

ELŻBIETA JANTOŃ-DROZDOWSKA, MARIA MAJEWSKA-BATOR

EFEKTY INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ W SFERZE POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO

I. WSTĘP

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej (UE) wywarło wielokierunkowy wpływ na gospodarkę polską, na pozycję Polski w świecie i na życie Polaków. Stosunkowo najszybciej zaobserwować można było skutki akcesji w sferze handlu zagranicznego. Pojawiły się bowiem – opisane w ramach teorii integracji – efekty kreacji i przesunięcia handlu. Celem analizy w niniejszym opracowaniu jest wykazanie, że liberalizacja obrotów handlowych w ramach UE i przyjęcie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej były czynnikami, które wpłynęły na rozmiary i strukturę polskiego handlu zagranicznego.

Podstawą wyciąganych w tej pracy spostrzeżeń, dotyczących rezultatów przystąpienia Polski do UE w sferze handlu zagranicznego, są wyniki obliczeń własnych dokonanych na podstawie danych zawartych w raportach UNCTAD¹. Analiza obejmuje zasadniczo lata 1999-2009, ale w niektórych wypadkach, tam gdzie pozwalały na to inne źródła statystyczne, także 2010 r.² Ze względu na przyjęty cel pracy wyróżniono dwa podokresy, każdy obejmujący 5 lat sprzed i po akcesji Polski, a za rok zarówno łączący, jak i rozgraniczający oba te podokresy przyjęto 2004, w którym to Polska stała się pełnoprawnym członkiem UE.

Na początku artykułu omówiono historię przebiegu i uwarunkowania procesu integracji Polski z UE w sferze handlu, jako istotnej determinanty przyszłych zmian, które miały miejsce w strukturze i dynamice wymiany towarowej Polski z resztą świata. Następnie skoncentrowano się na dwóch kierunkach badań – na zmianach w strukturze geograficznej i w strukturze rzeczowej obrotów handlowych Polski z UE. Dlatego też najpierw wyliczono wysokość udziałów procentowych i współczynniki tempa wzrostu polskiego eksportu do i importu z wybranych regionów świata i krajów w latach 1999-2009, w tym zwłaszcza państw członkowskich Unii Europejskiej. Następnie oszacowano zmiany w strukturze i dynamice towarowej polskiego eksportu i importu w ramach UE według nomenklatury SITC (Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Handlu) w latach 1999-2009. W tym wypadku, oprócz wysokości udziałów procentowych i współczynników tempa wzrostu, wyliczono także salda obrotów towarowych dla uwzględnionych w badaniu grup produktów. W interpretacji skutków akcesji w obszarze handlu zagranicznego

¹ Dane UNCTAD pochodzą z marca 2011 r.

² Są to dane GUS publikowane w opracowaniach Ministerstwa Gospodarki.

Polski wykorzystano również podawane przez UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) lub obliczone w tym celu wskaźniki zmian w handlu zagranicznym, stosowane przez badaczy tej problematyki, na przykład udział eksportu i importu danego kraju w handlu światowym lub w PKB czy udziały eksportu danego kraju w jego imporcie dla wybranego regionu świata.

II. PROCES INTEGRACJI POLSKI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ W SFERZE HANDLU

Stosunki Polski z krajami członkowskimi Wspólnoty Europejskiej miały od 1975 r. charakter bezumowny, co było następstwem wygaśnięcia z końcem 1974 r. dwustronnych umów handlowych między europejskimi państwami członkowskimi Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG) a krajami należącymi wówczas do Wspólnoty (9 państw) i przejęcia przez Komisję kompetencji tych ostatnich w zakresie kształtowania polityki handlowej i zawierania umów. Rozmowy między przedstawicielami RWPG i Wspólnoty trwały 15 lat i zakończyły się 28 czerwca 1988 r. podpisaniem w Moskwie wspólnej deklaracji o nawiązaniu oficjalnych stosunków politycznych i ekonomicznych między tymi organizacjami³. Dokument ten stworzył przesłanki prawnego uregulowania relacji gospodarczych między Wspólnotą a poszczególnymi państwami Europy Środkowej i Wschodniej. Pierwszymi krajami tego regionu, które zawarły umowy gospodarcze ze Wspólnotą, były: Węgry (wrzesień 1988 r.), Polska (wrzesień 1989 r.) i Czechosłowacja (maj 1990 r.). Porozumienie zawarte między Wspólnotą a Polską, poza uzgodnieniami dotyczącymi wymiany handlowej, obejmowało również postanowienia o współpracy gospodarczej, w szczególności w sferze przekształceń strukturalnych i rozwoju postępu naukowo-technicznego. W umowie określono też szczegółowe dziedziny, w których współpraca ma dla stron szczególnie duże znaczenie, na przykład w zakresie ochrony środowiska, energetyki, kształcenia menedżerów oraz współdziałania w dziedzinie norm i standardów.

Porozumienie z 1989 r. było tylko początkiem formalnych regulacji szeroko rozumianej współpracy Polski ze Wspólnotą. Już w 1990 r. rozpoczęły się rozmowy dotyczące nawiązania i rozwoju bliższych kontaktów politycznych i gospodarczych. Ich rezultatem było podpisanie w grudniu 1991 r. Układu Europejskiego, ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską – z jednej strony – a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi – z drugiej⁴. Po zatwierdzeniu Układu przez Parlament Europejski oraz ratyfikacji przez parlamenty krajowe wszystkich stron, dokument nabrał mocy prawnej 1 lutego 1994 r., a wcześniej (1 marca 1992 r.) zaczęła obowiązywać Umowa przejściowa, która była częścią Układu i dotyczyła wzajemnej wymiany handlowej⁵.

³ Por. E. Jantoni-Drozdowska, *Perspektywy rozwoju stosunków gospodarczych Polski ze Wspólnotą Europejską w świetle Układu o Stowarzyszeniu*, „Przegląd Zachodni” 1993, nr 1, s. 83.

⁴ Zob. *Europe Agreement EC/Poland*, 22.12.1991, maszynopis paraflowany, aneksy i protokoły. Tekst układu w języku polskim zob. Dz. U. 1994, Nr 11, poz. 38 + załączniki.

⁵ *Council Decision of 25 February 1992 on the conclusion by the European Economic Community and*

W art. 6 Układu zapisano, że stowarzyszenie obejmuje okres przejściowy, którego maksymalną długość strony ustaliły na 10 lat, podzielony na dwa etapy trwające po pięć lat. W okresie przejściowym między Polską a dzisiejszą Unią Europejską tworzona była stopniowo strefa wolnego handlu artykułami przemysłowymi. W obrotach surowcami rolnymi i artykułami spożywczymi przewidziano częściową redukcję ceł i opłat wyrównawczych oraz stopniowe znoszenie ograniczeń ilościowych. W wyniku uzgodnionej asymetrii tworzenia strefy wolnego handlu, Wspólnota zakończyła znoszenie barier handlowych dla produktów przemysłowych po sześciu latach, a Polska po upływie dziesięciu lat od wejścia w życie handlowej części Układu Europejskiego⁶.

