

Prace magisterskie, prace licencjackie - profesjonalna pomoc w pisaniu [prac licencjackich](#) i [prac magisterskich](#) dla studentów i firm. Więcej prac magisterskich na stronie www.pisanie-prac.info.pl. Niniejszy fragment pracy może być dowolnie rozpowszechniany.

WYMIANA HANDLOWA MIĘDZY POLSKĄ I KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH DZIEWIĘCDZIESIĄTYCH

SPIS TREŚCI

WSTĘP	2
I. PODSTAWY FORMALNO – PRAWNE WSPÓŁPRACY MIĘDZY POLSKĄ A KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ	4
1. Układ Europejski jako podstawa stosunków handlowych Polski z krajami Unii Europejskiej	4
2. Charakterystyka części handlowej	25
3. Etapy liberalizacji	31
II. STRUKTURA TOWAROWA WYMIANY HANDLOWEJ	35
1. Wymiana handlowa do 1996 roku	35
2. Struktura towarowa wymiany handlowej w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych	41
III. GEOGRAFICZNA STRUKTURA WYMIANY HANDLOWEJ Z KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ	52
1. Geograficzna struktura handlu w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych	52
2. Geograficzna struktura handlu i deficytu w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych	55
3. Podstawowe czynniki wpływające na obroty handlu zagranicznego Polski	67
ZAKOŃCZENIE	72
BIBLIOGRAFIA	74
INNE MATERIAŁY	74
SPIS TABEL	76

Więcej informacji i materiałów dydaktycznych na temat pisania prac magisterskich i licencjackich oraz kontakt z firmą oferującą pomoc przy pisaniu prac magisterskich znajdziesz na stronie Doroty Wróny: www.pisanie-prac.info.pl .

I. WSTĘP

Z członkostwa Polski w Unii Europejskiej wynikać mogą dla Polski, jak i krajów Unii, z jednej strony określone szanse i korzyści, z drugiej wysokie koszty i zagrożenia.

Przedstawiona w pracy analiza wymiany handlowej między Polską a krajami Unii Europejskiej obejmuje lata dziewięćdziesiąte, a więc prawie pełne dziesięciolecie. Tak długi okres pozwala na obiektywne przedstawienie wymiany handlowej Polski oraz wyciągnięcie wniosków dotyczących omawianego tematu

Praca składa się z trzech rozdziałów. W pierwszym rozdziale omówiono podstawy formalno-prawne regulujące stosunki Polski z krajami Unii, ze szczególnym uwzględnieniem części handlowej Układu Europejskiego.

W rozdziale drugim przedstawiona została analiza struktury towarowej wymiany handlowej Polski w latach dziewięćdziesiątych. W części pierwszej tego rozdziału przedstawiono strukturę towarową eksportu i importu w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. W dalszej części drugiego rozdziału przedstawiono saldo wymiany handlowej oraz dynamikę eksportu i importu. Dalsza część tego rozdziału zawiera dane dotyczące drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych wymiany towarowej. W ostatniej części omówiono strukturę przedmiotową obrotów w handlu zagranicznym do końca lat dziewięćdziesiątych.

W rozdziale trzecim przedstawiono geograficzną strukturę wymiany towarowej Polski z krajami Unii Europejskiej. Wskazano na podstawowe rynki eksportu i importu Polski do 1999 roku. Omówiono najważniejszych partnerów Polski w handlu zagranicznym oraz zachodzące zmiany w strukturze geograficznej w latach dziewięćdziesiątych. W części ostatniej tego rozdziału wskazano na najważniejsze czynniki wpływające na wymianę handlową Polski z omawianymi krajami.

Pracę przygotowano w oparciu o literaturę naukową powołując się na takie autorytety jak E. Kawecka-Wytrykowska, B. Mucha-Leszko, E. Synowiec

i wielu innych. Znaczna część pracy oparta jest na między innymi takich danych jak Roczniki Statystyczne, opracowania IKCHZ zamieszczone w internecie itp.

II. PODSTAWY FORMALNO-PRAWNE WSPÓLPRACY MIĘDZY POLSKĄ A KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ

1. Układ Europejski jako podstawa stosunków handlowych Polski z krajami Unii Europejskiej

Przed zawarciem Układu o stowarzyszeniu ramy wzajemnych stosunków gospodarczych pomiędzy Polską a Wspólnotami i ich państwami członkowskimi wyznaczały umowy dwustronne i wielostronne. W ramach Układu Ogólnego w Sprawie Handlu i Ceł (GATT) Polska i Wspólnota przyznały sobie wzajemnie klauzulę największego uprzywilejowania oraz uzgodniły, że będą eliminowały istniejące ograniczenia ilościowe w handlu. W ramach układu GATT oraz licznych protokołów i umów dotyczących jego stosowania ustalone zostały również zasady dotyczące antydumpingu i zasad udzielania licencji. W zakresie stosunków dwustronnych Polska zawarła ze Wspólnotą Europejską w dniu 19 XI 1989 r. Umowę o handlu i współpracy handlowej oraz gospodarczej. Od początku jednak umowa ta była traktowana jako pewien etap na drodze do stowarzyszenia, a w dalszej perspektywie - członkostwa Wspólnoty Europejskiej. Rokowania w celu zawarcia Układu Stowarzyszeniowego rozpoczęły się 22 XII 1990 r. i toczyły się równocześnie z negocjacjami prowadzonymi z ówczesną Czechosłowacją i Węgrami. Efektem trwających niecały rok negocjacji było zawarcie w dniu 16 XII 1991 r. Układów Europejskich z wszystkimi trzema państwami¹. Układ stowarzyszeniowy z Polską jest umową bezterminową, która może zostać wypowiedziana przez każdą ze stron w drodze notyfikacji dokonanej drugiej stronie. W takim przypadku Układ traci moc w ciągu sześciu miesięcy od dnia takiej notyfikacji.

