolnego handlu ani nawet zasadą *standstill*. Tylko w przypadku sześciu grup towarowych polski eksport artykułów rolnych i spożywczych do WE został zliberalizowany. W przypadku dalszych produktów obniżono cła, jednak ich redukcja dotyczyła zazwyczaj ściśle określonych ilości towarów, czyli tzw. kontyngentów taryfowych. Eksport przewyższający kontyngent obciążany był pełnymi stawkami celnymi (obowiązującymi dostawców niekorzystających z preferencji). W sumie zaledwie 27% eksportu rolnego z Polski do UE uzyskało obniżki cel i nie podlegało ograniczeniom ilościowym. Kolejnym utrudnieniem w polskim eksporcie artykułów rolnych do EWG/WE (zwłaszcza na początku procesu liberalizacji) były procedury dotyczące wykorzystania preferencji. Skomplikowany system licencjonowania zniechęcał unijnych importerów do ubiegania się o przywileje i czynił polski eksport mniej atrakcyjnym (szerzej zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 392).

Warunki polskiego eksportu rolnego do WE jeszcze bardziej się pogorszyły, kiedy zaczęto realizować postanowienia Rundy Urugwajskiej GATT. Erozji uległy wówczas przywileje przyznane Polsce, gdyż Wspólnota obniżyła stawki cel w ramach klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU), będącej podstawą kontaktów z dostawcami spoza ugrupowania (zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 387). Konsekwencją był umiarkowany wzrost polskiego eksportu. Problem niedostatecznego dostępu polskich towarów do rynku WE stał się na tyle dotkliwy, że w styczniu 1999 r. podjęto rozmowy o dalszej liberalizacji handlu żywnością między Polską a WE.

W sumie już w 1992 r. EWG zniosła cła w odniesieniu prawie do 40% wartości ówczesnego polskiego eksportu do Wspólnoty. W następnych latach zakres li-

beralizacji zwiększano. W 1993 r. stanowił on 41,6% wartości eksportu (licząc w cenach z 1992 r.), w 1994 r. – 42,2%, 1995 r. – 62%, 1996 r. – 65,6%, a w 1997 r. swoboda handlu dotyczyła aż 81,4% polskiego eksportu⁷ (zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 388).

Szersze otwarcie rynku EWG/WE na towary z Polski niż rynku polskiego na towary z państw członkowskich miało przeciwdziałać powstawaniu deficytu polskiego bilansu handlowego. Jednak eksport do WE rósł w niezadowalającym tempie. Powodem była dość ograniczona liberalizacja polskiego eksportu. Dodatkowo przyczyniło się do tego pogorszenie koniunktury gospodarczej w krajach Wspólnoty, zwłaszcza w początkowym okresie liberalizacji handlu Polski. W latach 1990–1995 tempo wzrostu gospodarczego EWG było ponad dwa razy wolniejsze niż w drugiej połowie lat 80. i znacznie wolniejsze niż ówczesne tempo wzrostu światowego PKB⁸. Co więcej, polskie wyroby napotykały konkurencję ze strony produktów eksportowanych przez kraje Europy Środkowej i Wschodniej, również korzystające z przywilejów, a po zakończeniu Rundy Urugwajskiej GATT także z innych krajów. W dodatku, zwłaszcza w początkowym okresie obowiązywania Układu Europejskiego polskie produkty nie odpowiadały wymaganiom wspólnotowych nabywców ani pod względem struktury, ani pod względem jakości. Równocześnie polscy producenci często w ogóle nie wiedzieli o przyznanych im preferencjach i nie wykorzystywali kontyngentów. Polski eksport ograniczały ponadto (zwłaszcza przed 1997 r.) stosowane przez WE zasady określania pochodzenia towarów⁹. Także brak pełnej mobilności przepływu czynników produkcji ograniczał możliwości rozwoju handlu niektórymi towarami, zwłaszcza przetworzonymi, w przypadku których konieczna jest obsługa techniczna w kraju sprzedaży. W konsekwencji przed wejściem do UE Polska stale notowała deficyty w wymianie z WE (zob. tabela 12).

Skutkiem obowiązywania Umowy Przejściowej było też otwieranie polskiego rynku na towary z WE. Z dniem wejścia w życie Umowy Polska zniosła cła na prawie 29% wartości importu z WE. Uwolniono wówczas handel 1365 wyrobami, w tym głównie surowcami i sprzętem inwestycyjnym. Było to zgodne z potrzebami rozwijającej się i modernizującej gospodarki polskiej. Utrzy-

mano natomiast ograniczenia w imporcie samochodów i ich części, niektórych olejów, gazów naftowych oraz węgla i koksu. W ograniczonym stopniu Polska otworzyła rynek na import artykułów rolnych i spożywczych ze Wspólnoty. W dniu wejścia w życie Umowy Przejściowej jednorazowo obniżono o 10 punktów procentowych (pkt proc.) cła na 246 artykułów rolnych (w 1992 r. obniżka dotyczyła 24,8% importu rolnego z EWG do Polski – szerzej zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 381–386). Po tej jednorazowej liberalizacji Polska długo nie wprowadzała dalszych ułatwień. Dopiero 1 stycznia 1995 r. rozpoczęła kolejny etap uwalniania handlu towarami przemysłowymi. Trwał on 5 lat i nie obejmował handlu samochodami, których import nadal był objęty kontyngentami¹⁰. W następstwie ówczesnej fazy liberalizacji handlu nastąpił znaczny wzrost importu towarów unijnych na polski rynek (zob. tabela 8), co dodatkowo przyspieszyło modernizację polskiej gospodarki. Jeszcze później polski rynek otwarto na import artykułów rolnych i spożywczych ze Wspólnoty. Na początku 1997 r. zniesiono zakaz importu alkoholu etylowego i wódki niearomatyzowanej oraz zrezygnowano z limitowania i licencjonowania importu innych alkoholi. Ograniczenia w imporcie wyrobów przemysłu spożywczego zniesiono 1 stycznia 1999 r.

Na polski handel z zagranicą wpływały nie tylko umowy o liberalizacji wymiany z EWG/WE, lecz także inne porozumienia międzynarodowe. W lutym 1991 r. na mocy Środkowoeuropejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (CEFTA, od ang. *Central European Free Trade Agreement*) Polska, Czechosłowacja i Węgry utworzyły strefę wolnego handlu (porozumienie podpisano w Wyszehradzie, stąd potoczna nazwa ugrupowania Grupa Wyszehradzka). Członkowie CEFTA zobowiązali się do stopniowego liberalizowania handlu, w tym zwłaszcza handlu artykułami rolno-spożywczymi. Jednak deficyt w polskim handlu produktami rolnymi z pozostałymi członkami CEFTA, w szczególności z Węgrami, zniechęcił Polskę do kontynuowania wysiłków liberalizacyjnych i w 1997 r. zablokowała ona prace w tej dziedzinie, uzależniając zgodę na ich ponowne podjęcie od ujednolicenia w ramach CEFTA zasad wspierania rodzimego rolnictwa i podstaw polityki celnej. Równocześnie Polska przywróciła wcześniejsze zasady ochrony swego rynku, stopniowo likwidując preferencje celne (szerzej zob. Siekierski 2002, s. 275). Dlatego też przedmiotem handlu uwolnionego w ramach CEFTA pozostały wyroby przemysłowe.

Polska zawarła również inne umowy o dyskryminacyjnej liberalizacji handlu prowadzące do utworzenia

⁷ Zniesienie barier handlowych nie oznaczało, że polskie przedsiębiorstwa uzyskały taki sam dostęp do rynku EWG/WE jak firmy z krajów członkowskich. Pozostały bowiem zarówno bariery fizyczne (np. kontrole graniczne), jak i techniczne (np. standardy i normy) oraz fiskalne (różnice w wysokości stawek podatkowych i zasad ich naliczania).

⁸ Zob. np. stats.unctad.org/handbook

⁹ Chodziło o objęcie preferencjami wyłącznie tych produktów, których większa część była wytwarzana w danym kraju. Podstawą wykluczenia z grona uprzywilejowanych była zatem względnie duża zawartość komponentów zagranicznych (co w modernizującej się gospodarce polskiej było dosyć częste). Dopiero w połowie 1997 r. Polskę objęto zmodyfikowanym podejściem do reguł pochodzenia towarów. Oznaczało to, że w produkcie finalnym eksportowanym przez Polskę do WE dozwolony był nawet znaczny udział półproduktów importowanych z terytorium UE, EFTA lub państw stowarzyszonych z UE z Europy Środkowej i Wschodniej (zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 381).

¹⁰ Ze względu na zawarte przez Polskę umowy z inwestorami zagranicznymi z tej branży oraz będącą ich skutkiem specjalizację Polski w produkcji samochodów i ich części zamiennych termin liberalizacji handlu w tej dziedzinie ustalono na początek 2002 r. i dlatego strefa wolnego handlu wyrobami przemysłowymi powstała dopiero na początku 2002 r.

stref wolnego handlu. Jej partnerami były: EFTA (od ang. *European Free Trade Agreement*; umowa weszła w życie w listopadzie 1993 r.), Izrael (marzec 1998), Wyspy Owcze (czerwiec 1999), Kraje Bałtyckie (1999) oraz Turcja (maj 2000).

Na pozycję Polski w handlu z zagranicą wpłynęły również zobowiązania nałożone przez Światową Organizację Handlu (WTO), do której Polska należy od 1995 r. Obowiązują ją więc postanowienia Rundy Urugwajskiej, co zaowocowało dokonaniem przed 1999 r. redukcji celi na import artykułów przemysłowych średnio o 38%, rolnych zaś o 36% (zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 376).

W rezultacie wielostronnych umów o liberalizacji handlu, poziom celi stosowanych przez Polskę znacznie się zmniejszył. Od początku 1999 r. aż dwie trzecie polskiego importu było wolne od opłat celnych. W 1999 r. średnie cło obciążające import artykułów przemysłowych wynosiło zaledwie 2,2%. Wtedy też zrezygnowano z nakładania celi na wyroby przemysłowe z WE oraz CEFTA. Wyjątkiem były samochody, których import nadal był objęty kontyngentami. Na mocy tzw. klauzul ochronnych utrzymano też cła na import stali, niektórych rodzajów benzyny i olejów oraz artykułów rolnych. Na początku XXI w. średnia ważona stawka celna w Polsce wynosiła 2%, podczas gdy stawka stosowana we Wspólnocie była równa 1,38% (zob. Chilimoniuk, Czarny 2004, s. 19).