Rozważając wpływ integracji z Unią Europejską na polski handel zagraniczny, należy sięgnąć także do okresu przedakcesyjnego, gdyż procesy dostosowawcze (w tym także w sferze obrotów zagranicznych) rozpoczęły się przed 2004 r., chociaż pełne otwarcie rynku, wynikające także z przyjęcia wspólnotowej taryfy celnej, nastąpiło dopiero z dniem akcesji.

Z jednej strony – podstawowymi efektami tworzenia strefy wolnego handlu, a następnie unii celnej były kreacja handlu oraz przesunięcie handlu. Kreacja handlu oznacza pojawienie się nowych, niewystępujących wcześniej strumieni handlu między krajami tworzącymi przynajmniej strefę wolnego handlu. Wskutek zniesienia ceł między krajami droższa produkcja krajowa zostaje zastąpiona przez taniej wytwarzane towary importowane z kraju członkowskiego strefy, których ceny, dzięki zniesieniu ceł, stają się niższe. Jest to pozytywny statyczny efekt integracji. Przesunięcie handlu natomiast wiąże się z wprowadzeniem (bądź przyjęciem przez kraj wstępujący do istniejącej już unii celnej) wspólnej zewnętrznej taryfy celnej. Efekt ten polega na zastąpieniu tańszych produktów importowanych z krajów trzecich przez drożej wytwarzane na obszarze unii celnej towary. Niższa konkurencyjność cenowa towarów wytwarzanych poza unią celną wynika wyłącznie z faktu utrzymywania ceł importowych w obrotach z krajami trzecimi. W odróżnieniu od kreacji handlu, jego przesunięcie traktowane jest jako negatywny (dyskryminujący kraje trzecie) efekt integracji⁷.

Z drugiej strony – należy podkreślić, że przystąpienie Polski do UE spowodowało wzrost otwartości polskiej gospodarki także na pozostałe kraje świata. Polska przyjęła bowiem wszystkie zasady i instrumenty wspólnej polityki handlowej stosowane w handlu z krajami trzecimi. Największe znaczenie miało przyjęcie wspólnej taryfy celnej (kodeksu celnego UE), która stanowi podstawę polityki handlowej realizowanej przez Komisję UE. Dla Polski fakt ten oznaczał obniżenie stopnia protekcji celnej i ułatwienie dostępu na rynek polski towarów z krajów trzecich (tabela 1)

the European Coal and Steel Community, of the one part, and the Republic of Poland of the other part, on trade – related matters, Final Act, O.J., nr L 114, 30 kwietnia 1992 r.

⁶ Szczegóły zob. E. Jantóń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998, s. 43-46.

⁷ Rozwinięcie teorii unii celnej zob. E. Jantóń-Drozdowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, Ars boni et aequi*, Poznań 2009, s. 215-220.

Tabela 1

Średnie stawki celne w UE i w Polsce przed akcesją w 2004 r. (w % wartości towaru)

Wyszczególnienie	Unia Europejska	Polska
Średnie stawki celne	6,3	15,1
Stawki na produkty rolne	16,2	33,8
Towary przemysłowe	3,6	9,9
Produkty rybne	12,4	18,5

Źródło: E. Kaliszuk, *Wspólna polityka handlowa a interesy gospodarcze Polski*, w: H. Bąk, G. Wojtkowska-Łodej (red.), *Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004-2006*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007, s. 364.

Poza widocznym obniżeniem stawek celnych na zwiększenie otwartości gospodarki polskiej wpłynęło także przyjęcie rozbudowanego systemu umów Wspólnoty z krajami trzecimi, w tym przede wszystkim z tymi, które przyznają partnerom preferencyjne traktowanie, na przykład z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP). Wprawdzie preferencyjne umowy z tą grupą krajów (konwencje z Lomé) wygasły z końcem XX w., ale zastępują je – także preferencyjne, choć znacznie bardziej uwarunkowane – porozumienia o partnerstwie gospodarczym. Są one efektem negocjacji prowadzonych w oparciu o podpisane w czerwcu 2000 r. porozumienie z Cotonou⁸. Nowe zasady i warunki współpracy dotyczą handlu towarami i usługami, praw własności intelektualnej, reżimów celnych, regulacji i ochrony inwestycji oraz polityki konkurencji⁹.

W porozumieniu z Cotonou najwięcej zmian w porównaniu z wcześniejszymi konwencjami odnosi się do stosunków handlowych UE z krajami AKP. Zmiana zasad współpracy handlowej (szerzej: gospodarczej) związana jest z dążeniem do dostosowania wspólnotowej polityki handlowej do reguł Światowej Organizacji Handlu. Najważniejszą zmianą jest odstępienie od wcześniej stosowanej zasady niewzajemności preferencji handlowych na rzecz ustanowienia stosunków o charakterze partnerskim. Oznacza to, że nie tylko Unia Europejska oferuje krajom AKP preferencyjny dostęp do swoich rynków, ale również państwa stowarzyszone przyznają preferencje handlowe produktom pochodzącym z UE. Zasada pełnej wzajemności nie dotyczy grupy krajów najsłabiej rozwiniętych, niemających dostępu do morza i wyspiarskich (w jej skład wchodzi 39 państw), które w dalszym ciągu zachowały prawo do reglamentacji importu ze Wspólnoty.

⁸ *Partnership Agreement between the Members of the Africa, Caribbean and Pacific Group of States of the One Part, and the European Community and its Member States, of the Other Part, signed in Cotonou, Benin on 23 June 2000*, <http://www.acpsec.org/en/conventions/cotonou/accord> (5.09.2010).

⁹ Na temat problemów objętych negocjacjami zob. P. Draper, *EU-Africa Trade Relations: The Political Economy of Economic Partnership Agreements*, „European Centre for International Political Economy” 2007, nr 2, June.

W ramach zaproponowanego przez UNCTAD i przyjętego przez UE na początku lat siedemdziesiątych XX w. Ogólnego Systemu Preferencji (GSP), łatwiejszy dostęp do polskiego rynku po 1 maja 2004 r. uzyskały także inne kraje rozwijające się oraz członkowie Wspólnoty Niepodległych Państw.

Efektom otwierania się polskiej gospodarki był korzystny wpływ na proces jej transformacji i wzrostu nowoczesności. Wiązało się to przede wszystkim ze wzrostem konkurencji, z napływem do Polski nowych technologii i zwiększeniem strumieni zagranicznych inwestycji bezpośrednich¹⁰.