Strony przyjęły, że Układ wejdzie w życie w pierwszym dniu miesiąca następującego po miesiącu, w którym strony notyfikują sobie wzajemnie, że

¹ E. Kawecka-Wyrzykowska, Polska w drodze do Unii Europejskiej, Warszawa 1999, s. 19-21.

przyjęły go zgodnie z ich wewnętrznymi przepisami. Jako umowa o charakterze mieszanym, to znaczy zawierana zarówno przez same Wspólnoty, jak i przez ich państwa członkowskie. Układ wymagał ratyfikacji zarówno przez Polskę i Parlament Europejski, jak i przez wszystkich członków Wspólnot. Opóźniło to procedurę na tyle, że wszedł on w życie dopiero 1 lutego 1994 r. a nie - jak przewidywano - 1 stycznia 1993 r.²

Równocześnie z Układem Europejskim została zawarta umowa przejściowa, która weszła w życie 1 marca 1992 r. Zapewniła ona tymczasowe stosowanie postanowień Układu, zwłaszcza w zakresie handlu. Układ Europejski składa się z 9 części obejmujących 122 artykuły. Integralną częścią Układu są protokoły i załączniki oraz deklaracja wspólna i deklaracja jednostronna. Liberalizacja handlu towarami między Polską i UE odbywa się na podstawie Układu Europejskiego i Ogólnego Układu o Cłach i Handlu (GATT).

Układ Stowarzyszeniowy składa się z³:

1. preambuły,
2. stu dwudziestu dwóch artykułów ujętych w dziewięciu częściach:
 - część I - *dialog polityczny*,
 - część II - *zasady ogólne*,
 - część III - *swobodny przepływ towarów*,
 - część IV - *przepływ pracowników, zakładanie przedsiębiorstw, świadczenie usług*,
 - część V - *pla.tn.osci, kapitał, konkurencja i inne postanowienia dotyczące gospodarki, zbliżenie przepisów prawnych*,
 - część VI - *współpraca kulturalna*,
 - część VII - *współpraca finansowa*,
 - część VIII - *postanowienia instytucjonalne, ogólne i końcowe*,
3. aneksu:
 - deklaracje,

² Ibid, s. 31.

³ Z. Witkowski, Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej, Toruń 1996, s. 77.

- protokoły,
- listy towarowe.

Jak już wspomniano, w celu przyspieszenia liberalizacji wymiany część handlowa Układu (zwana też Umową Przejściową) weszła w życie wcześniej niż cały Układ, bo od 1 marca 1992 roku. Handlową część Układu Stowarzyszeniowego stanowią artykuły 7-36 zawarte w części 111 - Swobodny przepływ towarów.

Postanowienia części handlowej ujęte zostały w czterech rozdziałach:

- I - Produkty przemysłowe
- II - Rolnictwo
- III - Rybołówstwo
- IV - Wspólne postanowienia.

Zgodnie z artykułem 7. Polska i Wspólnota będą stopniowo wprowadzać strefę wolnego handlu w okresie przejściowym, trwającym maksimum dziesięć lat poczynając od wejścia niniejszego układu w życie, na podstawie postanowień Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu . Strefą wolnego handlu objęte zostały produkty przemysłowe. Wymiana produktów rolno-spożywczych objęta została liberalizacją częściową według list załączonych do Układu. Stopniowa liberalizacja handlu towarami przemysłowymi rozpoczęła się od dnia wejścia w życie Umowy Przejściowej, tzn. od 1 marca 1992 roku. W handlu towarami przemysłowymi obowiązuje również zasada standstill, zgodnie z którą od 1 marca 1992 roku istnieje zakaz wprowadzania nowych i podwyższania istniejących ceł oraz innych opłat o podobnych skutkach. Zasada standstill oznacza także zakaz wprowadzania nowych ograniczeń ilościowych⁴.

Postanowienia rozdziału I Układu Europejskiego odnoszą się do produktów pochodzących z Polski i ze Wspólnoty, które wymienione są w działach 25-97 scalonej Nomenklatury (CN), z wyjątkiem produktów rolnych zakwalifikowanych do Załącznika I Umowy Przejściowej oraz

⁴ E. Kawecka – Wyrzykowska, Ekonomiczne i pozaekonomiczne motywy członkostwa Polski w UE, IKiCHZ, 1996r, s. 79.

wyrobów przemysłowo - włókienniczych i produktów objętych obrotem w ramach EWWiS. Cechą Układu Stowarzyszeniowego (często podkreślaną, szczególnie na początku lat dziewięćdziesiątych) jest zasada asymetrii, oznaczająca wcześniejszą liberalizację ze strony UE w stosunku do niektórych towarów pochodzących z Polski. W związku z tą zasadą z dniem wejścia w życie Umowy Przejściowej, czyli od 1 marca 1992 roku Wspólnota Europejska zniosła cła na około 45,6% wartości importu polskich wyrobów przemysłowych (wg cen z 1992 roku), a Polska zniosła cła na import, głównie sprzętu inwestycyjnego i surowców z UE, który stanowił 28,7% wartości całego importu z Unii⁵. Proces znoszenia ograniczeń w handlu z Polską przez Unię Europejską (z uwzględnieniem postanowień przyspieszających liberalizację, podjętych przez Radę Europejską w czerwcu 1993 roku w Kopenhadze).

Jak wynika z liberalizacji handlu towarami przemysłowymi - UE utrzymała ograniczenia w grupie towarowej tekstylia i odzież do końca 1997 roku. Kontyngenty bezcłowe były w eksporcie wyrobów tekstylnych i odzieżowych zwiększone, ale w większym stopniu w przerobie uszlachetniającym niż w eksporcie bezpośrednim.

Zgodnie z Układem, celem stowarzyszenia jest rozwój stosunków politycznych, gospodarczych, w tym handlu, i przyspieszenie w efekcie rozwoju gospodarczego w Polsce oraz sprzyjanie stopniowej integracji Polski ze Wspólnotami Europejskimi.