W dniu 8 kwietnia 1994 r. Polska złożyła wniosek o członkostwo w UE, 31 marca 1998 r. rozpoczęła negocjacje w tej sprawie, a 1 maja 2004 r. przystąpiła do ugrupowania. Po akcesji Polska przyjęła Wspólną Taryfę Celną jako podstawę handlu z krajami spoza ugrupowania¹¹. Cła przewidywane przez Wspólną Taryfę są niższe niż te, które obowiązywały w Polsce przed akcesją. Polska uczestniczy też we wspólnej polityce handlowej. W jej ramach przyjęła umowy handlowe EWG, w tym te, które tworzą strefy wolnego handlu z: Albanią (2006), Algierią (2005), Chile (2005), Chorwacją (2002), Egiptem (2004), Wyspami Owczymi (1997), Republiką Macedonii (FYROM, 2001), Islandią (1973), Izraelem (2000), Jordanią (2002), Libią (2003), Meksykiem (2000), Marokiem (2000), Norwegią (1973), OTC (czyli terytoriami specjalnymi państw członkowskich, 1971), ECOWAS (Wspólnotą Gospodarczą Krajów Afryki Zachodniej, 1993), Autonomią Palestyńską (1997), Południową Afryką (2000), Szwajcarią i Liechtensteinem (1973), Syrią (1977), Tunezją (1998) oraz umowy o unii celnej z: Turcją, wyłącznie w odniesieniu do artykułów przemysłowych (1996) i Andorą (1991). Oznacza to względnie duży zakres liberalizacji handlu z państwami trzecimi. Polska weszła ponadto do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG),

czyli wspólnego rynku utworzonego przez kraje EFTA (z wyłączeniem Szwajcarii) i WE.

Po przystąpieniu do UE Polska nie tylko należy do unii celnej, lecz również współtworzy wspólny (jednolity) rynek¹². Obecność na nim istotnie wpływa na rozmiary polskiego handlu. W wymianie towarowej wewnątrz WE nie stosuje się bowiem barier pozataryfowych. Nie ma barier fizycznych (zwłaszcza kontroli granicznych), technicznych (obowiązują jednolite normy jakościowe i standardy techniczne w zakresie bezpieczeństwa, sanitarnym i ochrony środowiska oraz zasada wzajemnego uznania narodowych standardów, certyfikatów i norm) oraz fiskalnych (harmonizuje się podatki pośrednie).

Skutkiem liberalizacji i decentralizacji polskiego handlu z zagranicą, zawarcia umów o udziale w strefach wolnego handlu, przystąpienia do WTO, obecności polskich firm na jednolitym rynku oraz postępów w globalizacji gospodarki światowej były zmiany charakteru wymiany towarowej Polski. Zmieniły się zarówno kierunki handlu, jak i jego wielkość oraz struktura rzeczowa. Poniżej analizujemy te zmiany oraz ich wpływ na polski bilans płatniczy¹³.

3. Zmiany w polskim handlu z zagranicą w latach 1994–2006

W latach 1994–2006 widoczny był intensywny wzrost polskiego handlu z zagranicą (zob. tabele 1, 4 i 8). Nastąpił wówczas wzrost eksportu o ponad 92 mld USD, importu zaś o 104 mld USD. Największe znaczenie w polskim handlu miały kraje Piętnastki (UE-15), jednak to nie one były rekordzistami pod względem szybkości wzrostu obrotów. Stopa wzrostu eksportu była bowiem w ich przypadku równa 493% (eksport wzrósł prawie o 58 mld USD). Jednak jeszcze szybciej rósł handel Polski z krajami, które w 2004 r. przystąpiły do Unii Europejskiej (UE-10)¹⁴. Pod względem wartości wzrost ten był jednak znacznie mniejszy (niecałe 14 mld USD), jednak tak eksport, jak i import do UE-10 rosły dwukrotnie szybciej niż handel Polski z całym światem. W badanym okresie tempo wzrostu eksportu do UE-10 wyniosło aż

¹¹ Wspólna taryfa celna stanowi element wspólnej polityki handlowej. W taryfie tej określono wysokość wspólnych celi i ujednolicono zasady zawierania układów celnych i handlowych oraz liberalizacji dostępu do rynku WE, narzędzia ochrony rynku Wspólnoty, a także instrumenty polityki proeksportowej (zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 85).

¹² Program utworzenia jednolitego rynku Komisja Europejska przedstawiła w 1985 r. w tzw. Białej Księdze. Program realizowano równocześnie z reformowaniem traktatów założycielskich Wspólnot i tworzeniem Jednolitego Aktu Europejskiego (Single European Act), który wszedł w życie 1 lipca 1987 r. (zob. Kawecka-Wyrzykowska, Synowiec 1997, s. 11).

¹³ We wszystkich przypadkach analizujemy wartości eksportu i importu w cenach bieżących, gdyż główne światowe bazy danych nie podają odpowiednich informacji, empiryci zaś nie są zgodni co do tego, jakich deflatorów należy używać. Uważamy ponadto, że analiza handlu w cenach stałych nie dałaby istotnie odmiennych wyników od tych, które osiągamy w badaniu wymiany obliczanej w cenach bieżących, gdyż w badanym okresie stopa inflacji była w Polsce względnie niska.

¹⁴ Pisząc o krajach, które w 2004 r. przystąpiły do Unii Europejskiej, posługujemy się standardowym określeniem UE-10. Ponieważ jednak jednym z państw tworzących UE-10 jest Polska, zawsze kiedy analizujemy handel Polski z UE-10, chodzi o jej wymianę z pozostałą dziesiątką nowych państw członkowskich.

Tabela 1. *Stopy zmian w handlu Polski w latach 1994–2006* (w %)*

	UE-15	UE-10	Reszta świata (Świat – UE-25)	Świat
Eksport	493	1271	472	537
Import	399	939	593	486

* Stopa zmian eksportu (importu) obliczana jest jako wartość eksportu (importu) w 2006 r. pomniejszona o wartość eksportu (importu) z 1994 r. i podzielona przez wartość eksportu (importu) w 1994 r., a następnie pomnożona przez 100%.

Oznaczenia kolumn:

UE-15 – 15 krajów, które od 1995 r. tworzą Unię Europejską.

UE-10 – 10 krajów, które 1.05.2004 r. weszły do Unii Europejskiej (w tym opracowaniu badamy handel Polski z dziewięcioma nowymi państwami członkowskimi, jednak określamy je zgodnie z powszechną praktyką jako UE-10).

Reszta Świata (Świat – UE-25) – partnerzy handlowi Polski spoza Unii Europejskiej złożonej z 25 państw członkowskich (UE-15 + UE-10, przy czym ponownie jako UE-10 traktujemy dziewięć państw, które wraz z Polską weszły do UE).

Świat – wszyscy partnerzy handlowi Polski.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

1271%, podczas gdy cały polski eksport wzrósł o 537%. Jest to widomy dowód powodzenia liberalizacji wymiany towarowej w ramach CEFTA.

Przyrosty eksportu nie były równomierne w całym badanym okresie. Różnice w dynamice zmian w polskim eksporcie przed akcesją do UE i po niej są szczególnie widoczne, kiedy oblicza się stopy wzrostu w podokresach wyodrębnionych w zależności od postępów integracji z UE-15. Wyróżniono trzy podokresy:

- 1) 1994–1998 – liberalizacja zasadniczej części handlu Polski z UE,
- 2) 1999–2003 – wprowadzenie pełnej liberalizacji handlu i przeprowadzenie przedakcesyjnych dostosowań polskiej gospodarki,
- 3) 2004–2006 – członkostwo Polski w UE.

W przypadku każdego podokresu obliczamy średnią roczną stopę wzrostu handlu (tabela 2). Nie obliczamy stóp wzrostu handlu w całych podokresach, ponieważ ostatni z nich różni się długością od dwóch pozostałych. Średnie roczne stopy wzrostu wymiany pozwalają zapewnić porównywalność wyników.

Z analizy danych zawartych w tabeli 2 wynika, że w początkowej fazie liberalizacji (1994–1998) nastąpił znaczny wzrost eksportu do UE (roczna stopa wzrostu wynosiła wówczas 14% i była taka sama, jak stopa wzrostu całego polskiego eksportu). Jednak dopiero pełna liberalizacja i akcesja przyniosły rekordowe wzrosty (w latach 2004–2006 średnio 24% rocznie). We wszystkich częściach badanego okresu eksport do UE-10 росł szybciej niż do UE-15. Podobnie jak w przypadku UE-15

Tabela 2. *Stopy wzrostu polskiego eksportu w latach 1994–2006 oraz średnie roczne w poszczególnych podokresach (w %)*

Okres	UE-15	UE-10	Reszta świata (Świat – UE-25)	Świat
1994–2006	17	25	17	17
1994–1998	14	27	10	14
1999–2003	14	18	13	14
2004–2006	24	34	33	27

Oznaczenia kolumn jak w tabeli 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

Tabela 3. *Średnie stopy wzrostu polskiego importu w latach 1994–2006 oraz średnie roczne w poszczególnych podokresach (w %)*

Okres	UE-15	UE-10	Reszta świata (Świat – UE-25)	Świat
2006–1994	15	23	18	16
1994–1998	23	33	18	22
1999–2003	6	12	11	8
2004–2006	19	27	29	23

Oznaczenia kolumn jak w tabeli 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

rekordowy był okres 2004–2006 ze średnią roczną stopą wzrostu równą 34%. Uwagę zwraca dynamiczny wzrost polskiego eksportu do krajów nienależących do UE po akcesji w 2004 r. (jego średnie roczne tempo było o 9 pkt proc. szybsze niż w przypadku eksportu do UE-15, o 6 pkt proc. wyższe niż w całym eksporcie i 2,5 razy szybsze niż w handlu z tą grupą państw w latach 1999–2003). Ten stan potwierdza tezę o rosnącej konkurencyjności polskich towarów spowodowanej m.in. modernizacją polskiej gospodarki oraz dostosowaniem produktów do unijnych standardów i wymagań jakościowych przy względnie niskich cenach.

W latach 1994–2006 stopa wzrostu importu do UE-15 była równa 399% (UE-10: 939%), co oznacza wzrost prawie o 55 mld USD (szerzej zob. tabela 8). Wolniejszy wzrost importu z krajów Piętnastki niż eksportu do nich wynikał m.in. z jego dynamicznego wzrostu na początku transformacji systemowej gospodarki polskiej (zob. Chłimoniuk, Czarny 2004, s. 5 i nast.).