Poza krótkookresowymi (statycznymi) efektami unii celnej (wyjaśniona wyżej kreacja i przesunięcie handlu) występują też dynamiczne, ujawniające się w dłuższym okresie efekty integracji. Związane są one z rozłożonymi w czasie procesami dostosowawczymi przedsiębiorstw, instytucji publicznych i siły roboczej do nowej sytuacji rynkowej. Są to efekty pozytywne związane rosnącymi korzyściami skali produkcji oraz ze zwiększoną presją konkurencji, która wymaga od przedsiębiorstw podejmowania działań w obszarze strategii produktu, cen, promocji i dystrybucji. Ponadto kreacja handlu i wzrost intensywności konkurencji stymulują rozwój handlu wewnątrzgałęziowego i wzrost inwestycji. W konsekwencji, przy sprzyjającej koniunkturze gospodarczej, zwiększa się stopa wzrostu PKB.

Przypomnieć w tym miejscu należy, że Polska przystępując do Unii Europejskiej, stała się członkiem nie tylko strefy wolnego handlu i unii celnej, ale także wspólnego rynku (jednolitego rynku europejskiego), który poza swobodą przepływu towarów oznacza też swobodę przepływu usług, kapitału i siły roboczej. W interesującym nas obszarze obrotów towarowych utworzenie wspólnego rynku oznaczało nie tylko – jak w przypadku unii celnej – zniesienie barier celnych i ograniczeń ilościowych w handlu między krajami członkowskimi Wspólnoty, ale również eliminację barier fizycznych, fiskalnych i technicznych¹¹. Bariery fizyczne wiązały się z utrzymywaniem kontroli towarów i dokumentacji na granicach między krajami członkowskimi, a fiskalne wymagały kontroli towarów przekraczających granicę związanej ze zróżnicowaniem podatków pośrednich. Bariery techniczne natomiast utrudniały rozwój handlu przede wszystkim przez zróżnicowanie regulacji i norm technicznych oraz fitosanitarnych odnoszących się do towarów, a także do ochrony środowiska. Harmonizacja regulacji w tej dziedzinie była narzędziem stymulującym dalszy rozwój wymiany między krajami członkowskimi w latach 90., a w przypadku Polski po 1 maja 2004 r. zwiększała efekt kreacji handlu. Tak więc chociaż efekty wspólnego rynku rozpatrywane są głównie z punktu widzenia liberalizacji rynku zasobów wytwórczych i optymalizacji wykorzystania zasobów, to mają one pozytywny wpływ również na obroty handlowe.

¹⁰ Por. *Wpływ akcesji do UE na polski handel zagraniczny*, Ministerstwo Gospodarki. Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, listopad 2007, s. 17-21.

¹¹ Zob. B. Ardy, A. M. El-Agraa, *The Economics of the Single Market*, w: A. M. El-Agraa (red.), *The European Union. Economics and Policies*, Cambridge University Press, Cambridge 2007, s. 132-133.

III. DYNAMIKA I STRUKTURA GEOGRAFICZNA OBROTÓW HANDLOWYCH POLSKI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ W LATACH 1999-2009

Jak można się było spodziewać, stopniowa liberalizacja obrotów handlowych Polski z krajami Unii Europejskiej zaowocowała wzrostem rozmiarów zarówno polskiego eksportu, jak i importu do i z tego obszaru, co potwierdzają dane przedstawione w tabeli 2. Wpłynęło to na utrzymanie się wysokiego udziału UE w strukturze eksportu i importu Polski w porównaniu z innymi grupami krajów w latach objętych badaniem. Udział UE w eksporcie Polski ogółem w całym badanym okresie oscylował wokół 80% i osiągnął 81,75% w 1999 r., 79,12% w 2004 r. i 80,33% w 2009 r. Natomiast udział UE w imporcie Polski ogółem wynosił 72,23% w 1999 r., 67,73% w 2004 r. i 73,21% w 2009 r.

Największe tempo wzrostu eksportu Polski w analizowanym okresie zanotowano w przypadku Azji i Oceanii, które wyniosło dla krajów rozwiniętych tego obszaru 809,3%, a dla krajów rozwijających się – 657,7%. Chodzi tu zwłaszcza o Japonię (wzrost o 616,2%), Chiny (wzrost o 1013,9%) oraz kraje WNP (wzrost o 485,5%), w tym szczególnie Rosję (wzrost o 613,98%), co oznacza zwiększenie znaczenia rynków krajów rozwijających się dla polskiego eksportu. Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście udziału krajów rozwijających się w eksporcie Polski ogółem do poziomu 6,4% w 2009 r. i krajów WNP do wysokości 10,53% w 2008 r. i 7,9% w 2009 r.

Jeżeli chodzi o import Polski, to zwiększył się on najbardziej w latach 1999-2009 w przypadku towarów pochodzących z krajów rozwijających się Azji i Oceanii, a właściwie z Chin. Tempo wzrostu polskiego importu z krajów rozwijających się Azji i Oceanii wyniosło 652,8% w rozpatrywanym okresie. Ta widoczna zmiana w strukturze geograficznej polskiego importu, dotycząca krajów rozwijających się, była stymulowana łatwiejszym dostępem wytwarzanych w tych krajach towarów do polskiego rynku¹². W rezultacie w 2008 r. nastąpiło po raz kolejny pogorszenie bilansu w wymianie z krajami rozwijającymi się. W konsekwencji, tradycyjnie wysokie ujemne saldo obrotów z tymi rynkami powiększyło się o dalsze 5,4 mld euro i osiągnęło blisko 24 mld euro. Tym samym stanowiło ono prawie 91,5% ogólnego polskiego deficytu¹³.

W najmniejszym stopniu w analizowanym okresie zwiększył się import Polski z krajów rozwiniętych Ameryki (o 24,8%), krajów rozwiniętych Azji i Oceanii (o 48,3%) oraz krajów rozwijających się Afryki (o 169,9%), przy czym tempo wzrostu importu – zarówno dla krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się Ameryki – było ujemne w latach 2004-2009. Taka sama sytuacja wystąpiła w przypadku krajów rozwiniętych Azji i Oceanii, w tym zwłaszcza Japonii. Eksport Polski do krajów Ameryki wykazywał w latach 1999-2009 również najniższe tempo wzrostu, wynoszące w przypadku gospodarek rozwiniętych 267,31%, a gospodarek rozwijających się – 194,4%. Wskazuje to, że integracja

¹² Por. *Na pierwsze 5 lat Polski w Unii Europejskiej*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 78.