Cele Układu Europejskiego, określone w art. 1, są następujące:

- ustanowienie odpowiednich ram dialogu politycznego, który umożliwi rozwój bliskich stosunków politycznych między stronami,
- popieranie rozwoju handlu i harmonijnych stosunków gospodarczych między stronami w celu sprzyjania dynamicznemu rozwojowi gospodarczemu i dobrobytowi w Polsce,
- stworzenie podstawy dla pomocy finansowej i technicznej Wspólnoty dla

⁵ E. Synowiec, Współpraca Polski z Unią Europejską na mocy układu o Stowarzyszeniu, IKiCHZ, Warszawa 1996, s. 37.

Polski,

- stworzenie właściwych ram dla stopniowej integracji Polski ze Wspólnotą - w tym celu Polska będzie spełniać niezbędne warunki,
- popieranie współpracy w dziedzinie kultury.

Wbrew wysiłkom polskich negocjatorów, w Układzie Europejskim nie znalazł się zapis zawierający zobowiązanie Wspólnot do przyjęcia Polski w poczet członków. W preambule zawarta została jedynie jednostronna deklaracja, iż „ostatecznym celem Polski jest członkostwo we Wspólnocie, a stowarzyszenie - zdaniem stron - pomoże Polsce osiągnąć ten cel”⁶.

Układ był wzorowany na standardowych umowach o stowarzyszeniu, zawartych wcześniej przez WE z niektórymi partnerami, jakkolwiek w pewnych kwestiach różnił się od nich. Zbliżone do polskiego Układu Europejskiego były układy innych państw stowarzyszonych z Europy Środkowej i Wschodniej. Część zapisów dotyczących liberalizacji handlu, współpracy gospodarczej i dostosowania prawa itd. była identyczna, inny natomiast był harmonogram redukcji barier, niektóre klauzule ochronne itp⁷.

Układ Europejski w zasadniczy sposób rozszerzył ramy współpracy gospodarczej i politycznej, określone w „Umowie w sprawie handlu oraz współpracy handlowej i gospodarczej między Polską a EWG” z 1989 r. Oprócz tzw. dialogu politycznego, reguluje on kwestie wzajemnego handlu (m.in. przewiduje utworzenie strefy wolnego handlu wyrobami przemysłowymi), a także przepływu usług, pracowników, kapitału i zakładania przedsiębiorstw. Zawiera też postanowienia o zbliżaniu reguł konkurencji i harmonizacji przepisów prawnych w Polsce z legislacją wspólnotową. Przewiduje ponadto szeroką współpracę gospodarczą, finansową oraz w dziedzinie kultury. Układ Europejski zawiera najszerszy zestaw postanowień, jakie Polska wynegocjowała z jakimkolwiek partnerem. Później zawarte umowy o wolnym handlu między Polską a jej partnerami (CEFTA, i kraje EFTA) były w dużej mierze wzorowane na postanowieniach Układu

⁶ S. Miklaszewski, Unia Europejska a interesy krajów Grupy Wyszehradzkiej, PAN, Kraków 1997, s. 68

⁷ S. Synowiec, Współpraca Polski z Unią Europejską op.cit., s. 57.

Europejskiego - głównie handlowych - ale żadna z tych umów nie reguluje tak wielu kwestii i nie zawiera tak daleko idących zobowiązań (o charakterze wzajemnym), jak Układ Europejski.

Układ Europejski ma charakter umowy preferencyjnej, tzn. jego postanowienia nie są rozciągane na innych partnerów handlowych na podstawie klauzuli największego uprzywilejowania (KNU). Zezwala na to art. XXIV GATT (obecnie GATT 1994).

Postanowienia dotyczące przepływu towarów generalnie sprowadzały się do redukcji stawek celnych zarówno przez Polskę jak i kraje unijne. Punktem odniesienia do redukcji stawek celnych były stawki stosowane erga omnes w dniu poprzedzającym datę wejścia w życie Umowy Przejściowej⁸. Układ Europejski, wynegocjowany w trakcie trwania rundy urugwajskiej, antycypował jednak przyszłe zakończenie tej rundy w postaci potrzeby dostosowania do jej wyników uzgodnień bilateralnych. Zgodnie z jednym z postanowień (art. 7), którego brzmienie jest następującej treści: „jeśli po wejściu w życie nastąpi jakakolwiek obniżka stawek celnych na zasadzie erga omnes, włącznie z uzgodnieniami towarowymi w ramach rundy urugwajskiej GATT, takie obniżone stawki celne zastąpią stawki podstawowe od daty wejścia tych obniżek w życie”. Przepis ten został zastosowany w odniesieniu do wyrobów przemysłowych 1 stycznia 1995 r., kiedy to Polska wprowadziła w życie pierwszą z uzgodnionych z WE redukcję ceł i jednocześnie dokonała pierwszej transzy obniżek celnych wynegocjowanych w rundzie urugwajskiej.

Należy wyraźnie zaznaczyć, że nie wszystkie towary będące przedmiotem obrotu między Polską a Wspólnotami mogą skorzystać z obniżonych stawek celnych i innych uzgodnionych preferencji. Możliwość taka przysługuje tylko tzw. towarom „pochodzącym” z obszaru preferencyjnego. Na mocy Układu Europejskiego obowiązywała tzw. zasada kumulacji pochodzenia towaru w handlu krajów Grupy Wyszehradzkiej z Unią. Nawet znaczny udział komponentów do produkcji, importowanych z któregoś z krajów Grupy Wyszehradzkiej i z obszaru Unii, w produkcie finalnym

⁸ Ibidem.

eksportowanym z Polski do obszaru WE nie oznaczał, że produkt ten stracił swoje polskie „pochodzenie”. Mógł on więc korzystać bez przeszkód z preferencji w dostępie do rynku Unii. Zasada ta miała zachęcać kraje Grupy Wyszehradzkiej do rozwoju wzajemnej wymiany (surowce i półprodukty oraz podzespoły importowane z tych krajów, w przeciwieństwie np. do importu z Rosji lub Ukrainy, zapewniały gotowym produktom eksportowanym do WE skorzystanie z niższego, preferencyjnego obciążenia stawkami celnymi i opłatami wyrównawczymi). Zasada kumulacji w ramach handlu krajów Grupy Wyszehradzkiej z Unią nie dawała jednak podobnych udogodnień w handlu Polski z innymi krajami, z którymi Polska wynegocjowała wkrótce umowy o wolnym handlu, zbliżone do Układu Europejskiego. Polska proponowała więc Wspólnocie, podobnie jak i inne kraje stowarzyszone z tym ugrupowaniem, wprowadzenie kumulacji obejmującej wszystkie kraje mające podobne umowy. Wprowadzenie takiej kumulacji paneuropejskiej Wspólnota oficjalnie obiecała na spotkaniu Rady Europejskiej w Essen, a faktycznie ją zrealizowano dopiero w 1997 r.