W badanym okresie średni roczny wzrost importu w każdej grupie partnerów handlowych i – w konsekwencji – na całym świecie był mniejszy niż wzrost eksportu (por. tabele 2 i 3). Tym razem jednak największe tempo wzrostu w odniesieniu do importu z UE-15 (23%) oraz z UE-10 (33%) zaobserwowano w pierwszym z badanych okresów (1994–1998). Główną przyczyną była intensyfikacja importu inwestycyjnego niezbędnego do rozbudowy gospodarki polskiej oraz zacieśnianie więzów w ramach CEFTA. Średnia roczna stopa wzrostu importu po liberalizacji handlu pomiędzy Polską a krajami UE-15 (czyli od 1999 r.) była niższa w przypadku państw UE-15 (6% w latach 1999–2003 i 19% w latach 2004–2006) niż w przypadku UE-10, jak też państw trzecich (a także niższa niż w całym polskim imporcie). Podobna tendencja utrzymała się po wejściu Polski do UE, jednak tym razem zanotowano większe różnice. Import z krajów UE-15 rósł wówczas średnio o 19% rocznie, z UE-10 o 27%, a z krajów trzecich o 29% (czyli aż o 10 pkt proc. szybciej niż z krajami UE-15). W okresie poakcesyjnym nie wystąpił więc efekt przesunięcia handlu w wyniku utworzenia unii celnej Polski z UE. Wbrew teorii unii celnej (zob. np. Czarczyńska, Śledzińska 2007, s. 27–74) handel z krajami spoza obszaru zintegrowanego rósł szybciej niż wymiana wewnątrz ugrupowania. Proces ten był wynikiem zmian w polityce handlowej Polski, która przyjęła zasady WPH (Wspólnej Polityki Handlowej), w tym również zasady określania zewnętrznych cel UE. Oznaczało to, że Polska *de facto* zliberalizowała swój handel nie tylko z UE, lecz także z resztą świata (przed akcesją Polska miała wyższe cła niż UE-15 na import z państw spoza UE). Po wprowadzeniu stawek unijnych nastąpił wzrost importu z państw trzecich. Równocześnie wspomniane wcześniej dostosowania do norm unijnych poprawiły międzynarodową pozycję konkurencyjną polskich wyrobów. Rozwojowi handlu sprzyjały też postępy procesu

globalizacji oraz dobra koniunktura gospodarcza w Polsce. Z kolei skutki liberalizacji wymiany z UE-15 były widoczne jeszcze przed akcesją.

Polski eksport i import notowały w badanym okresie zmienną dynamikę wzrostu. Charakteryzowały się odmiennymi rocznymi zmianami wielkości oraz struktury. Dlatego badamy je osobno, a następnie pokazujemy skutki różnic w ich wielkościach, analizując polski bilans handlowy.

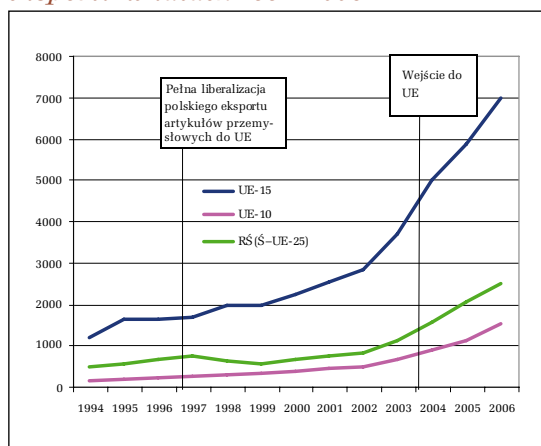
3.1. Eksport

W latach 1994–2006 Wspólnoty Europejskie były największym odbiorcą polskich towarów. Wzrost eksportu do Piętnastki nastąpił m.in. dlatego, że od początku lat 90. poprawił się dostęp polskich firm do rynku EWG w następstwie uwolnienia wymiany handlowej. Przyspieszenie polskiego eksportu nastąpiło również w związku z uwolnieniem dostępu polskich artykułów przemysłowych do rynku Wspólnoty w 1997 r. Z kolei w przededniu wejścia Polski do UE główną przyczyną wzrostu eksportu było przyjęcie przez Polskę *aquis communautaire* Wspólnoty. Polskie firmy poniosły, co prawda, wysokie koszty dostosowania do standardów i norm WE, jednak z nawiązką zrekompensował je wzrost sprzedaży. Nie bez znaczenia była też dobra koniunktura gospodarcza w krajach UE. Po rekordowym 2003 r., kiedy wzrost eksportu sięgał 8,6 mld USD, następny rok był jeszcze lepszy. Eksport wzrósł wówczas o 13 mld USD, co jest imponujące, zważywszy, że w 1994 r. cały polski eksport do EU-15 sięgał 11 mld USD. Ten wzrost świadczy o tym, że obecność Polski na jednolitym rynku i związane z tym zniesienie barier pozataryfowych odegrały istotną rolę w intensyfikacji polskiego eksportu. Przed akcesją obroty zwiększały się też w oczekiwaniu na zmiany relacji cen w Polsce i w UE. Chociaż w tym okresie rósł polski eksport do wszystkich grup krajów, to wzrost wywozu do Piętnastki był najbardziej dynamiczny (zob. wykres 1). Zwraca też uwagę systematyczny wzrost eksportu do nowych państw członkowskich (UE-10), przy równoczesnym zastoju w eksporcie do krajów spoza UE w latach 1997–2002.

Wartość eksportu do WE systematycznie rosła, jednak udział UE-15 w polskim eksporcie zmniejszył się z 68% w 1994 r. do 63,5% w 2006 r. Równocześnie – o czym wspominaliśmy – znacznie wzrósł eksport do krajów, które w 2004 r. weszły do UE (UE-10), i jego udział w całym polskim eksporcie. O ile w 1994 r. na UE-10 przypadało niecałe 6,4% polskiego eksportu, o tyle w 2006 r. było to już prawie 14%. W wyniku dynamicznego wzrostu eksportu do nowych państw członkowskich udział 24 państw członkowskich UE¹⁵ w polskim eksporcie zwiększył się z 74,7% w 1994 r. do nieco ponad 77% w 2006 r. (zob. tabela 4 oraz wykres 2).

¹⁵ Ponieważ badanie obejmuje okres do 2006 r., do UE nie zaliczamy ani Bułgarii, ani Rumunii, które są członkami ugrupowania od 1.01.2007 r.

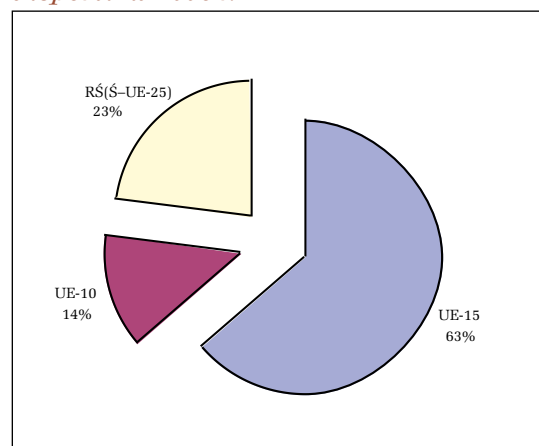
Wykres 1. Struktura geograficzna polskiego eksportu w latach 1994-2006



Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

Kraje członkowskie UE były największymi odbiorcami polskich towarów. O ile w 1994 r. ich dominacja nie była jeszcze wyraźna, o tyle w 2006 r. nie pozostawała już wątpliwości (zob. tabela 5). W obu badanych latach najwięcej eksportowano do Niemiec (choć ich udział w polskim eksporcie zmniejszył się w badanym okresie o 2,4 pkt proc. – zob. tabela 5). W 2006 r. w piątce głównych odbiorców nie było państw spoza UE (cztery pochodziły z UE-15, piąte – Czechy – z UE-10; ich łączny udział w polskim eksporcie sięgał 63%, podczas gdy w 1994 r. pięciu największych odbiorców kupowało 56,5% wartości polskiego eksportu). W 1994 r. trzecią pozycję wśród największych odbiorców polskich produktów zajmowała Rosja, która nie zmieściła się

Wykres 2. Struktura geograficzna polskiego eksportu w 2006 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

w pierwszej piątce w 2006 r. Pogorszenie pozycji Rosji z pewnością wiąże się z jej restrykcjami wobec eksportu polskich artykułów rolnych.

W latach 1994–2006 znacznie zmieniła się rzeczowa struktura polskiego eksportu. W tabeli 6 pokazujemy stopy wzrostu polskiego eksportu produktów z poszczególnych branż (sekcji CN) do wszystkich partnerów handlowych, do UE-15 oraz do krajów spoza UE. W badanym okresie kierunki zmian całego eksportu oraz eksportu do Wspólnot Europejskich zbytnio się nie różniły, choć niekiedy odmienna była dynamika zmian. Świadczy to o zmianie specjalizacji eksportowej Polski. Na znaczeniu zyskał eksport zaawansowanych technologicznie produktów przemysłów przetwórczych i wła-

Tabela 4. Struktura geograficzna polskiego eksportu w latach 1994-2006 (w mln USD)

Lata	UE-15	UE-10	Reszta świata (Świat – UE-25)	Świat
1994	11 752	1 100	4 342	17 194
1995	16 039	1 646	5 178	22 862
1996	16 250	1 921	6 221	24 393
1997	16 533	2 199	6 968	25 701
1998	19 285	2 788	6 121	28 194
1999	19 338	2 860	5 177	27 375
2000	21 921	3 182	6 511	31 613
2001	24 994	3 997	7 062	36 054
2002	27 940	4 560	7 753	40 254
2003	36 596	6 263	10 680	53 539
2004	49 685	8 709	15 385	73 779
2005	58 157	10 868	20 354	89 378
2006	69 678	15 080	24 826	109 584

Oznaczenia kolumn jak w tabeli 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

Tabela 5. Najwięksi odbiorcy polskich towarów, w cenach bieżących, w mln USD oraz ich udział w polskim eksporcie (w %)

1994			
	pozycja	ceny bieżące (w mln USD)	udział (w %)
Świat		17 200	100,0
Niemcy	1	6 100	35,7
Holandia	2	1 000	5,9
Rosja	3	900	5,4
Włochy	4	900	5,0
Wielka Brytania	5	800	4,5
2006			
	pozycja	ceny bieżące (w mln USD)	udział (w %)
Świat		109 584	100,0
Niemcy	1	29 701	33,3
Włochy	2	7 175	8,0
Francja	3	6 823	7,7
Wielka Brytania	4	6 254	7,0
Czechy	5	6 067	6,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF, Direction of Trade Statistics.

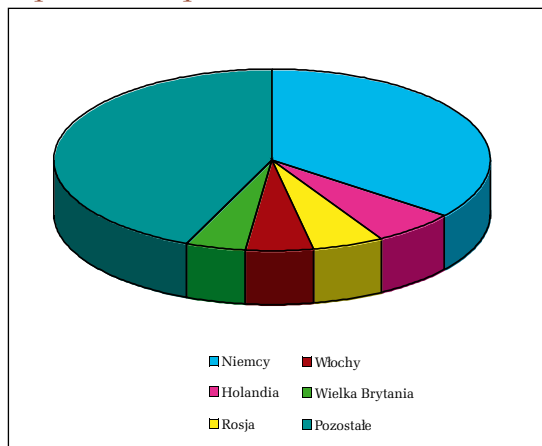
śnie one stały się liderami polskiego eksportu. W konsekwencji polski eksport coraz bardziej przypomina eksport kraju uprzemysłowionego (z dominacją wyrobów przetworzonych i zróżnicowanych), nie zaś kraju słabo rozwiniętego (artykuły nieprzetworzone, w tym surowce i płody rolne).

W latach 1994–2006 najszybciej (o 1440%) wzrósł eksport tworzyw sztucznych i kauczuku (sekcja 7)¹⁶. Przemysł ten zajmował również trzecie miejsce pod względem tempa wzrostu eksportu do UE. Na drugim

¹⁶ Pomijamy gigantyczny wzrost eksportu produktów z sekcji 21 ze względu na jego znikomą wartość.