¹³ Por. *Employment, globalization and development. Trade and Development Report 2010*, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York and Geneva 2010, s. 2.

handlowa z Unią Europejską wpłynęła na spadek skali wymiany towarowej Polski z krajami Ameryki (przesunięcie handlu).

Warto także zaznaczyć, że tempa wzrostu eksportu Polski do poszczególnych grup krajów wyliczone dla zmiany w latach 1999-2004 (tj. dla okresu przed akcesją Polski do UE) były wyższe od analogicznych współczynników oszacowanych dla lat 2004-2009, z wyjątkiem krajów rozwijających się Afryki, w tym wypadku miała miejsce sytuacja odwrotna. Świadczy to prawdopodobnie o pojawieniu się zjawiska wyczerpywania się możliwości zwiększenia wolumenu eksportu stymulowanego działaniami związanymi z przystąpieniem Polski do UE i otwarciem się jej gospodarki na zewnątrz.

Dodatkowo można zauważyć, że pomimo dość dużych różnic w tempach wzrostu handlu zagranicznego Polski z poszczególnymi grupami krajów, mamy do czynienia z utrzymywaniem się – jak na razie – stabilnej struktury eksportu Polski. Nie występują bowiem żadne istotne zmiany w udziałach poszczególnych grup krajów w eksporcie Polski ogółem, wszystkie one oscylują wokół 3%. Podobnie kształtuje się sytuacja w przypadku struktury polskiego importu, przy czym wahania udziałów procentowych poszczególnych grup krajów są nieco wyższe, szczególnie dla wzrostu importu z gospodarek WNP i krajów rozwijających się Azji i Oceanii oraz dla spadku importu z krajów rozwiniętych Ameryki. Potwierdza to więc wcześniejsze spostrzeżenia dotyczące zmian w strukturze geograficznej handlu zagranicznego Polski.

W rozpatrywanym okresie – 5 lat przed i po przystąpieniu Polski do UE w 2004 r. – eksport polski wzrósł o 389%, a import o 218%. Wpłynęło to zarówno na wyraźną poprawę ujemnego bilansu handlowego Polski w latach 1999-2009, który obniżył się z poziomu 18506 mln USD w 1999 r. do 12123 mln USD w 2009 r. (o 34,49%), jak i na większy wzrost udziału eksportu niż importu w ramach handlu światowego (zob. tabela 2). Mieliśmy zatem do czynienia z korzystną zmianą jakościową w sferze stosunków z zagranicą, polegającą na redukcji deficytu w obrotach handlowych, co wyrażało się wzrostem udziału eksportu w imporcie Polski z 60% w 1999 r. do 92% w 2009 r., a w wypadku wymiany towarowej z UE wskaźnik ten zwiększył się z 68 do 101% w analogicznym okresie.

Znalazło to również odzwierciedlenie we wzroście udziału polskiego eksportu i importu ogółem oraz do i z UE (w PKB). W przypadku eksportu było to silniejsze zjawisko, gdyż udział eksportu w PKB w analizowanym okresie zwiększył się o około 15%, a importu tylko o około 7%. Analogicznie udział polskiego eksportu do UE w PKB wzrósł o około 15%, a importu o około 5%. Wskazuje to na stale rosnące w ostatnim dziesięcioleciu w polskiej gospodarce znaczenie eksportu (zwłaszcza do UE) jako czynnika przyczyniającego się do wzrostu gospodarczego. Można wobec tego stwierdzić, że liberalizacja wymiany towarowej miała pozytywny wpływ na rachunek obrotów bieżących i podtrzymywanie wzrostu gospodarczego. Było to niewątpliwie związane z dostępem do jednolitego rynku UE o większej sile nabywczej konsumentów, co zmuszało polskich eksporterów do rozwoju ich oferty produktowej i poprawy jej jakości¹⁴.

¹⁴ Por. R. Barrell, T. Fic, *Integration, Globalisation, Technology and Trade Patterns in the EU8*, „Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe” 2010, nr 1, s. 44; J. P. Damijan, M. Rojec, *EU Market Access and Export Performance of Transition Countries*, „South Eastern European Journal of Economics and Business” 2007, nr 2, s. 31-33.

Tabela 2

Wskaźniki zmian w polskim eksporcie (EKS) i imporcie (IMP) w latach 1999-2009 (w mln USD, cenach bieżących i %)

Rok	1999	2001	2003	2004	2005	2007	2009
EKS do UE	22 398	29 308	43 418	59 274	70 285	109 367	107 572
IMP z UE	33 154	35 032	46 853	60 645	67 238	105 220	106 909
Udział EKS w handlu światowym	0,48	0,58	0,71	0,82	0,85	1,00	1,08
Udział IMP w handlu światowym	0,78	0,78	0,87	0,95	0,94	1,16	1,16
Udział EKS w IMP	59,68	71,79	78,73	83,67	87,99	84,57	91,70
Udział EKS w PKB	16,33	18,95	24,69	29,64	29,42	32,96	31,13
Udział IMP w PKB	27,36	26,40	31,37	35,42	33,43	38,98	33,95
Udział EKS do UE w IMP z UE	67,56	83,66	92,67	97,74	104,53	103,94	100,62
Udział EKS do UE w PKB	13,35	15,39	20,03	23,45	23,13	25,76	25,01
Udział IMP z UE w PKB	19,76	18,40	21,61	23,99	22,12	24,78	24,85
EKS do UE-15	19 338	24 994	36 596	49 656	58 142	87 207	86 799
IMP z UE-15	29 829	30 867	41 200	52 531	57 791	89 929	91 707
EKS do UE-15 jako % EKS do UE	86,34	85,28	84,29	83,77	82,72	79,74	80,69
IMP z UE-15 jako % IMP z UE	89,97	88,11	87,93	86,62	85,95	85,47	85,78
EKS do UE-11	3 060	4 314	6 821	9 618	12 143	22 159	20 773
IMP z UE-11	3 325	4 165	5 653	8 114	9 447	15 291	15 202
EKS do UE-11 jako % EKS do UE	13,66	14,72	15,71	16,23	17,28	20,26	19,31
IMP z UE-11 jako % IMP z UE	10,03	11,89	12,07	13,38	14,05	14,53	14,22
Udział EKS do UE w IMP UE	0,95	1,18	1,39	1,58	1,70	1,99	2,34
Udział IMP z UE w EKS UE	1,40	1,42	1,49	1,61	1,65	1,97	2,35

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD z marca 2011 r.