Budowa strefy wolnego handlu wyrobami przemysłowymi przewidziana w Układzie Europejskim oznaczała zniesienie ograniczeń ilościowych (z drobnymi wyjątkami nastąpiło to już w dniu wejścia w życie umowy), stopniowe eliminowanie stawek celnych oraz środków o podobnych skutkach stosowanych w eksporcie i imporcie. Wyroby przemysłowe stanowiły w 1992 roku około 85% wartości eksportu z Polski do Wspólnoty Europejskiej i około 86% całkowitego importu z tego ugrupowania⁹.

Jak już wspomniano od początku procesu liberalizacji w handlu wyrobami przemysłowymi obowiązuje tzw. zasada standstill. Oznacza ona, że żadne nowe cła importowe lub eksportowe, lub inne opłaty o podobnych skutkach, a także ograniczenia ilościowe nie będą wprowadzane, ani już stosowane cła i inne środki nie będą podwyższane (art. 25). Bez takiej

⁹ Raport z wykonania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa Polski w Unii Europejskiej w latach 1992-1996, UKIE, Warszawa 1997, s. 337.

gwarancji istniałaby możliwość powrotu do poprzednich, wyższych barier lub ich zwiększenia i tym samym naruszenia wcześniejszych ustaleń.

Stopniowa redukcja barier handlowych (liberalizacja) jest oparta na zasadzie asymetrii. Oznacza ona, iż Polska jako partner słabszy rozpoczęła później otwieranie swego rynku na towary pochodzące ze Wspólnoty¹⁰. Zgodnie z zasadą asymetrii. Wspólnota dokonała pierwszej redukcji uzgodnionych obniżek celnych na towary przemysłowe z Polski z dniem wejścia w życie Umowy przejściowej, tj. 1 marca 1992 r. Objęła ona 45,6% wartości eksportu polskich wyrobów przemysłowych (w cenach z 1992 r.)¹¹. Kalendarz liberalizacji dla pozostałych grup wyrobów był różny. Generalnie był on najdłuższy dla tzw. towarów najbardziej wrażliwych (np. tekstyliów), w dziedzinie których Wspólnota jest mało konkurencyjna i przed których importem się broni.

Tworzenie strefy wolnego handlu w eksporcie przemysłowym Polski do WE zostało przyspieszone decyzjami Rady Europejskiej, przyjętymi w Kopenhadze w czerwcu 1993 r. W efekcie 1 stycznia 1996 r. większość polskich wyrobów przemysłowych uzyskała swobodny dostęp do rynku WE. Wyjątkiem były wyroby tekstylne, na które cła zostały zniesione rok później, tj. 1 stycznia 1997 r., a ostatnie ograniczenia ilościowe - z początkiem 1998 r.

W Polsce proces znoszenia utrudnień na towary przemysłowe z WE rozpoczął się w zasadzie 1 stycznia 1995 r. Należy jednak dodać, że na prawie 1/3 importu (przede wszystkim na sprzęt inwestycyjny i surowce) cła zostały obniżone lub całkowicie zniesione już 1 marca 1992 r. Głównym powodem szybkiej liberalizacji tych grup wyrobów była chęć ułatwienia i przyspieszenia modernizacji polskiej gospodarki (obniżenie cen importu inwestycyjnego oraz dostaw surowców). Liberalizacja importu pozostałych wyrobów przemysłowych była realizowana w pięciu jednakowych etapach: każdorazowo obniżka cła wynosiła 1/5 poziomu podstawowego, obowiązującego w przededniu wejścia Umowy Przejściowej w życie, tj. 29

¹⁰ Zasada ta (asymetrii) ma zastosowanie również do handlu usługami oraz do przepływu kapitału.

¹¹ Raport z (...) op.cit., s. 339.

lutego 1992 r. Wyjątkiem są samochody, na które ostatnią redukcję wprowadzono dnia 1 stycznia 2002 r.

Handel artykułami rolnymi podlegał ograniczonej i selektywnej liberalizacji, tzn. liberalizacja nie objęła wszystkich, a jedynie niektóre towary i polegała na częściowej, a nie całkowitej redukcji barier handlowych. Na niektóre artykuły pochodzące z Polski cła we Wspólnocie zostały obniżone jednorazowo w 1992 r., na inne marża preferencji była stopniowo zwiększana w ciągu 3-5 lat. Ułatwienia w dostępie do rynku WE polegały na redukcji ceł lub zmiennych opłat wyrównawczych chroniących rynek WE przed importem. Redukcja ceł i opłat dotyczyła zazwyczaj jedynie ściśle określonych ilości towarów (kontyngenty taryfowe, zwane też preferencyjnymi); eksport przewyższający kontyngent taryfowy podlegał pełnym stawkom celnym i opłatom wyrównawczym obowiązującym innych dostawców do WE, którzy nie korzystali z preferencji handlowych. Generalnie poprawa dostępu do rynku WE, zarówno pod względem wartości eksportu, której ona dotyczyła, jak też marży preferencji, była skromna¹².

Liberalizacja dostępu do polskiego rynku artykułów rolnych została określona w sposób znacznie prostszy, głównie z tego względu, że Polska nie miała tak rozbudowanego systemu ochrony przed konkurencyjnym importem rolnym jak Wspólnota. Polska jednorazowo obniżyła 1 marca 1992 r., cła dla ok. 250 produktów rolnych (24,8% importu rolnego Polski z WE w 1992 r.)¹³. Redukcja wyniosła 10 punktów procentowych, najczęściej z 35 do 25% lub z 25 do 15% stawki celnej. Ponadto Polska zobowiązała się też znieść z początkiem 1997 r. zakaz importu alkoholu etylowego i wódki niearomatyzowanej oraz ograniczenia ilościowe i licencje na import z WE innych alkoholi¹⁴.