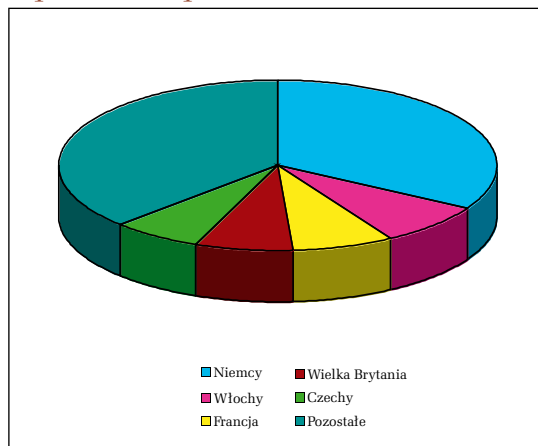
miejscu, ze stopą wzrostu 1404%, znalazły się maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektryczny, czyli sekcja 16 (ta branża jest liderem w eksporcie do UE-15 ze stopą wzrostu 1951%). Trzecie miejsce w całym eksporcie (stopa wzrostu 1051%) i piąte w eksporcie do UE zajęły ścier oraz papier/tektura (czyli sekcja 10, wytwarzająca produkty mniej przetworzone). Pojazdy, statki powietrzne i jednostki pływające (sekcja 17), w ostatnich latach zyskujące na znaczeniu w polskim eksporcie (druga co do wartości branża eksportowa Polski) zajęły dopiero piątą pozycję (wprzedziły je tłuszcze i oleje z sekcji 3, w której zanotowano nieznaczną wartość eks-

Wykres 3. Udział największych odbiorców w polskim eksporcie w 1994 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF, Direction of Trade Statisticsun.org/

Wykres 4. Udział największych odbiorców w polskim eksporcie w 2006 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF, Direction of Trade Statistics.

Tabela 6. Zmiany struktury rzeczowej polskiego eksportu w latach 1994–2006, sekcje CN

Seksje	Stopa wzrostu (w %)			Różnica* między UE a (Świat – UE-15) (w pkt proc.)	Zmiany udziałów (w pkt proc.)			Różnica* między UE a (Świat – UE-15) (w pkt proc.)
	Świat	EU-15	Świat – UE-15		Świat	UE-15	Świat – UE-15	
1	537	598	430	170	0,0	0,3	-0,6	0,9
2	238	232	246	-14	-1,5	-1,5	-1,5	-0,0
3	993	1 946	312	1 634	0,1	0,2	-0,1	0,3
4	414	727	291	436	-1,0	0,7	-3,8	4,5
5	172	129	252	-123	-6,5	-7,5	-4,7	-2,8
6	430	413	444	-31	-1,0	-0,8	-1,3	0,5
7	1 440	1 415	1 479	-64	3,6	3,4	3,9	-0,5
8	204	164	498	-334	-0,4	-0,7	0,0	-0,7
9	261	210	515	-305	-1,9	-3,1	-0,1	-3,0
10	1 051	831	1 400	-569	1,3	0,7	2,2	-1,5
11	68	53	123	-70	-9,7	-12,6	-4,7	-7,9
12	101	50	211	-161	-0,8	-1,0	-0,5	-0,5
13	646	526	830	-304	0,3	0,0	0,9	-0,9
14	233	355	34	321	-0,5	-0,3	-0,9	0,6
15	391	387	398	-11	-3,8	-3,9	-3,7	-0,2
16	1 404	1 951	835	1 116	13,6	18,1	6,2	11,9
17	966	1 082	786	296	6,8	8,3	4,2	4,1
18	707	827	548	279	0,2	0,3	0,0	0,3
19	-45	-37	-46	9	-0,1	0,0	-0,3	0,3
20	573	510	825	-315	0,3	-0,4	1,5	-1,9
21	18 386	147	49 604	-49 457	1,2	0,0	3,2	-3,2

* wartości przybliżone

Nazwy sekcji:

- 1 Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego
- 2 Produkty pochodzenia roślinnego
- 3 Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego
- 4 Gotowe artykuły spożywcze
- 5 Produkty mineralne
- 6 Produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych
- 7 Tworzywa sztuczne i wyroby z nich; kauczuk i wyroby z kauczuku
- 8 Skóry i skóry surowe, skóry wyprawione
- 9 Drewno i wyroby z drewna
- 10 Ścier drzewny lub z innego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura
- 11 Materiały i wyroby włókiennicze
- 12 Obuwie, nakrycia głowy, parasole
- 13 Wyroby z kamieni, gipsu, cementu, azbestu, miki
- 14 Perły naturalne lub hodowlane, kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne,
- 15 Metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych
- 16 Maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny
- 17 Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające
- 18 Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, medyczne i chirurgiczne
- 19 Broń i amunicja; ich części i akcesoria
- 20 Wyroby różne
- 21 Działa sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

portu). Największy wzrost udziału w polskim eksporcie oraz w eksporcie do WE zanotowały maszyny (sekcja 16) oraz pojazdy (17) – odpowiednio 13,6 pkt proc. oraz 6,8 pkt proc. (18,1 i 8,3 pkt proc.).

Największą stratę pozycji eksportowej zanotowały broń i amunicja (sekcja 19). Te produkty miały ujemne stopy wzrostu (ich eksport zmniejszył się, spadły też ich udziały w całym polskim eksporcie. Polska nie była w tej dziedzinie potentatem, jednak dawniej utrzymywała się na rynkach zagranicznych (zwłaszcza w krajach roz-

wijających się, a właśnie najbardziej spadł eksport tych produktów do krajów spoza UE).

Dużą (i dotkliwszą niż omówiona wcześniej) stratę pozycji eksportowej zanotowały wyroby włókiennicze (sekcja 11). Choć dawniej stanowiły one istotną część polskiego wywozu, ich całkowity eksport oraz eksport do Wspólnoty rosły najwolniej ze wszystkich branż (odpowiednie stopy wzrostu były równe: 68% i 53%), a ich udział w eksporcie zmniejszył się, odpowiednio, o 9,7 pkt proc. oraz o 12,6 pkt proc. Najwyraźniej Polska straci-

ciła w tej dziedzinie przewagę komparatywną. Pomogła jej w tym zresztą WE, długo utrzymując cła na import wyrobów z tej branży, co – przynajmniej w części – tłumaczy ponadprzeciętną utratę pozycji tej branży w eksporcie do WE. Kolejnym wielkim przegranym są produkty mineralne, których udział w polskim eksporcie spadł o 6,5 pkt proc., a w eksporcie do WE o 7,5 pkt proc. Była to czwarta z najniższych stóp wzrostu eksportu do UE (129%) i eksportu w ogóle – 172%. Traktowanie przez WE tej branży jako „wrażliwej” i w konsekwencji jej długotrwała ochrona celna również miały znaczenie.

Skutkiem powyższych zmian była radykalna zmiana rzeczowej struktury polskiego eksportu, zwłaszcza wywozu do największego odbiorcy polskich produktów, czyli do Wspólnoty Europejskiej. W 1994 r. liderem eksportowym były materiały i wyroby włókiennicze (sekcja 11). Dalsze miejsca zajmowały: metale nieszlachetne (sekcja 15), produkty mineralne (5), pojazdy (17) oraz maszyny i urządzenia mechaniczne (16). Po dwunastu latach dawny lider w ogóle nie znalazł się w piątce największych eksporterów. Na czoło wysunęły się maszyny i urządzenia mechaniczne (sekcja 16). Jak wspominały-

śmy, ta branża nie tylko jest liderem eksportowym, lecz także stanowiła w badanym okresie najszybciej rosnącą dziedzinę eksportu, notowała największy wzrost udziału w eksporcie oraz największy wzrost wartości eksportu (zob. tabele 6 i 7). Pojazdy (17) zajęły drugie miejsce, a za nimi uplasowały się metale nieszlachetne (15), wyroby różne (20) oraz produkty mineralne (5). Cztery z pięciu branż będących głównymi eksporterami pozostały w czołówce, jednak zmieniła się ich pozycja. Na znaczeniu straciła branża wytwarzająca wyroby nieprzetworzone (5), zyskały natomiast branże zaawansowane technologicznie (16 i 17).

Dane empiryczne nie potwierdzają obiegowego przekonania o istotnej pozycji polskiego rolnictwa i przetwórstwa spożywczego (sekcje 1–4). Jedną z przyczyn jest ograniczanie polskiej produkcji rolnej w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Restrykcyjne limity nakładane np. na produkcję mleka nie pozwalają Polsce stać się ani jego eksporterem, ani wspólnotowym potentatem w produkcji przetworów mlecznych. Wśród najszybciej rosnących dziedzin eksportu znalazły się, co prawda, tłuszcze i oleje (sekcja 3), jednak ten sek-

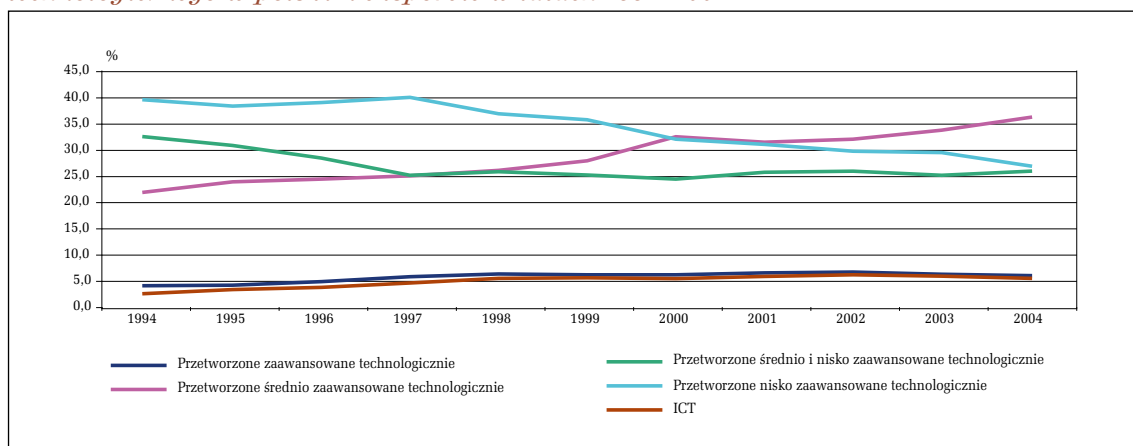
Tabela 7. Struktura rzeczowa polskiego eksportu do UE-15 w latach 1994–2006, sekcje CN (w mln USD)