Warto też podkreślić, że przy tak dominującym udziale UE w handlu zagranicznym Polski na tle innych grup krajów tempo wzrostu polskiego eksportu i importu do i z Unii Europejskiej można uznać za stosunkowo najwyższe w latach 1999-2009. Tak silna reorientacja handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich, w tym Polski, na rzecz państw tak zwanej starej Unii (UE-15) stanowiła charakterystyczny trend dla procesów integracyjnych tych gospodarek. Omawiane tutaj zmiany w strukturze handlu zagranicznego dobrze obrazują wysokości udziałów krajów UE-15 w polskim eksporcie i imporcie w porównaniu do gospodarek nowej UE, które zostały przedstawione w tabeli 2. W latach 2004-2009 kraje UE-15 osiągały około 80% udział w eksporcie Polski do UE, a import z tej grupy krajów stanowił około 85% całości importu Polski pochodzącego z UE. Doprowadziło to do tego, że kraje Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polska, w większym stopniu opierają swoją wymianę na handlu z dawnymi członkami UE niż dawni członkowie z nimi¹⁵. Potwierdzają to dane UNCTAD, zgodnie z którymi udział polskiego eksportu do UE w imporcie UE z Polski wynosił w latach 1999-2009 poniżej 2,5%, natomiast udział importu Polski z UE w eksporcie UE wahał się w przedziale od 1,4 do 2,35% w analogicznym okresie.

Należy także zaznaczyć, że uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne polskiego handlu zagranicznego od 2008 r., a szczególnie od jego drugiej połowy, uległy istotnemu pogorszeniu w konsekwencji rozszerzającego się światowego kryzysu finansowego i gospodarczego. Według UNCTAD, tempo wzrostu gospodarki światowej obniżyło się z 3,9% w 2007 r. do 1,7% w 2008 r. W 2009 r. miał miejsce spadek światowego PKB o około 2%, a szacunkowe dane za 2010 r. wskazują na 3,5-procentowy wzrost globalnego PKB, co może oznaczać powrót do przedkryzysowej stopy wzrostu. Zgodnie z danymi UNCTAD wyjątek może stanowić Unia Europejska i niektóre gospodarki wschodzące¹⁶.

W ślad za obniżającym się tempem wzrostu światowego PKB, a następnie jego spadkiem, obniżyły się również obroty handlu międzynarodowego. Spadek eksportu i importu w poszczególnych grupach krajów miał wpływ na wyniki polskiego handlu zagranicznego. Kryzys gospodarczy spowodował załamanie popytu importowego, co spowodowało już na początku listopada 2008 r. spadek polskich obrotów na wszystkich znaczących dla Polski rynkach. Mimo załamania obrotów w ostatnim kwartale 2008 r., ich roczne tempo wzrostu utrzymało się jednak na poziomie dwucyfrowym, czego już nie można powiedzieć o 2009 roku, w którym to – według danych UNCTAD – polski import obniżył się o 29,8%, a eksport o 21,1%¹⁷. W tabeli 3 przedstawiono procentowe zmiany rozmiarów światowego eksportu i importu oraz głównych partnerów handlowych Polski.

¹⁵ Por. J. P. Damijan, M. Rojec, op. cit., s. 31; A. Pugacewicz, *Wpływ konwergencji na zawartość czynników produkcji w handlu Polski z UE*, w: J. J. Michałek, W. Siwiński, M. W. Socha (red.), *Polska w Unii Europejskiej. Dynamika konwergencji ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 258.

¹⁶ Por. *Employment, Globalization and Development*, s. 2.

¹⁷ Por. *Polska 2009. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 5; *Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, s. 31.

Tabela 3

Zmiany eksportu i importu towarów w wybranych regionach i krajach w latach 2006-2009 (%)

Region/kraj	Eksport				Import			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Świat	9,2	5,8	3,0	-13,7	8,5	6,6	2,2	-13,1
Kraje rozwinięte	8,5	3,9	2,8	-14,8	7,2	3,7	0,0	-14,2
Unia Europejska	8,9	3,2	2,5	-13,7	8,9	4,8	1,1	-13,7
Europa Płd.-Wsch. i WNP:	6,0	8,6	0,8	-15,5	21,4	26,1	16,0	-28,2
- Europa Płd.-Wsch.	16,1	17,9	-13,3	-20,1	10,5	23,7	-9,5	-19,5
- WNP	5,5	8,1	1,6	-15,2	23,6	26,5	18,9	-29,2
Kraje rozwijające się	10,8	8,7	4,2	-11,7	10,2	10,6	5,3	-9,5
Chiny	25,4	21,8	10,5	-13,0	13,3	14,1	2,4	-0,2

Źródło: sporządzono na podstawie: *Employment, Globalization and Development*, op. cit., s. 5.

W 2010 r., według wstępnych obliczeń GUS, polski eksport osiągnął poziom blisko 117,4 mld euro wobec 98,3 mld euro w 2009 r. (wzrost o prawie 19,5%) i 116,2 mld euro w 2008 r. Kryzysowe załamanie eksportu z 2009 r. zostało więc przezwyciężone i wartość eksportu w 2010 r. była wyższa o ponad 1 mld niż w przedkryzysowym 2008 r. Główną przyczyną tak szybkiej i znaczącej poprawy wyników eksportowych była poprawiająca się sytuacja w gospodarkach głównych partnerów handlowych Polski, przede wszystkim w gospodarce niemieckiej. Po stronie importu również nastąpił wzrost obrotów: ze 107,2 mld euro w 2009 r. do 130,87 mld euro w 2010 r. (wzrost o 21,7%), co wpłynęło na zwiększenie deficytu obrotów handlowych do 13,5 mld euro. W wyniku kryzysu nastąpiły również zmiany w strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego, szczególnie w imporcie. Było to widoczne przede wszystkim w dalszym wzroście udziału krajów WNP w polskim imporcie ogółem na rzecz spadku udziału UE¹⁸.

Analiza kierunków handlu zagranicznego Polski w obrębie Unii Europejskiej wskazuje, że Niemcy w całym rozpatrywanym okresie były głównym partnerem handlowym Polski, zarówno po stronie eksportu, jak i importu. W latach 1999-2009 udział Niemiec w przypadku polskiego eksportu do UE był zawsze wyższy niż 32% i wynosił 44,2% w 1999 r., 37,34% w 2004 r. i 32,9% w 2009 r. Natomiast analogiczny udział importu w całym rozpatrywanym okresie nie spadał poniżej 34%, osiągając w 1999 r. wielkość 34,9%, w 2004 r. 35,4% i w 2009 r. 38,9%. W latach 1999-2009 miało miejsce obniżenie się udziału Niemiec w eksporcie Polski do krajów UE (o 11,3%). Nastąpiło to w największym stopniu na rzecz wzrostu udziału Wielkiej Brytanii (o 3,1%), Republiki Czeskiej (o 2,7%) i Francji (o 2,6%). Kraje te, obok Włoch, należały do największych nabywców polskich towarów w obrębie ugrupowania. W 2009 r. udział Francji i Włoch w polskim eksporcie do UE kształtował się na poziomie 8,6%, Wielkiej Brytanii – 8%, a Republiki Czeskiej – 7,4%. Jeżeli chodzi o strukturę polskiego importu z krajów UE, to odnotować należy wzrost udziału importu z Niemiec w latach 1999-2009 o 4%, Drugim w kolejności krajem z tego ugrupowania, jeśli chodzi o wysokość udziału w polskim imporcie, były w 2009 r. Włochy (9%), trzecim Holandia (7,8%), czwartym Francja (6,4%), a piątym Czechy (5,6%).