Układ Europejski przewidywał możliwość wymiany dalszych koncesji „w sposób uporządkowany oraz na podstawie zasady wzajemności” (art. 20).

¹² S. Synowiec, *Współpraca Polski (...)*, op.cit., s. 379.

¹³ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Wpływ umowy o stowarzyszeniu ze WE na handel rolny Polski*, IKCHZ, 1992 s. 17-19.

¹⁴ *Ibidem*.

W Układzie nie zostały uregulowane kwestie handlu produktami rybołówstwa. Miały one być przedmiotem negocjacji w okresie późniejszym. Do czasu rozpoczęcia negocjacji akcesyjnych, tj. do końca marca 1998 r., miały miejsce jedynie rozmowy sondażowe.

W handlu artykułami rolnymi, w przeciwieństwie do handlu wyrobami przemysłowymi, nie obowiązuje zasada standstill. Obie strony Układu zachowały więc prawo do autonomicznego kształtowania swej polityki rolnej. Daje im to np. możliwość jednostronnego wprowadzania nowych ograniczeń wymierzonych przeciwko importowanym towarom. W takiej sytuacji muszą się jednak liczyć z możliwością podjęcia przez partnera posunięć odwetowych.

Niezależnie od zasady standstill dotyczącej handlu wyrobami przemysłowymi, Układ zawiera kilka klauzul ochronnych, tj. postanowień pozwalających stronom na przywrócenie niektórych ograniczeń lub wprowadzenie nowych środków ochrony przed importem w ściśle określonych sytuacjach. Do najważniejszych klauzul ochronnych o charakterze dwustronnym, a więc takich, z których mogą korzystać obie strony, należą niżej wymienione.

Dwustronne klauzule ochronne w Układzie Europejskim:

- **Klauzula ochronna w handlu rolnym** (art. 21). Pozwala ona na podjęcie niezbędnych kroków dla ochrony własnego rynku rolnego przed wypracowaniem przez zainteresowane strony odpowiednich rozwiązań. Może ona być zastosowana, jeśli import powoduje zakłócenia na rynku partnera i jeśli dotyczy on produktów, które były przedmiotem udzielonych koncesji.
- **Klauzula antydumpingowa** (art. 29). Pozwala ona stronom zastosować odpowiednie środki przeciwko importowi realizowanemu po cenach dumpingowych. Środki te muszą być zgodne z zasadami GATT, a obecnie z zasadami Światowej Organizacji Handlu (WTO), utworzonej w rezultacie
- **Ogólna klauzula ochronna, wzorowana na art. XIX GATT 1994** (art.

30). Może ona być zastosowana, gdy import jakiegoś towaru wzrasta tak znacznie i jest realizowany na takich warunkach, że powoduje lub grozi spowodowaniem poważnej szkody krajowym producentom podobnych lub bezpośrednio konkurencyjnych wyrobów. Klauzula ta rozszerza warunki przeciwdziałania nadmiernemu importowi, określone w art. XIX. Pozwala ona bowiem stronom zastosować środki ochronne również w razie poważnych zakłóceń w jakimkolwiek sektorze ich gospodarki lub trudności mogących wywołać poważne pogorszenie sytuacji gospodarczej konkretnego regionu. Zauważmy, że w przypadku tej klauzuli, inaczej niż w klauzuli ochronnej w handlu rolnym, nie ma bezpośredniego związku przyczynowo-skutkowego między wzrostem importu a uprzednią liberalizacją. Trzeba udowodnić jedynie związek między wzrostem importu a konkretną sytuacją w sektorze lub regionie kraju importującego.

- **Klauzula o zapobieganiu niedoborom na rynku krajowym (lub groźbie takich niedoborów) i reeksportowi do krajów trzecich**, wobec których strona eksportująca utrzymuje na dany produkt ilościowe ograniczenia eksportu, cła lub inne środki o podobnych skutkach (art. 31). Pozwala ona na zastosowanie środków ochronnych, jeśli w wyniku zniesienia ograniczeń eksporter napotkałby poważne trudności.
- **Klauzula „Ogólne wyjątki” dotycząca stosowania zakazów lub ograniczeń w imporcie, eksporcie lub w stosunku do towarów w tranzycie** (art. 35). Na jej podstawie można zastosować ograniczenia w przypadkach uzasadnionych względami moralności publicznej, polityki społecznej lub bezpieczeństwa publicznego, ochrony życia ludzi, zwierząt lub roślin, zdrowia, ochrony skarbów kultury narodowej o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej bądź względami ochrony własności intelektualnej, przemysłowej i handlowej oraz norm dotyczących złota lub srebra. Takie zakazy lub ograniczenia nie powinny jednak stanowić narzędzia arbitralnej dyskryminacji lub ukrytych restrykcji między stronami.
- **Klauzula o przeciwdziałaniu zakłóceniom w bilansie płatniczym** (art.

64). Jeżeli któraś ze stron Układu będzie mieć trudności w bilansie płatniczym lub będzie zagrożona takimi trudnościami, to może zastosować środki ograniczające, w tym dotyczące importu (zgodnie z zasadami GATT/WTO). Środki te muszą mieć charakter tymczasowy i nie mogą wykraczać ponad to, co jest konieczne dla poprawy sytuacji w bilansie płatniczym. Trzeba również przedstawić harmonogram ich zniesienia. Środki takie nie mogą być zastosowane do transferów związanych z inwestowaniem.

Oprócz wyżej wymienionych klauzul dwustronnych. Układ Europejski przewiduje w odniesieniu do wymiany handlowej jedną klauzulę jednostronną, z której może skorzystać tylko Polska jako partner słabszy. Jest to klauzula restrukturyzacyjna (art. 28). Na jej podstawie Polska może zastosować środki ochronne w postaci podwyższonych stawek celnych w imporcie z Unii. Środki te głównie mają służyć ochronie:

- nowo powstających przemysłów,
- sektorów podlegających restrukturyzacji lub,
- sektorów napotykających poważne trudności, zwłaszcza o charakterze społecznym (wysokie bezrobocie).