Sekcje*	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Różnica 2006–1994
1	390	423	420	412	406	393	369	417	438	714	1 292	2 035	2 724	2 333
2	344	382	356	334	425	380	363	378	415	567	754	938	1 142	799
3	8	11	12	9	11	13	5	2	2	4	30	90	164	156
4	253	302	342	356	317	317	370	461	542	733	1 233	1 573	2 095	1 841
5	1 259	1 279	1 199	1 249	1 143	995	1 153	1 475	1 476	1 525	2 549	3 043	2 879	1 620
6	452	661	640	596	659	563	664	643	776	1 133	1 400	1 730	2 319	1 868
7	264	455	462	484	576	670	840	974	1 204	1 683	2 232	2 816	3 995	3 731
8	125	175	179	185	216	200	200	250	267	337	334	362	329	204
9	642	794	740	782	865	910	885	834	920	1 264	1 620	1 793	1 987	1 345
10	168	312	291	332	362	421	522	656	816	1 055	1 223	1 344	1 564	1 396
11	1 787	2 268	2 334	2 278	2 477	2 321	2 135	2 177	2 116	2 459	2 667	2 659	2 731	944
12	139	186	187	173	178	172	156	159	155	174	177	212	210	70
13	197	267	326	301	345	382	394	448	495	674	805	930	1 234	1 037
14	119	143	121	126	198	208	188	175	186	176	236	278	543	424
15	1 766	2 453	2 165	2 277	2 390	2 273	2 611	2 685	2 840	3 807	5 596	6 340	8 603	6 837
16	879	1 437	1 837	2 174	2 829	3 184	4 464	5 292	6 381	8 696	11 318	13 522	18 029	17 150
17	1 056	1 781	1 861	1 467	2 661	2 449	3 049	3 842	4 609	5 859	8 705	9 788	12 488	11 431
18	64	60	67	83	95	114	119	135	158	266	378	494	597	533
19	2	2	2	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	-1
20	836	1 188	1 360	1 396	1 575	1 715	1 854	2 063	2 318	3 077	3 937	4 487	5 100	4 264
21	4	5	57	187	10	213	6	222	8	8	8	3	11	7

* nazwy sekcji jak w tabeli 4

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

Wykres 5. Udział grup produktów przetworzonych o różnym stopniu zaawansowania technologicznego w polskim eksporcie w latach 1994-2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD STAN.

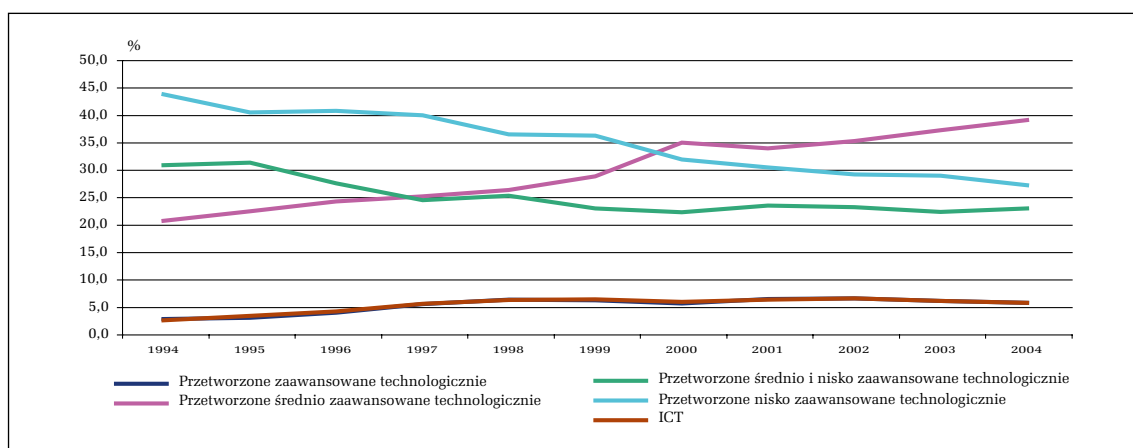
tor stanowi nieznaczny odsetek polskiego eksportu. W badanym okresie rósł eksport z pozostałych sfer produkcji rolnej i spożywczej (sekcje 1, 2 i 4), jednak znacznie wolniej niż u rekordzistów. Co więcej, w całym polskim eksporcie oraz w eksporcie do WE spadł udział produktów pochodzenia roślinnego (sekcja 2; spadek o 1,5 pkt proc.). Jeśli natomiast chodzi o gotowe produkty spożywcze (sekcja 4), to ich udział w eksporcie do WE wzrósł o 0,7 pkt proc., równocześnie jednak znacznie bardziej zmniejszył się udział w handlu z krajami spoza UE-15 (o 3,8 pkt proc.).

Analizując zmiany branżowej struktury polskiego eksportu, warto zwrócić uwagę na metale nieszlachetne (sekcja 15). Chociaż ta branża notuje trzeci co do wielkości spadek udziału w eksporcie (3,8 pkt proc.), jednak w 2006 r. jej produkty zajmowały trzecią pozycję pod względem wartości polskiego eksportu do WE (zob. tabela 7).

Zmiany specjalizacji eksportowej Polski są równie wyraźnie widoczne w badaniu branż wytwarzających produkty o różnym stopniu rozwoju technologicznego¹⁷ (zob. wykresy 5 i 6). Od 1994 r. wzrasta znaczenie dóbr przetworzonych średnio zaawansowanych technologicznie (*medium – high technology manufactures*). Ich udział w polskim eksporcie wzrósł o 16,2 pkt proc. (z około 20% w 1994 r. prawie do 37% w 2004 r.), co uczyniło je najważniejszą pozycją w polskim eksporcie. Nadal duże znaczenie (choć mniejsze niż na początku badanego okresu, kiedy ich udział sięgał 30%) mają dobra przetworzone średnio i nisko zaawansowane technologicznie

¹⁷ Branże dzieli się na 5 grup wyrobów. Są to: produkty: przetworzone zaawansowane technologicznie (*high-technology manufactures*), przetworzone średnio zaawansowane technologicznie (*medium-high technology manufactures*), przetworzone średnio i nisko zaawansowane technologicznie (*medium-low technology manufactures*), przetworzone nisko zaawansowane technologicznie (*low technology manufactures*) oraz wykorzystujące technologie informatyczne (*information communication technology manufactures, ICT*).

Wykres 6. Udział grup produktów przetworzonych o różnym stopniu zaawansowania technologicznego w polskim eksporcie do UE-15 w latach 1994-2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD STAN.

(*medium – low technology manufactures*), których udział w polskim eksporcie w 2004 r. przekraczał 26%. Po przejściowym wzroście znaczenia w II połowie lat 90. (rekordowy udział 38% w 1997 r.) traci pozycję w eksporcie dawny lider, czyli wyroby przetworzone nisko zaawansowane technologicznie (*low technology manufactures*). W 1994 r. ich udział w eksporcie wynosił 36%, a w 2004 r. zmniejszył się o ponad 9 pkt proc. Mimo to te produkty zajmowały drugie miejsce wśród branż eksportowych (wyprzedzają je prawie o 10 pkt proc. dobra średnio zaawansowane technologicznie).

Podobne zmiany jak w całym polskim eksporcie zażyły w badanym okresie w eksporcie do UE-15 (zob. wykres 6). Także w tym przypadku nastąpił duży wzrost udziału eksportu dóbr średnio zaawansowanych technologicznie (o ponad 20 pkt proc.). Produkty te w 2004 r. najczęściej eksportowano do UE-15 – stanowiły 38% polskiego eksportu do tego ugrupowania. Równocześnie spadł udział w eksporcie do krajów Piętnastki wyrobów nisko zaawansowanych technologicznie (prawie o 13 pkt proc.). Skala zmian w eksporcie do UE była zatem o wiele wyższa niż w całym polskim eksporcie (por. wykresy 5 i 6). Oznacza to, że w handlu z tym ugrupowaniem najwyraźniej widać awans technologiczny oraz zmianę przewag komparatywnych Polski.

3.2. Import

Kraje UE-15 są głównym dostawcą dóbr na polski rynek (zob. tabela 8). W badanym okresie ich udział w polskim imporcie znacznie przekraczał 50%. Podobnie jak w eksporcie ich dominacja nie jest jednak już tak wyraźna jak dawniej. W połowie lat 90. udział WE w pol-

skim imporcie sięgał bowiem 65%, a w 2006 r. było to niecałe 55% (nastąpił spadek prawie o 10 pkt proc.). Podstawową przyczyną tego stanu nie jest jednak zastój w imporcie do WE, lecz szybki wzrost importu z państw nienależących do ugrupowania (wzrost udziału importu z krajów spoza UE-25 w polskim imporcie wynosił w badanym okresie 5,7 pkt proc.).

W tabeli 8 i na wykresie 7 widoczny jest duży wzrost importu z WE, zwłaszcza w latach 1995–1998 oraz 2002–2004. W 1995 r. zanotowano rekordową roczną stopę wzrostu importu z WE do Polski (37%). Przyczyną była liberalizacja handlu Polski z WE. Zwiększał się wówczas głównie import inwestycyjny, choć odłożony popyt na zachodnie artykuły konsumpcyjne też nie był bez znaczenia. Później, w latach 1999–2001, nastąpiło zahamowanie wzrostu, a nawet odnotowano jego lekki spadek. Szybki wzrost importu od 2002 r. wiązał się z wejściem Polski do UE.

W badanym okresie nieznacznie zmienili się główni odbiorcy polskich towarów (zob. tabela 9). Zarówno w 1994 r., jak i w 2006 r. były to Niemcy, Włochy i Rosja. Liderem pozostały Niemcy, natomiast Włochy, zajmujące w 1994 r. drugie miejsce, w 2006 r. zamieniły się pozycją z Rosją. Swoją wysoką lokatę Rosja zawdzięcza przede wszystkim sprzedaży Polsce surowców (zwłaszcza energetycznych). Poza wymienionymi w piątce największych dostawców dóbr importowych do Polski utrzymała się Holandia, Wielką Brytanię zastąpiła zaś Francja.

W latach 1994–2006 nastąpiła koncentracja polskiego importu. O ile w 1994 r. pięciu największych dostawców sprzedawało Polsce 52,5% ogółu produkcji zagranicznej, o tyle w 2006 r. było to już 64,1%. Zwiększył się też udział w polskim imporcie każdego spośród pię-

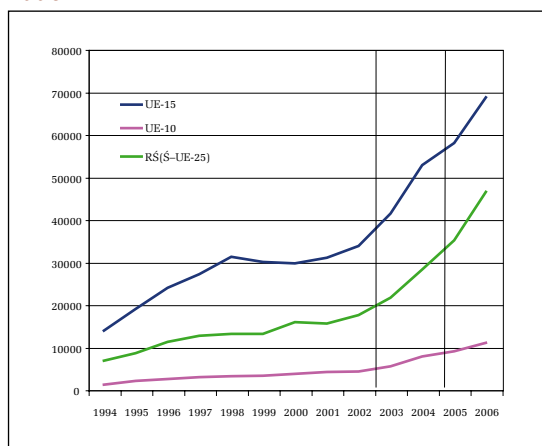
Tabela 8. *Struktura geograficzna importu do Polski w latach 1994–2006 (w mln USD)*

Okres	UE-15	UE-10	Reszta świata (Świat – UE-25)	Świat
1994	13 708	1 045	6 681	21 433
1995	18 782	1 829	8 409	29 019
1996	23 739	2 313	11 043	37 095
1997	26 996	2 745	12 517	42 258
1998	31 030	3 035	12 939	47 004
1999	29 829	3 130	12 916	45 876
2000	29 546	3 564	15 724	48 834
2001	30 867	3 976	15 402	50 245
2002	33 617	4 117	17 351	55 086
2003	41 200	5 358	21 419	67 976
2004	52 561	7 577	28 016	88 154
2005	57 798	8 804	34 936	101 539
2006	68 469	10 864	46 312	125 645

Uwaga: oznaczenia kolumn jak w tabeli 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

Wykres 7. Import do Polski w latach 1994–2006

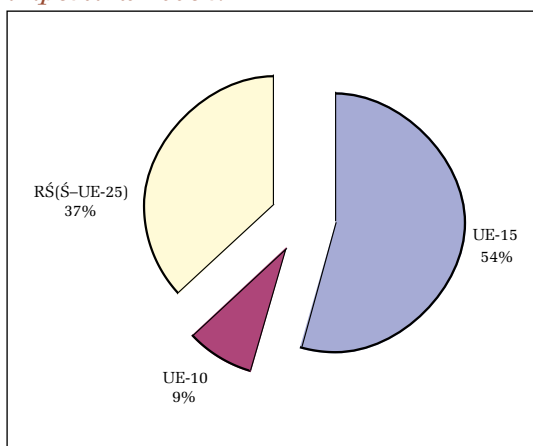


Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

ciu największych dostawców. Udział lidera, czyli Niemiec, wzrósł o 2,2 pkt proc. Z kolei wartość importu z Włoch stanowiła 8,4% wartości całego polskiego importu zarówno na początku, jak i na końcu badanego okresu. Mimo to Włochy zajmowały drugą pozycję wśród największych importerów, natomiast w 2006 r. – trzecią.