Ta dominacja Niemiec w polskim eksporcie sprawia, że struktura towarowa eksportu Polski zmienia się w dużym zakresie podobnie do zmian struktury popytu w Niemczech – zarówno konsumpcyjnego, jak i inwestycyjnego. W przypadku Polski mamy bowiem do czynienia z większym stopniem konwergencji wzorów wymiany towarowej w sytuacji jej głównych partnerów handlowych pochodzących z UE. Jest to związane z tym, że struktura handlu kraju przesuwa się stopniowo w kierunku produktów kupowanych przez jego głównych partnerów handlowych, aby móc zaspokoić potrzeby konsumentów za granicą¹⁹.

¹⁸ Informacja o handlu zagranicznym Polski na koniec stycznia 2011 r., Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, marzec 2011.

¹⁹ Por. M. Majewska-Bator, *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2010, s. 300-314.

W latach 1999-2009 najszybciej rósł w obrębie ugrupowania eksport Polski do Rumunii (o 1315,5%), Portugalii (o 1118,8%), Hiszpanii (o 751,3%), Grecji (o 737%) i na Cypr (o 713,3%). W okresie przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej najwyższe tempo wzrostu wystąpiło w przypadku polskiego eksportu do Portugalii (o 985,6%) i Rumunii (o 466%) oraz Hiszpanii (o 333,6%), a po akcesji najszybciej zwiększał się polski eksport Polski do Grecji (o 278%), na Cypr (o 237,2 %) i do Bułgarii (o 168,7%). Natomiast import z krajów UE najszybciej rósł w latach 1999-2009 w przypadku Cypru (o 2787,2%), Estonii (o 689,7%), Łotwy (o 678,5%). W okresie przed przystąpieniem Polski do UE najbardziej zwiększył się w Polsce import z Cypru (o 1715,4%), Malty (o 1177,9%) i Łotwy (o 517,5%), a po akcesji – z Holandii (o 170%), Luksemburga (o 140,1%) i Słowacji (o 143,4%). Jak widać, w przypadku eksportu i importu okres po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej charakteryzował się wyraźnie mniejszymi przyrostami, o czym była już mowa. Mimo wysokich współczynników tempa wzrostu eksportu i importu do wymienionych tu krajów, wielkości wymiany towarowej nadal nie pozwalają im znaleźć się w grupie największych unijnych nabywców polskich towarów lub sprzedawców własnych wyrobów na rynku polskim.

Można także stwierdzić, że struktura geograficzna eksportu i importu w całym rozpatrywanym okresie charakteryzowała się małą zmiennością wysokości udziałów poszczególnych krajów UE (z wyjątkiem znaczącego spadku eksportu z Niemiec) oraz dużym stopniem koncentracji polskiego eksportu i importu w niewielkiej grupie państw należących do ugrupowania.

IV. STRUKTURA RZECZOWA POLSKIEGO EKSPORTU DO I IMPORTU Z UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 1999-2009

W analizie zmian struktury rzeczowej wymiany towarowej Polski państwami Unii Europejskiej uwzględniono następujące główne kategorie produktów według nomenklatury SITC: 1) żywność i zwierzęta żywe, 2) napoje i tytoń, 3) surowce niejadalne z wyjątkiem paliw, 4) paliwa mineralne, smary i materiały pochodne, 5) oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne, 6) chemikalia i produkty pokrewne, 7) towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca, 8) maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, w tym specjalistyczne maszyny, maszyny elektryczne, aparatura i urządzenia oraz pojazdy drogowe, 8) różne wyroby przemysłowe, 9) towary i transakcje niesklasyfikowane.

Zmiany struktury towarowej polskiego eksportu do UE według nomenklatury SITC w latach 1999-2009 uwidaczniają, że dominującą grupę w całym rozpatrywanym okresie stanowiły maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, których udział zwiększył się z 30% w 1999 do 41% w 2009 r. Jest to zjawisko pozytywne, gdyż kategoria maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy stanowi połączenie produktów o wyższym stopniu przetworzenia. Dlatego też w jej obręb

wchodzą wyroby kapitałochłonne, do których zaliczają się – zgodnie z klasyfikacją OECD – między innymi pojazdy drogowe oraz wyroby technologicznie intensywne jak przykładowo specjalistyczne maszyny. Wskazuje to na rosnące tempo postępu technologicznego, stymulowane dążeniem polskich producentów do wzrostu ekspansji zagranicznej w formie eksportu na unijne rynki. Sprzyja temu wyższy poziom rozwoju gospodarczego głównych partnerów handlowych Polski w obrębie ugrupowania, ponieważ narzuca on potrzebę technizacji struktury produkcji krajowej, która znajduje odzwierciedlenie we wzroście jakości bardziej zróżnicowanego asortymentu towarów oferowanych do sprzedaży na zagranicznych rynkach. Dzieje się tak, gdyż mamy do czynienia z presją na unowocześnienie wyrobów i usług, które jest niezbędne, aby móc zaspokoić potrzeby konsumentów żyjących w krajach o wyższym poziomie dobrobytu. Wraz ze wzrostem dobrobytu rośnie bowiem stopień wyposażenia konsumpcji w dobra trwałego użytku o większym stopniu przetworzenia i zawartości technologii.

Drugą w kolejności grupą produktów pod względem wysokości udziału w eksporcie Polski do UE w latach 1999-2009 były wyroby przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca. Charakteryzował je spadek udziału w strukturze towarowej polskiego eksportu o 4,8%, z poziomu 25,6% w 1999 r. do 20,8% w 2009 r. Trzecie miejsce w strukturze towarowej polskiego eksportu w rozpatrywanym okresie zajmowały natomiast różne towary przemysłowe, których udział zmniejszył się w największym stopniu w porównaniu do innych kategorii SITC, to jest o około 8%. Ta grupa produktów osiągnęła 22% udział w eksporcie Polski do UE w 1999 r., 15,9% w 2004 r. i 14,2% w 1999 r. Za ten spadek obu rozpatrywanych tu kategorii wyrobów (wyroby przemysłowe klasyfikowane według surowca i różne towary przemysłowe) odpowiedzialne były w dużej mierze towary pracochłonne. Dlatego też przedstawiane tutaj korzystne zmiany w strukturze rzeczowej polskiego eksportu znalazły ostatecznie odzwierciedlenie w osłabieniu się przewagi komparatywnej Polski w handlu wyrobami pracochłonnymi na rzecz umocnienia się przewagi w wymianie dobrami kapitałochłonnymi i stopniowej poprawie sytuacji w handlu produktami technologicznie intensywnymi, zwłaszcza trudnymi do imitowania, o czym już była mowa powyżej²⁰. Potwierdzają to także wyniki badań E. Czarny i K. Śledziewskiej wskazujące, że Polska coraz częściej eksportuje produkty o wysokiej jakości oraz zaawansowane technologicznie, co jest następstwem modernizacji gospodarki²¹.