Stosowanie podwyższonych stawek celnych powinno mieć charakter wyjątkowy. Dlatego też ich wprowadzenie jest obwarowane pewnymi warunkami. I tak wysokość ceł nadzwyczajnych nie może przekroczyć 25% ad valorem i musi zawierać element preferencji dla importu pochodzącego ze Wspólnot. Środki wyjątkowe w postaci ceł nadzwyczajnych mogą być stosowane tylko w okresie przejściowym i nie dłużej niż przez 5 lat, chyba że Rada Stowarzyszenia lub Wspólny Komitet wyrażą zgodę na przedłużenie ich stosowania. Środki te nie mogą być zastosowane w odniesieniu do danego produktu, jeśli upłynęły ponad 3 lata od zniesienia wszystkich ceł i innych barier handlowych. Środki ochronne zastosowane na podstawie jakiegokolwiek klauzuli muszą mieć czasowy charakter, tzn. należy z góry określić okres ich obowiązywania.

Od momentu zakończenia negocjacji nad Układem Europejskim polscy

negocjatorzy byli świadomi, że uzyskane od Wspólnoty koncesje, zwłaszcza dla artykułów rolnych i wrażliwych wyrobów przemysłowych, nie są duże. Nic więc dziwnego, że niemal od podpisania Układu Polska (a także pozostałe kraje stowarzyszone) zabiegała o zwiększenie koncesji. Słaba koniunktura gospodarcza w krajach Wspólnot w latach 1991-1993, połączona ze strukturalnym bezrobociem (11% dla całej WE w 1993 r.), nie sprzyjała staraniom o zdecydowaną poprawę dostępu do rynku. Sprzeciw wobec dodatkowych udogodnień zgłaszały przede wszystkim słabiej rozwinięte kraje Wspólnot, które miały zbliżoną do Polski strukturę eksportu na rynki pozostałych partnerów ugrupowania.

Mimo tych trudności, Komisja Europejska przygotowała raport, w którym zaproponowała dalsze zbliżenie polityczne i ekonomiczne z krajami stowarzyszonymi (należały do nich wówczas, oprócz krajów Grupy Wyszehradzkiej, także Bułgaria i Rumunia, które do tego czasu podpisały Układy Europejskie z WE).

W sferze ekonomicznej Komisja zaproponowała pewne posunięcia mające zwiększyć dostęp do rynku WE dla towarów z krajów stowarzyszonych. Propozycje te zostały zaakceptowane na początku czerwca 1993 r. przez ówczesną Radę Ministrów, a następnie przez Radę Europejską na jej spotkaniu w czerwcu 1993 r. w Kopenhadze.

Generalnie „pakiet kopenhaski” przewidywał wcześniejsze wprowadzenie w życie niektórych postanowień ułatwiających dostęp do rynku WE, przewidzianych w Umowach Przejściowych z krajami stowarzyszonymi (szybsze wprowadzenie w życie skali redukcji stawek celnych oraz wcześniejsze podwyższenie preferencyjnych kwot i plafonów). Decyzje te powszechnie zostały ocenione jako bardzo umiarkowane. Nie przyniosły one żadnych dodatkowych koncesji, a jedynie przyspieszenie harmonogramu liberalizacji dostępu do rynku WE dla niektórych towarów. Decyzje szczytu w Kopenhadze były wręcz symboliczne w kategoriach ekonomicznych¹⁵.

¹⁵ J. Pietras, E. Synowiec, Niewielkie korzyści dla polskich eksporterów, *Rynki Zagraniczne*, 212/1993, s. 21.

Wydaje się, że WE potraktowała je raczej jako polityczny gest, który miał być wyrazem pozytywnej reakcji na postulaty krajów stowarzyszonych, niż gotowość do znaczących koncesji. Równocześnie jednak Rada Europejska obradująca w Kopenhadze podjęła bardzo ważną polityczną decyzję o możliwości rozszerzenia Unii.

Układ Europejski był negocjowany w trakcie toczącej się rundy urugwajskiej, tj. rokowań wielostronnych na forum GATT, których celem była liberalizacja handlu międzynarodowego. Po wejściu w życie porozumień rundy (1 stycznia 1995 r. dla wyrobów przemysłowych, a pół roku później, tj. 1 lipca tegoż roku - dla artykułów rolnych) konieczna stała się pewna modyfikacja części handlowej Układu, dostosowująca jego postanowienia do ustaleń rundy. Układ Europejski przewidywał taką potrzebę. Chodziło o to, by po zakończeniu rundy redukcje stawek celnych w handlu między Polską a WE były liczone nie od poziomu obowiązującego w przeddzień wejścia w życie Umowy Przejściowej, a od niższego poziomu, wynikającego z rundy. Bez takiego dostosowania mogłoby się okazać, że porozumienie wielostronne rundy byłoby bardziej korzystne od postanowień Układu (obniżki uzgodnione w rundzie mogłyby być głębsze niż wynikające z Układu). Naruszyłoby to sens wzajemnej liberalizacji, która miała zachęcać do rozwoju handlu między Polską a WE. Zapis o dostosowaniu poziomu stawek celnych importowych do wyników rundy miał też zapewnić zachowanie marży preferencji we wzajemnym handlu między Polską a Wspólnotą.

Takie dostosowanie miało niejako techniczny charakter i nie sprawiało problemu w odniesieniu do warunków importu wyrobów przemysłowych. W jego następstwie, od początku 1995 r. obniżki zapisane w Układzie były liczone w Polsce i w Unii od nowego poziomu stawek celnych, wynikającego z równoległego rozpoczęcia liberalizacji wielostronnej. Zauważmy przy tym, że dostosowania te miały w praktyce znaczenie głównie w imporcie do Polski, która musiała w ich efekcie dokonać szybszej redukcji stawek celnych niż to wynikało z Układu Europejskiego. Po stronie polskiego eksportu do WE dostosowania te nie miały większego wpływu na poprawę warunków dostępu

do rynku, ponieważ do początku 1995 r. Wspólnota wyeliminowała cła na prawie wszystkie wyroby przemysłowe pochodzące z Polski¹⁶.