Struktura rzeczowa polskiego importu nie zmieniła się tak radykalnie jak struktura eksportu. Liderem pod względem tempa wzrostu są dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki (sekcja 21 – tabela 10), jednak ich udział w polskim imporcie pozostaje nieznaczny. Wzrost zakupów dzieł sztuki wiąże się głównie ze wzrostem zapotrzebowania bogacącego się społeczeństwa na luksusowe artykuły konsumpcyjne z zagranicy. Dru-

Wykres 8. Struktura geograficzna polskiego importu w 2006 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

gie miejsce pod względem stopy wzrostu importu zajęły perły oraz kamienie i metale szlachetne (sekcja 14; stopa wzrostu 1424%; zmiana udziału w polskim imporcie 0,1 pkt proc.). Na trzecim miejscu znalazło się drewno i wyroby z niego (sekcja 9; stopa wzrostu 1183%; wzrost udziału w polskim imporcie o 0,5 pkt proc.), na czwartym zaś pojazdy (sekcja 17; 1099%; 5,5 pkt proc.).

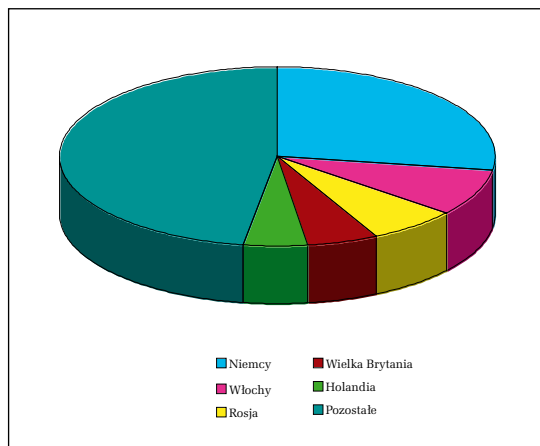
W polskim imporcie do WE największe stopy wzrostu zanotowano – podobnie jak w przypadku całego świata – w sekcjach: 21 (13 074%) oraz 14 (1703%), jednak był to import o znikomej wartości – zob. tabela 11). Trzecie miejsce zajęła w badanym okresie sekcja 9 (drewno 1051% – także w tym przypadku eksport ma względnie małą wartość). Kolejne dwie branże niewiele różnią się od siebie pod względem przyrostu ob-

Tabela 9. Najwięksi dostawcy towarów importowych do Polski w 1994 i 2006 r.

1994			
	pozycja	ceny bieżące (w mln USD)	udział (w %)
Świat		21 600	100,0
Niemcy	1	5 900	27,5
Włochy	2	1 800	8,4
Rosja	3	1 500	6,7
Wielka Brytania	4	1 100	5,3
Holandia	5	1 000	4,6
2006			
	pozycja	ceny bieżące (w mln USD)	udział (w %)
Świat		125 645	100,0
Niemcy	1	30 144	29,7
Rosja	2	12 145	12,0
Włochy	3	8 536	8,4
Holandia	4	7 712	7,6
Francja	5	6 884	6,8

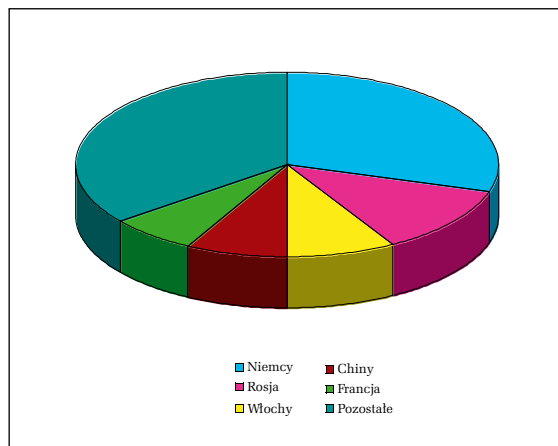
Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF, Direction of Trade Statistics.

Wykres 9. Udział największych dostawców towarów importowych w polskim imporcie w 1994 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF, Direction of Trade Statistics.

Wykres 10. Udział największych dostawców towarów importowych w polskim imporcie w 2006 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF, Direction of Trade Statistics.

rotów. Są to sekcje 15 (metale nieszlachetne 898%) oraz 17 (850%), które zajmują – odpowiednio – trzecie oraz drugie miejsce w polskim imporcie (wyprzedzają je maszyny – sekcja 16, w przypadku której wartość importu jest równa wartości importu sekcji 15 i 17 łącznie). Wysokie tempo wzrostu przekłada się na znaczny wzrost udziału w imporcie tylko w przypadku ostatnich wymienionych dziedzin (15 oraz 17; rekordowa poprawa

pozycji importowych – odpowiednio – o 6,6 pkt proc. oraz 5,7 pkt proc.). Interesujące jest to, że lider importu z WE (branża 16) zmniejsza udział w przywozie towarów do Polski (w latach 1994–2006 nastąpił spadek jej udziału o 2 pkt proc.).

Dominacja w polskim handlu (zarówno w eksporcie, jak i w imporcie) maszyn (sekcja 16) i pojazdów (sekcja 17) świadczy o tym, że polska wymiana to-

Tabela 10. Zmiany struktury rzeczowej polskiego importu w latach 1994-2006, sekcje CN

Sekcje**	Stopa wzrostu (w %)			Różnica* między UE a (Świat – UE-15)	Zmiany udziałów (w pkt proc.)			Różnica* między UE a (Świat – UE-15)
	Świat	EU-15	Świat – UE-15		Świat	UE-15	Świat – UE-15	
1	231	306	179	126,9	-1,1	-0,4	-2,1	1,7
2	215	539	101	437,7	-1,6	0,3	-4,6	4,9
3	148	245	52	193,8	-0,5	-0,2	-0,8	0,6
4	261	292	231	61,7	-1,7	-0,9	-2,8	1,9
5	438	238	494	-256,4	-1,0	-1,7	-2,8	1,1
6	357	428	251	177,2	-2,6	0,0	-5,6	5,6
7	588	587	592	-4,7	1,1	2,3	0,1	2,2
8	402	395	414	-18,8	-0,1	-0,1	-0,2	0,1
9	1 183	1 051	1 369	-318,4	0,5	0,5	0,5	0,0
10	298	300	293	7,3	-1,3	-1,3	-0,8	-0,5
11	149	105	235	-130,1	-6,0	-7,1	-4,3	-2,9
12	304	216	351	-135,6	-0,2	-0,2	-0,4	0,2
13	319	267	454	-187,4	-0,5	-0,7	-0,2	-0,5
14	1 424	1 703	1 084	619,6	0,1	0,2	0,1	0,1
15	989	898	1 199	-300,9	5,4	6,6	4,4	2,2
16	520	389	817	-428,0	1,4	-2,0	6,5	-8,6
17	1 099	850	2 138	-1 287,5	5,5	5,7	5,8	-0,1
18	303	272	346	-74,4	-0,9	-0,8	-0,9	0,1
19	886	535	1 044	-508,7	0,0	0,0	0,0	0,0
20	413	307	609	-301,9	-0,2	-0,5	0,1	-0,6
21	230 036	13 074	603 153	-590 079,3	3,8	0,2	7,8	-7,6

* wartości przybliżone

** nazwy sekcji jak w tabeli 4.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

Tabela II. *Struktura rzeczowa importu z UE do Polski w podziale na sekcje CN (w mln USD)*

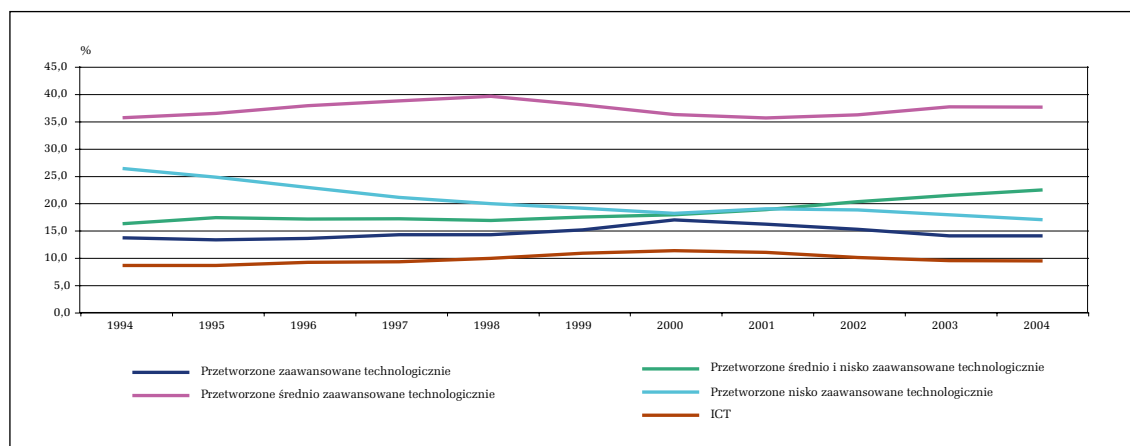
Sekcje	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Różnica 2006-1994
1	214	176	198	218	245	176	169	126	162	180	432	718	870	656
2	197	215	664	431	414	387	471	540	506	577	796	899	1 261	1 064
3	88	103	110	116	132	128	99	109	144	180	224	213	303	215
4	463	587	580	638	691	608	561	632	707	753	994	1 256	1 815	1 353
5	586	613	936	1 029	758	685	696	574	582	631	817	1 279	1 981	1 394
6	1 527	1 939	2 362	2 746	3 087	3 124	3 199	3 416	3 818	4 675	5 659	6 536	8 063	6 536
7	983	1 367	1 676	1 948	2 133	2 323	2 419	2 506	2 883	3 781	4 716	5 475	6 750	5 767
8	118	167	215	244	276	263	295	345	384	466	541	550	585	467
9	55	90	126	185	224	208	215	232	271	343	468	547	635	580
10	710	1 037	1 186	1 241	1 359	1 364	1 353	1 406	1 588	1 886	2 239	2 413	2 838	2 128
11	1 491	1 874	2 002	2 047	2 218	2 097	2 005	2 062	2 070	2 359	2 758	2 799	3 063	1 572
12	49	67	101	135	143	132	117	123	137	141	145	147	156	107
13	285	437	594	707	790	773	720	691	735	825	915	898	1 045	760
14	9	10	15	24	27	34	37	42	46	49	66	101	154	145
15	942	1 454	1 858	2 076	2 575	2 502	2 640	2 771	3 134	4 350	5 880	7 038	9 398	8456
16	3 528	4 847	6 407	7 597	8 923	8 492	8 377	8 540	8 787	10 466	13 163	14 468	17 245	13 717
17	900	1 331	2 115	2 747	3 247	3 266	3 339	3 437	4 554	5768	7797	6 890	8 556	7 656
18	342	448	522	561	576	533	533	564	568	696	912	1 097	1 270	928
19	2	4	2	4	4	4	7	8	14	12	38	21	14	12
20	261	347	429	541	632	634	584	580	606	771	889	977	1 060	800
21	1	2	2	3	4	378	8	377	24	22	14	3	172	171