Niewielki wzrost udziału odnotowały z kolei chemikalia i produkty pokrewne, zaliczane bez nawozów chemicznych, do wyrobów technologicznie intensywnych, łatwych do imitowania oraz żywność i zwierzęta żywe, stanowiące towary surowcochłonne. Te ostatnie zajęły czwartą w kolejności pozycję pod względem wysokości udziału w eksporcie Polski do Unii Europejskiej

²⁰ M. Majewska-Bator, op. cit., s. 361-362.

²¹ E. Czarny, K. Śledziewska, *Polski handel wewnątrzgałęziowy z Unią Europejską na początku XXI w.*, w: M. A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2008. Konkurencyjność sektora usług*, Instytut Gospodarki Światowej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 85-109.

w 2009 r., stanowiąc 8,7%. Natomiast chemikalia i produkty pokrewne znajdowały się w 2009 r. na piątym miejscu, z udziałem w wysokości 6,6%. Na szóstej pozycji uplasowały się paliwa mineralne, smary i materiały pochodne, wchodzące w skład towarów surowcochłonnych, które to w 2009 r. stanowiły 4,9% eksportu Polski do UE, a na siódmej surowce niejadalne z wyjątkiem paliw z udziałem w wysokości 2,4% w 2009 r., które po odliczeniu surowców włókienniczych zalicza się też do wyrobów surowcochłonnych. Zmiany udziałów tych dwóch ostatnich grup towarów w całym rozpatrywanym okresie zawierały się w przedziale 2%. Mniejszy niż 1% udział w strukturze towarowej polskiego eksportu w latach 1999-2009 występował natomiast w przypadku kategorii „napoje i tytoń”, zaliczanej w całości do wyrobów kapitałochłonnych, oraz kategorii „oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne”, stanowiącej dobra surowcochłonne. Warto też dodać, że gdyby zliczyć łącznie cztery rozpatrywane w tym opracowaniu kategorie wyrobów surowcochłonnych, to ich łączny udział w strukturze eksportu Polski do UE wyniósłby 16,2% w 2009 r. wobec 15,1% w 1999 r.

W strukturze towarowej polskiego importu z UE w latach 1999-2009 również najwyższy i pozostający właściwie na zbliżonym poziomie udział posiadały maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Wyniósł on w 2009 r. 37,6%. Drugą w kolejności grupą w całym rozpatrywanym okresie były towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca, stanowiące w 2009 r. 24,4% polskiego importu z UE, a trzecią – chemikalia i towary pokrewne, które w 2009 r. osiągnęły udział w wysokości 17,5%. Także w przypadku tych dwóch kategorii produktów nie wystąpiły w latach 1999-2009 większe zmiany w zakresie kształtowania się wysokości ich udziałów w polskim imporcie z UE, wahania ich udziałów w strukturze polskiego importu z UE nie przekroczyły bowiem 3%. Mały spadek udziału w polskim imporcie z państw należących do Unii Europejskiej charakteryzował natomiast różne wyroby przemysłowe, które stanowiły 8,99% w 1999 r., 7,7% w 2004 r. i 7,6% w 2009 r. Zajmowały one czwartą w kolejności pozycję pod względem wysokości udziału w polskim imporcie z UE w całym rozpatrywanym okresie. Na piątym miejscu znajdowały się żywność i zwierzęta żywe, które w 2009 r. stanowiły 6,2% polskiego importu z UE, a na szóstym paliwa mineralne, smary i materiały pochodne, z udziałem w wysokości 3,4% w 2009 r. Na siódmej pozycji w całym rozpatrywanym okresie uplasowały się surowce niejadalne z wyjątkiem paliw, z udziałem w wysokości 2,3% w 2009 r. Udziały tych trzech grup produktów wykazywały niewielką tendencję wzrostową w granicach 2%, przy czym najbardziej dotyczyło to żywności i zwierząt żywych. Napoje i tytoń oraz oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne ponownie stanowiły mniej niż 1% struktury polskiego importu do krajów Unii.

W okresie przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, to jest w latach 1999-2004, najszybciej rosły w obrębie ugrupowania, takie kategorie polskich produktów eksportowych jak napoje i tytoń (wzrost o 269,7%), maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (o 245%), w tym zwłaszcza pojazdy drogowe (o 269,3%), a także paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (o 204%).

Po akcesji ponownie największy wzrost odnotowały napoje i tytoń (420%), obok olejów, tłuszczy, wosków zwierzęcych i roślinnych (581,7%), które to kategorie produktów eksportowych jako jedyne rosły szybciej w okresie po przystąpieniu Polski do UE niż przed tym wydarzeniem. Chemikalia i produkty pokrewne z tempem wzrostu dla lat 2004-2009 w wysokości 128,4%, uplasowały się na trzecim miejscu wśród wszystkich uwzględnionych w pracy grup produktów eksportowanych przez Polskę do UE. Z kolei, w przypadku polskiego importu, silniej rosły przed akcesją takie kategorie towarów importowanych przez Polskę, jak surowce niejadalne z wyjątkiem paliw (o 121,6%), oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne (o 83,5%), chemikalia i towary pokrewne (o 90,2%), towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca (o 87,9%) oraz maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (o 88%). Odwrotnie – po przystąpieniu Polski do UE w 2004 r. większy wzrost niż przed akcesją wystąpił dla importu napojów i tytoniu (o 147,1%), żywności i zwierząt żywych (o 146,1%), paliw mineralnych, smarów i materiałów pochodnych (o 135,2%) oraz różnych wyrobów przemysłowych (o 74,34%). W całym badanym okresie najwyższe tempo wzrostu wystąpiło w przypadku polskiego eksportu do UE napojów i tytoniu (o 1822,6%), olei, tłuszczy, wosków zwierzęcych i roślinnych (o 1002,4%) oraz maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego (o 559,4%), w tym szczególnie pojazdów drogowych (o 624,5%). Jeżeli chodzi o przywóz towarów z krajów należących do Unii Europejskiej, to w latach 1999-2009 najszybciej zwiększył się import trzech grup wyrobów surowcchłonnych: żywności i zwierząt żywych (o 361,3%), surowców niejadalnych z wyjątkiem paliw (o 325,9%) oraz paliw mineralnych, smarów i materiałów pochodnych (o 331,5%).