Problemy powstały natomiast w dostosowaniu koncesji rolnych Układu Europejskiego do nowych warunków handlu, wynikających z porozumienia o rolnictwie rundy urugwajskiej. Na mocy tego porozumienia Polska i WE dokonały m.in. taryfikacji, tj. zamiany stosowanych uprzednio środków pozataryfowych (zmienne opłaty wyrównawcze, ograniczenia ilościowe itp.) na ich ekwiwalent celny. Przyznane Polsce koncesje rolne uległy erozji w odniesieniu do wielu produktów rolnych, szczególnie tych, dla których przewidziano obniżkę opłat wyrównawczych w ramach preferencyjnych kontyngentów ilościowych. Po zakończeniu rundy redukcje dotyczyły nowych stawek celnych, wynikających z taryfikacji.

Ze względu na to, że podstawą taryfikacji były lata 1986-1988, kiedy poziom cen światowych był stosunkowo niski, a poziom ochrony przed importem był we Wspólnocie wysoki (wyższy niż w okresie negocjowania Układu), nastąpiło pogorszenie dostępu do rynku UE dla polskich artykułów rolnych. Polska domagała się w związku z tym rekompensaty w postaci zwiększenia stopnia redukcji barier przewidzianych w Układzie Europejskim.

Innym czynnikiem, który zbiegł się w czasie z wejściem w życie porozumień rundy urugwajskiej i również wymusił zmiany w koncesjach handlowych Układu, było rozszerzenie Unii Europejskiej o trzech nowych członków: 1 stycznia 1995 r. dołączyły do niej Austria, Finlandia i Szwecja. Zaistniała więc potrzeba przeniesienia do Układu Europejskiego niektórych koncesji rolnych, jakie Polska uzgodniła wcześniej w „Umowie o wolnym handlu z krajami EFTA”. Zakres koncesji, jakie Polska przyznała tym krajom bilateralnie, był mniejszy niż w Układzie Europejskim, toteż kraje te uzyskały automatycznie prawo do korzystania z nich na rynku polskim. Inaczej było w odniesieniu do polskiego eksportu do krajów EFTA. Część polskich towarów uzyskała w dwustronnych umowach z krajami EFTA większe preferencje niż w eksporcie do Wspólnoty na mocy Układu Europejskiego.

¹⁶ Przeciętny poziom ceł na wyroby przemysłowe w UE wynosi około 4%.

W celu nie pogarszania warunków wymiany Unia powinna więc była przenieść część preferencji do Układu Europejskiego w formie powiększenia istniejących kontyngentów preferencyjnych w imporcie rolnym z Polski lub otwarcia nowych kontyngentów preferencyjnych.

Dyskusje na temat dostosowania preferencji Unii do wyników rundy oraz rozszerzenia trwały długo i dopiero podczas V sesji Komitetu Stowarzyszenia, która odbyła się w dniach 6-7 marca 1997 r., paraflowano uzgodnione dwa protokoły dodatkowe (do tego czasu Unia stosowała autonomicznie pewne dostosowawcze preferencje)¹⁷. Pierwszy dotyczył spraw instytucjonalnych, a drugi - ważniejszy - dostosowań handlowych, wynikających z rozszerzenia Unii oraz z zakończenia rundy urugwajskiej.

Protokół dotyczący spraw handlowych, tzw. Protokół dodatkowy, obejmował cztery grupy towarowe:

- produkty rolne,
- artykuły rolne przetworzone,
- produkty rybołówstwa oraz,
- wyroby przemysłowe (tekstyliia i odzież oraz kilka innych wyrobów przemysłowych).

Przewidywał on dodatkowe koncesje dla tych towarów w imporcie z Polski. W odniesieniu do produktów rolnych importowanych z Polski do Unii Europejskiej protokół przewiduje zwiększenie do 80% redukcji stawek celnych KNU (w Układzie redukcja ta wynosiła 60%) w ramach kwot preferencyjnych (załączniki do Układu VIIIa, Xb i Xc). Taka sama obniżka odnosi się do preferencyjnej kwoty importu bydła i cieląt¹⁸.

Decyzje te oznaczały skonsolidowanie środków stosowanych dotychczas autonomicznie, co zapewniło trwałą poprawę warunków polskiego eksportu i wyeliminowało niepewność w stosunkach z Unią (o tyle istotną, że w przeszłości zdarzało się, iż Wspólnota wprowadzała środki autonomiczne

¹⁷ Raport z wykonania (...), op.cit. s. 341.

¹⁸ H. Simbierowicz, Ekspert Krajów Grupy Wyszehradzkiej do EWG, „Handel Zagraniczny” 1997, nr 4, s. 11.

z opóźnieniem). Wspólnota zgodziła się też na dodatkowe przyrosty kwot preferencyjnych do 2000 r. (na podstawie Układu obowiązywały one do 1996r.), tym razem o 5% rocznie. W imporcie owoców miękkich z Polski, objętych systemem cen minimalnych Unia dokonała obniżki obowiązujących stawek celnych o 50%¹⁹. Wprowadziła też pewne modyfikacje do systemu stosowania cen minimalnych, uwzględniając polskie postulaty.

Protokół dodatkowy zawiera też pewne nowe zobowiązania Polski. Główna koncesja rolna na mocy Układu Europejskiego polegała na tym, że Polska jednorazowo obniżyła stawki celne KNU o 10 punktów procentowych na ok. 250 produktów rolnych importowanych z WE. Na mocy Protokołu absolutny margines preferencji został zastąpiony marginesem względnym, wynikającym z zastosowania procentowej redukcji stosowanej stawki KNU. Polska dostosowała więc, podobnie jak Unia, swoje pierwotne koncesje na mocy Układu do postanowień rundy urugwajskiej, co spowodowało odpowiednie obniżenie stawek celnych w imporcie z Unii.