* nazwy sekcji jak w tabeli 4

Źródło: COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

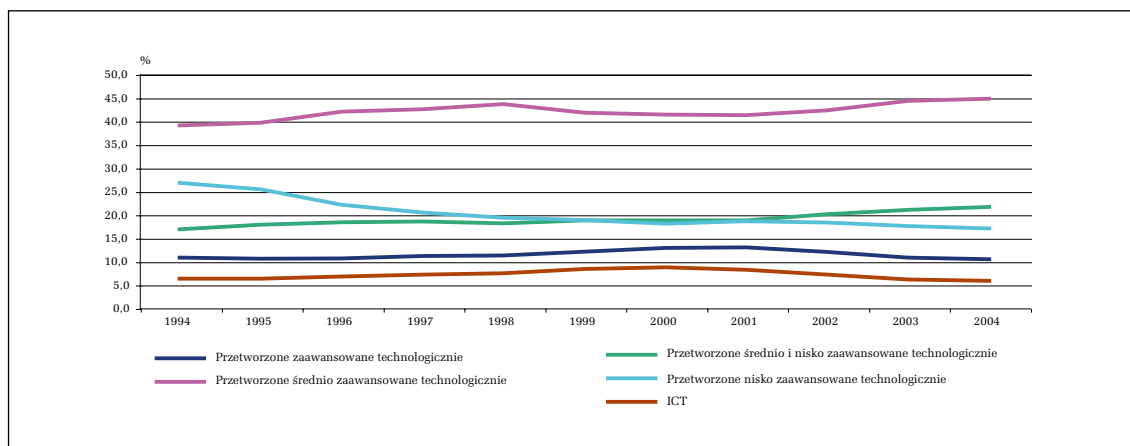
warowa coraz bardziej przypomina handel prowadzony przez kraje uprzemysłowione, w którym najwięcej miejsca zajmują produkty przetworzone i zróżnicowane. Taka struktura wymiany pozwala też liczyć na rozwój handlu wewnątrzgałęziowego, stanowiącego podstawę wymiany towarowej dokonywanej przez kraje wysoko rozwinięte. Jest to kolejny dowód awansu technologicznego, w dużej mierze dokonanego jednak przez napływający kapitał zagraniczny, nie zaś siłami polskich przedsiębiorstw.

Kiedy bada się strukturę polskiego importu produktów przetworzonych o różnym stopniu zaawansowania technologicznego (wykresy 11 i 12), widać, że zmniejsza się w nim znaczenie produktów nisko zaawansowanych technologicznie. W latach 1994–2004 ich udział w całym imporcie spadł o 7,4 pkt proc., natomiast w imporcie z UE-15 o 9,5 pkt proc. Równocześnie wzrasta import produktów średnio zaawansowanych technologicznie. Ta grupa dominuje w polskim imporcie (jej udział zwiększył się z 33% w 1994 r. do 37% w 2004 r.).

Wykres 11. *Udział grup produktów przetworzonych o różnym stopniu zaawansowania technologicznego w polskim imporcie w latach 1994–2004*

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD STAN.

Wykres 12. *Udział grup produktów przetworzonych o różnym stopniu zaawansowania technologicznego w polskim imporcie do UE-15 w latach 1994-2004*



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD STAN.

Podobną tendencję zanotowano w przypadku importu z WE, jednak tym razem udziały produktów średnio zaawansowanych technologicznie w całości importu były jeszcze większe (prawie 40% w 1994 r. i ponad 46% w 2004 r.). Polska kupuje zatem coraz mniej produktów nisko zaawansowanych technologicznie i więcej wysoko zaawansowanych. Taki stan może oznaczać wzrost efektywności importu. Względnie stałe koszty transakcyjne ponoszone są bowiem na zakup towarów o większej wartości jednostkowej i stanowią mniejszy odsetek kosztu produktu.

3.3. Bilans handlowy

Zmiany w polskim handlu z zagranicą stanowią o jakościowych przemianach polskiej gospodarki. Otwarcie gospodarki i zacieśnienie współpracy z Unią Europejską są ważnymi elementami tworzenia rozwiniętej gospodarki rynkowej. Jednak Polsce nie udało się osiągnąć takiej pozycji w konkurencji międzynarodowej, która pozwoliłaby na zrównoważenie jej wymiany z zagranicą. W latach 1994–2006 Polska notowała trwały deficyt bilansu handlowego (zob. tabela 12 i wykres 13). W prawie całym badanym okresie deficyt dotyczył wszystkich grup partnerów poza krajami, które wraz z Polską weszły do UE (UE-10). Tylko w przypadku tych ostatnich notowano nadwyżki (w 1994 r. oraz – rosnące – w latach 2001–2005). Jednak kraje UE-10 nie są dużym (choć coraz większym) partnerem handlowym Polski (w 1994 r. lokowano w nich 6,4% polskiego eksportu i otrzymywano z nich prawie 4,9% importu; w 2006 r. było to już – odpowiednio – prawie 12,2% i 13,8%). Podstawową przyczyną utrzymywania się ujemnego salda bilansu handlowego było uzależnienie większości branż od importu dóbr niezbędnych w procesie produkcji. Chodzi nie tylko o zakup zagranicznych surowców, lecz

przede wszystkim półproduktów i maszyn, zwłaszcza zaawansowanych technologicznie, a w konsekwencji drogich. Import dóbr pośrednich (surowców, półproduktów, komponentów itp.) stanowił przez całe lata 90. około 65% polskiego importu. Dalsze 15% przypadało na import dóbr inwestycyjnych, a pozostałe 20% importu stanowiły dobra konsumpcyjne (zob. Wysokińska 2002, s. 34). Na cele produkcyjne przeznaczano zatem aż 80% importu. Winę za deficyt polskiego bilansu handlowego ponosiły również duży popyt Polaków na konsumpcyjne dobra zaawansowane technologicznie oraz niedostateczna konkurencyjność międzynarodowa polskich produktów. Nie bez znaczenia było i to, że Polska długo nie stosowała takich warunków płatności za eksport i ubezpieczenia transakcji eksportowych, jak kraje Unii Europejskiej (na ten temat zob. np. Palánkai 2004, s. 375 i nast.).

Jeśli idzie o kraje Piętnastki, będącej najważniejszym partnerem handlowym Polski, to deficyty notowano do końca 2004 r. W 1998 r. deficyt był rekordowy – 11 745 mln USD, czyli 41% wartości ówczesnego polskiego eksportu do krajów Piętnastki; wtedy odnotowano też najwyższy deficyt Polski w handlu z całym światem – 18 810 mln USD. W kolejnych latach deficyt stopniowo malał – z 10 492 mln USD w 1999 r. do 2876 mln w 2004 r. W 2005 r. po raz pierwszy pojawiła się niewielka nadwyżka (358 mln USD), która w następnym roku wzrosła. To oznaczało, że pozycja konkurencyjna Polski umocniła się po pełnym uwolnieniu handlu oraz poprawie jakości polskich towarów związanej z napływem do Polski zagranicznego kapitału bezpośredniego, a także modernizacji gospodarki i dostosowaniu jej do przedakcesyjnych wymagań Unii. Do poprawy międzynarodowej pozycji polskich towarów przyczynia się opisany wcześniej import dóbr inwestycyjnych oraz pośrednich. O skuteczności tego sposobu unowocześniania

Tabela 12. Saldo bilansu handlowego Polski w latach 1994–2005 (w mln USD)

Lata	UE-15	UE-10	Reszta świata (Świat – UE-25))	Świat
1994	-1 955	54	-2 338	-4 239
1995	-2 743	-184	-3 231	-6 157
1996	-7 489	-392	-4 821	-12 702
1997	-10 462	-546	-5 549	-16 557
1998	-11 745	-248	-6 817	-18 810
1999	-10 492	-271	-7 739	-18 501
2000	-7 626	-382	-9 213	-17 221
2001	-5 873	21	-8 340	-14 192
2002	-5 676	443	-9 598	-14 832
2003	-4 603	906	-10 739	-14 436
2004	-2 876	1 132	-12 632	-14 375
2005	358	2 063	-14 583	-12 161
2006	1 209	4 216	-21 486	-16 061

Uwaga: oznaczenia kolumn jak w tabeli 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

gospodarki świadczy – wspomniane wcześniej – zwiększenie polskiego eksportu produktów zaawansowanych technologicznie. W latach 90. Polska notowała również inne dowody poprawy konkurencyjności. Przez dużą część dekady eksport rósł bowiem szybciej niż PKB. Innym dowodem poprawy pozycji eksportowej Polski jest szybszy wzrost eksportu w całym okresie 1994–2006 (prawie 6,5-krotny) niż importu (5,7 razy). To jednak nadal nie wystarcza do likwidacji deficytu bilansu handlowego.