Przedstawione wyżej zmiany w strukturze i dynamice poszczególnych grup produktów polskiego eksportu i importu znalazły odzwierciedlenie w spadku lub wzroście poziomów ich sald obrotów towarowych. Na saldo obrotów handlowych najbardziej negatywnie spośród rozpatrywanych głównych grup towarów według SITC wpłynęły zmiany w wymianie produktami przemysłu chemicznego. Chemikalia i produkty pokrewne pogłębiły deficyt w latach 1999-2009 o 7333 mln USD, to jest o 57%. Natomiast najbardziej korzystne zmiany w wysokości salda obrotów handlowych wystąpiły w przypadku maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego, żywności i zwierząt żywych oraz różnych wyrobów przemysłu. Jeżeli chodzi o maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, to do 2004 r. występowało ujemne saldo handlowe, które to w 1999 r. wynosiło 6218 mln USD. W 2009 r. osiągnęło ono dodatnią wartość w wysokości 4222 mln USD. Z kolei saldo obrotów różnymi wyrobami przemysłu było dodatnie w całym okresie badanym i wzrosło z 1956 mln USD w 1999 r. do 7130 mln USD w 2009 r, czyli o 264,5%. Dodatkowo saldo obrotów handlowych żywnością i zwierzętami żywymi w 1999 r. wynosiło 52 mln USD, aby osiągnąć poziom 2769 mln USD w 2009 r, co stanowi przyrost o 5225%.

Podsumowując opisane powyżej zmiany głównych kategorii struktury towarowej polskiego handlu zagranicznego można stwierdzić, że były one stosunkowo niewielkie, zwłaszcza w wypadku polskiego importu z obszaru

Unii Europejskiej. Wyjątek stanowiły wspomniane wyżej dwa przypadki dotyczące ewolucji struktury towarowej polskiego eksportu, to jest 11% wzrost udziału maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego oraz obniżenie się udziału różnych wyrobów przemysłowych o około 8%. Zdaniem nie tylko ekspertów Ministerstwa Gospodarki, wskazuje to na zbyt wolne zwiększanie się konkurencyjności i niezbyt intensywną modernizację polskiej oferty towarowej. Takie grupy towarów polskiego eksportu, jak przykładowo uwzględnione w pracy specjalistyczne maszyny czy elektryczne maszyny, aparatura i urządzenia, czyli wyroby elektromaszynowe, odnotowały bowiem wzrost udziału jedynie w granicach 2% w latach 1999-2009. Dlatego też Polskę charakteryzują nadal głównie przewagi względne w obrotach z pozostałymi krajami członkowskimi w zakresie wymiany towarowej produktami o relatywnie niskim stopniu przetworzenia, to jest wyrobami surowcochłonnymi i pracochłonnymi – między innymi dotyczy to żywności i zwierząt żywych, węgla, koksu, brykietu czy mebli. Sprawia to, że Polska, obok innych nowych krajów UE (m.in. Litwy, Łotwy, Bułgarii i Rumunii), pełni w stosunkowo dużej mierze rolę zaplecza surowcowo-rolnego ugrupowania²².

Nie przeczy to jednak temu, że w analizowanym okresie nastąpiła opisana powyżej poprawa struktury rzeczowej polskiego eksportu na rynki unijne, przejawiająca się we wzroście udziału wyrobów relatywnie bardziej przetworzonych. Dobrym przykładem są samochody oraz części i akcesoria do nich, które w ostatnich latach stały się specjalnością eksportową Polski²³. W 2009 r. pojazdy drogowe stanowiły według danych UNCTAD około 13% całego polskiego eksportu do UE zajmując w nim jedną z głównych pozycji. Należy przypomnieć, że zmiany o charakterze strukturalnym wymagają czasu i nie można się spodziewać istotnej przemiany w rodzaju przewag komparatywnych Polski po upływie kilku lat od jej przystąpienia do UE.

V. UWAGI KOŃCOWE

Rozłożona w czasie liberalizacja wymiany towarowej z Unią Europejską zaowocowała wzrostem obrotów z krajami ugrupowania, co było widoczne już od początku obecnego wieku, a w szczególności od 2003 r. Wyjątek stanowił oczywiście kryzysowy 2009 r., ale już w 2010 r. tempo wzrostu obrotów handlowych z UE wróciło do poziomu dwucyfrowego. W całym analizowanym okresie najważniejszym partnerem handlowym Polski były Niemcy. Struktura rzeczowa polskiego eksportu uległa poprawie w rozpatrywanym okresie, chociaż wzrost poziomu jej konkurencyjności mógłby być większy. Przyczyną może być niepojawienie się jeszcze efektów dynamicznych konkurencyjnego pchnięcia związanego z wejściem w postaci eksportu polskich producentów na jednolity

²² Por. J. Misala, *Konkurencyjność Polski w handlu z krajami Unii Europejskiej*, w: M. A. Weresa (red.), op. cit., s. 84-85.

²³ Por. *Na pierwsze 5 lat Polski w Unii Europejskiej*, op. cit., s. 73-74.

rynek UE. Natomiast struktura towarowa polskiego importu charakteryzowała się względnie stałym udziałem poszczególnych grup produktów, co świadczy prawdopodobnie o tym, że producenci nie są skłoni do zmiany źródeł pochodzenia nabywanych przez nich dóbr i czynników produkcji na rynkach Unii Europejskiej.

prof. dr hab. Elżbieta Jantoch-Drozdowska
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

dr Maria Majewska-Bator
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

EFFECTS OF POLAND'S INTEGRATION WITH THE EUROPEAN UNION IN POLISH INTERNATIONAL TRADE

Summary

Poland's integration with the European Union started with the European Agreement which came into force on 1 February 1994. Its commercial part, however, was implemented already on 1 March 1992. Gradual liberalisation of commercial regulations and Poland's subsequent accession to the EU on 1 May 2004 allowed wider commercial trading with other EU member states and was not reduced to higher imports and exports within the EU only. It also enabled increased trading with non-member states, possible through preferential contracts with the developing states of Africa, the Caribbean and Pacific Islands and other countries, including the Union of Independent States. All this was possible under the General System of Preferences (GSP). The impact of the EU integration on the structure of products that are subject of commercial trading have been much smaller. That is why the quality of Polish goods in terms of higher competitiveness and more advanced production technology of the goods offered for export has not much improved.