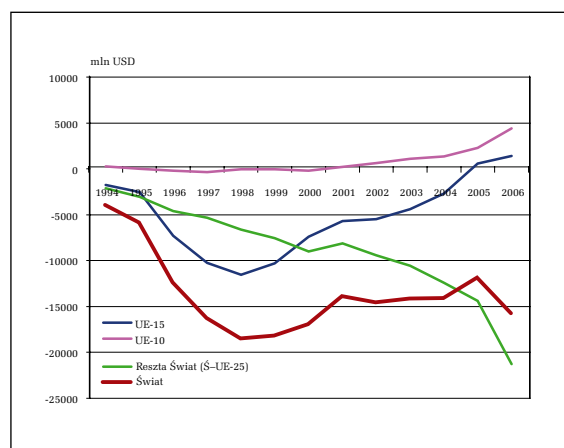
Deficyt w handlu Polski z krajami spoza UE pozostaje duży i nadal rośnie. Wynika to z dużego importu surowców niezbędnych do modernizacji i rozwoju gospodarki. Dodatkową przyczyną jest pogorszenie konkurencyjności polskich produktów, spowodowane zarówno podwyżkami cen (m.in. artykułów rolnych)

po wejściu Polski do UE, jak i względnie mocną pozycją złotówki. Możliwości eksportowe Polski pogorszyły się również na skutek rosyjskich restrykcji wobec importu polskich produktów rolnych i spożywczych. Wydaje się ponadto, że udział Polski we wspólnej polityce handlowej i lepsza pozycja przetargowa w sporach międzynarodowych z uwagi na członkostwo w UE nie wpływają na intensywność polskiego eksportu.

Mimo zmiany struktury polskiego eksportu istotną rolę nadal odgrywają w nim produkty standardowe lub nieprzetworzone, które są szczególnie podatne na wahania koniunktury (zob. wykres 14). Zmiany ich światowych cen są bowiem zazwyczaj większe niż wahania cen dóbr przetworzonych i zaawansowanych technologicznie. Co więcej, w przypadku tych pierwszych łatwo jest zastąpić jednego dostawcę innym lub przenieść produkcję do krajów o niższych kosztach wytwarzania.

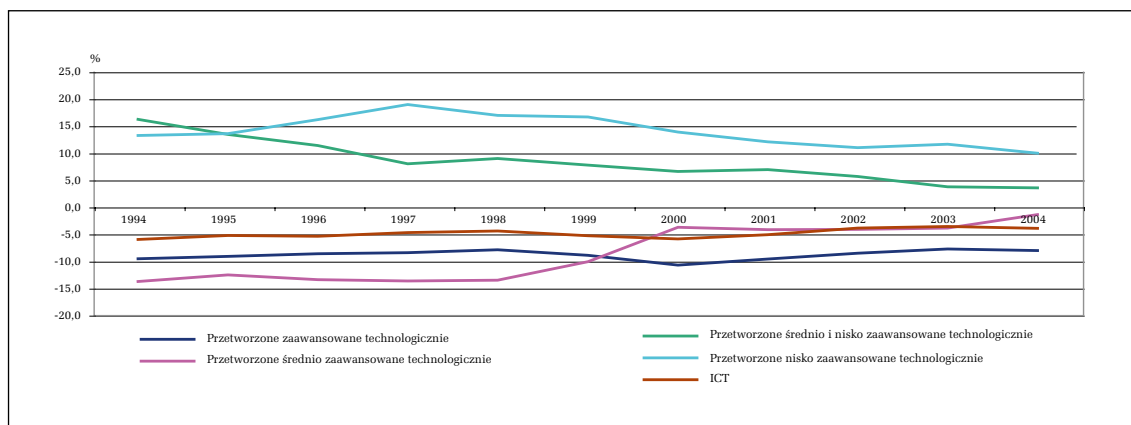
W związku z powyższym istotny jest rozwój branż przetwórczych dających nadzieję na skuteczne konkrowanie z produktami zagranicznymi. Perspektywną branżą jest produkcja pojazdów (sekcja 17), w przypadku której eksport do WE był w 2006 r. prawie o 46% większy od importu, choć w 1994 r. ta różnica wynosiła niewiele ponad 17%, a w drugiej połowie lat 90. produkty z tej branży wykazywały znaczny deficyt handlowy. Z kolei w handlu maszynami (16), które są liderem w polskiej wymianie towarowej z WE, po latach deficytów (notowanych nieprzerwanie od 1994 r.) w 2006 r. pojawiła się nadwyżka. Jest to widomy dowód unowocześniania polskiej gospodarki. Interesujące jest także to, że w handlu artykułami spożywczymi (sekcja 4) przed akcesją Polska notowała deficyt, po akcesji zaś nadwyżkę. Z kolei w wymianie produktów pochodzenia zwierzęcego (1) po akcesji nastąpił duży wzrost nadwyżki (w 2006 r. była ona 3,5 razy większa niż w 2003 r.). Trudno się temu dziwić, gdyż Układ Europejski zakładał

Wykres 13. Saldo bilansu handlowego Polski w latach 1994–2006



Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

Wykres 14. *Polski handel produktami o różnym zaawansowaniu technologicznym w latach 1994-2004 - saldo bilansu*



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD STAN.un.org/

jedynie liberalizację handlu artykułami przemysłowymi. Handel artykułami rolnymi został uwolniony dopiero w momencie wejścia Polski do UE, kiedy Polska stała się uczestnikiem Wspólnej Polityki Rolnej.

Pozostałe nadwyżki Polska notuje w handlu produktami z branż wytwarzających dobra względnie słabo przetworzone (5, 9, 13, 14) oraz w sektorach 12 i 20, mających niewielki udział w polskim handlu.

Z analizy rzeczowej struktury bilansu handlowego Polski z WE wynika, że zmniejsza się negatywny

wpływ importu inwestycyjnego na saldo bilansu. Chodzi zwłaszcza o pojawienie się nadwyżki w handlu maszynami (16), chociaż jeszcze w połowie lat 90. zdecydowanie powiększały one deficyt handlowy Polski (w 1998 r. deficyt przekraczał 6 mld USD). Wzrasta natomiast deficyt w handlu produktami przemysłu chemicznego i tworzyw sztucznych (sekcje 6 i 7). Z kolei dynamiczny wzrost nadwyżki notuje branża motoryzacyjna (17). W 2006 r. odnotowano nadwyżkę sięgającą 4 mld USD.

Tabela 11. *Bilans obrotów handlowych Polski z WE, struktura rzeczowa, podział na sekcje CN, mln USD*

Sekcje*	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	176	248	222	194	160	217	200	291	275	535	860	1317	1854
2	146	167	-309	-97	11	-7	-109	-162	-91	-11	-42	39	-119
3	-80	-92	-98	-107	-121	-115	-93	-107	-142	-176	-194	-124	-139
4	-209	-285	-238	-283	-374	-291	-191	-172	-165	-20	239	317	279
5	672	666	263	219	384	310	457	900	894	894	1732	1764	899
6	-1075	-1278	-1723	-2150	-2428	-2560	-2536	-2773	-3041	-3542	-4258	-4806	-5743
7	-719	-912	-1215	-1463	-1557	-1653	-1579	-1533	-1679	-2099	-2484	-2659	-2755
8	7	8	-35	-59	-60	-63	-95	-95	-117	-128	-207	-188	-256
9	586	705	614	597	642	702	670	602	650	921	1152	1246	1352
10	-542	-726	-895	-908	-997	-943	-830	-750	-772	-831	-1017	-1069	-1274
11	295	394	332	231	258	224	130	115	46	101	-90	-141	-332
12	90	119	86	37	35	40	39	36	18	33	33	65	54
13	-88	-170	-268	-407	-445	-392	-326	-243	-240	-151	-109	32	189
14	111	133	105	102	171	174	151	133	140	127	170	177	389
15	824	999	307	200	-186	-229	-29	-85	-294	-543	-285	-698	-795
16	-2649	-3410	-4569	-5423	-6093	-5308	-3913	-3247	-2406	-1770	-1845	-946	784
17	156	450	-254	-1280	-587	-818	-290	405	54	91	907	2898	3931
18	-277	-387	-454	-478	-481	-419	-415	-429	-410	-430	-534	-604	-673
19	0	-3	-1	-3	-3	-3	-6	-8	-13	-12	-37	-20	-13
20	575	841	930	855	943	1081	1270	1483	1712	2306	3048	3510	4040
21	3	3	56	184	6	-165	-2	-156	-16	-14	-6	0	-161

* oznaczenie sekcji jak w tabeli 3.

Źródło: opracowanie własne na podstawie COMTRADE, <http://comtrade.un.org/>

4. Podsumowanie

Otwarcie gospodarki polskiej w ramach transformacji systemowej spowodowało radykalne zmiany zarówno wielkości, jak i struktury (rzeczowej i geograficznej) polskiego handlu z zagranicą. Głównym partnerem handlowym Polski stała się Wspólnota Europejska, a jej państwa członkowskie nieprzerwanie dominują wśród piętki krajów, z którymi wymiana jest najintensywniejsza. Modernizacja naszej gospodarki w ramach transformacji systemowej, stopniowa liberalizacja handlu z WE oraz przygotowania do akcesji spowodowały takie zmiany strukturalne i jakościowe polskiej produkcji, że stała się ona bardziej pożądana także w innych krajach. Znaczący wzrost wartości obrotów dotyczył bowiem nie tylko han-

dlu z WE, lecz również wymiany towarowej z pozostałymi państwami świata. Udział Polski w porozumieniu integracyjnym z UE sprzyjał zatem otwieraniu się polskiej gospodarki na kontakty z całym światem. Co więcej, w eksporcie Polski coraz większą rolę odgrywają produkty przetworzone, w tym zwłaszcza maszyny (sekcja 16) i pojazdy (17), co czyni go podobnym do typowego eksportu kraju wysoko rozwiniętego. Unowocześnienie polskiej produkcji, a w konsekwencji także poprawa struktury jej eksportu dokonały się m.in. dzięki napływowi do Polski FDI oraz wprowadzeniu norm i standardów unijnych. Te zmiany nie wystarczyły jednak do osiągnięcia nadwyżki bilansu handlowego z żadną grupą partnerów handlowych, poza krajami, które wraz z Polską przystąpiły do UE.

Bibliografia

- Budnikowski A. (2003), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Chilimoniuk E., Czarny E. (2004), *Otwieranie gospodarki polskiej w okresie transformacji systemowej*, „Bank i Kredyt” nr 10, dodatek edukacyjny.
- Czarczyńska A., Śledziwska K. (2007), *Teoria europejskiej integracji gospodarczej*, C.H. Beck, Warszawa.
- Czarny B., Czarny E. (1992), *Od planu do rynku. Doświadczenia polskie 1990–1991* (także angielskojęzyczna wersja: *From the Plan to the Market. Polish experiences 1990–1991*), Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa.
- Gabrisch H. (2000), *Die Entwicklung der Handelsstrukturen der Transformationsländer*, w: G. Brunner (red.) (2000), *Politische und ökonomische Transformation in Osteuropa*, Berlin-Verlag Spitz, Berlin.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.) (1997), *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Palánkai T. (2004), *Economics of Enlarging European Union*, Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Rollo J., Smith A. (1993), *The political economy of Eastern European trade with the European Community: Why so sensitive?*, „Economic Policy. An European Forum”, kwiecień, s. 140–165.
- Siekiński J. (2002), *Liberalizacja handlu polskimi artykułami rolno-spożywczymi w procesie integracji gospodarczej*, w: Z. Dach Z. (red.), *Gospodarka Polski na przełomie wieków*, PTE, Kraków.
- Wysokińska Z. (2002), *Polish Economy during the Transition Period in 90.*, „Comparative Economic Research”, Vol. 5, No. 1–2, s. 23–46.