Do Protokołu dodatkowego włączono też tzw. protokół spraw nieuzgodnionych. Obie strony zadeklarowały wolę dalszych negocjacji i niepogarszania do tego czasu warunków wzajemnego dostępu do rynku. W następstwie wejścia w życie postanowień rundy urugwajskiej uzgodniono również modyfikację koncesji dla przetworzonych artykułów rolnych.

W celu rekompensaty strat poniesionych przez Polskę w wyniku przystąpienia trzech krajów do EFTA i nieprzeniesienia przyznanych Polsce przez te kraje preferencyjnych kwot w imporcie produktów rybołówstwa na mocy wcześniejszych umów bilateralnych o wolnym handlu (Układ Europejski nie zawierał żadnych koncesji dla tej grupy produktów), Wspólnota przyznała Polsce kontyngent wolnocłowy na 5 produktów rybnych: z dorszy, łupaczy i śledzi, łącznie w wysokości 1050 t.

Jeśli chodzi o handel wyrobami tekstylnymi i odzieżą. Protokół dodatkowy usankcjonował wcześniejsze modyfikacje w tej sprawie wprowadzone do Układu Europejskiego. Polegały one m.in. na zmniejszeniu

¹⁹ Ibid., s. 15.

ilości kategorii tekstyliów i odzieży ograniczanych kontyngentami ilościowymi w eksporcie Polski do UE (zarówno w eksporcie bezpośrednim, jak i po przerobie uszlachetniającym) oraz na przyspieszeniu o rok eliminacji ceł dla 24 wyrobów importowanych z Unii Europejskiej do Polski (z początkiem 1998, a nie 1999 r.).

W związku z rozszerzeniem Unii Europejskiej i potrzebą zapewnienia rekompensaty koncesji, które Austria, Finlandia i Szwecja otrzymały od Polski wcześniej na mocy bilateralnych umów, Polska zgodziła się na otwarcie bezcłowych kwot taryfowych dla 8 produktów przemysłowych (o wartości importu równej ok. 30 mln ECU) importowanych z tych krajów.

Modyfikacja postanowień Układu Europejskiego objęła też reguły pochodzenia towarów. Unia zaakceptowała tzw. paneuropejską kumulację reguł pochodzenia towarów.

Poniższa tabela stanowi zestawienie stanu zaawansowania obszarów negocjacyjnych w sprawie członkostwa Polski w U E.

Tabela nr 1. Stan zaawansowania negocjacji w sprawie członkostwa Polski w Unii Europejskiej

Obszar negocjacyjny (Nr obszaru)	Przedłożenie UE stanowiska negocjacyjnego	Data otwarcia negocjacji	Data zamknięcia negocjacji
Nauka i badania (17)	01.09.1998	10.11.1998	10.11.1998
Edukacja (18)	01.09.1998	10.11.1998	10.11.1998
Polityka przemysłowa (15)	01.09.1998	10.11.1998	22.06.1999
Małe i średnie przeds.	01.09.1998	10.11.1998	10.11.1998
Wspólna polityka zagraniczna i bezpieczeństwo (27)	01.09.1998	10.11.1998	06.04.2000
Telekomunikacja i technologie informacyjne (19)	01.09.1998	10.11.1998	
Kultura i polityka audiowizualna (20)	01.09.1998	10.11.1998	
Unia celna (25)	11.12.1998	21.06.1999	
Ochrona konsumentów i zdrowia (23)	11.12.1998	19.04.1999	22.06.1999
Statystyka (12)	11.12.1998	21.06.1999	22.06.1999
Prawo Spółek (5)	11.12.1998	21.06.1999	
Stosunki zewnętrzne (26)	11.12.1998	19.05.1999	12.11.1999
Polityka konkurencji (6)	28.01.1999	21.06.1999	
Unia gospodarcza i walutowa	28.01.1999	30.09.1999	07.12.1999
Swoboda przepływu towarów(1)	29.01.1999	21.06.1999	
Rybołówstwo (8)	12.02.1999	21.06.1999	
Energia (14)	31.05.1999	12.11.1999	
Polityka społeczna i zatrudnienie (13)	31.05.1999	30.09.1999	
Swoboda przepływu kap. (4)	15.07.1999	30.09.1999	
Polityka transportowa (9)	15.07.1999	12.11.1999	
Swoboda świad. usług (3)	15.07.1999	12.11.1999	
Swoboda przepływu osób (2)	30.07.1999		
Kontrola finansowa (28)	05.08.1999	06.04.2000	
Środowisko naturalne	08.10.1999	07.12.1999	
Współpraca w dziedzinie wymiaru sprawiedliwości(24)	08.10.1999		
Podatki (10)	22.10.1999	07.12.1999	
Rolnictwo (7)	16.12.1999		
Polityka regionalna (21)	30.11.1999	06.04.2000	
Finanse i budżet (29)	30.11.1999		

Źródło: A. Noble, Przewodnik po Unii Europejskiej, Książka i Wiedza, Warszawa 2000, s. 225, 226.

Tabela nr 2. Najważniejsze daty dotyczące drogi Polski do Unii Europejskiej

Treść umów	Data
Nawiązanie stosunków dyplomatycznych między Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą i rozpoczęcie negocjacji w sprawie umowy handlowej.	1988 rok
Na szczycie G - 7 podjęto decyzję o przyznaniu Polsce i Węgrom pomocy w ramach programu PHARE.	Czerwiec 1989 rok
Powstanie misji Polski przy Wspólnotach Europejskich.	Lipiec 1989 rok
Podpisanie umowy handlowej między Polską a WE.	wrzesień 1989 rok
Polska składa wniosek o rozpoczęcie negocjacji umowy o stowarzyszeniu ze WE.	1990 rok
Powstaje przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce.	1990 rok
Rozpoczęcie oficjalnych negocjacji dotyczących układu o stowarzyszeniu.	22 grudnia 1990 rok
Powstaje Urząd Pełnomocnika Rządu ds. Integracji Europejskiej.	1990 rok
Podpisanie układu gospodarczego ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską a WE.	16 grudnia 1991 rok
Ratyfikacja układu przez Sejm (4 lipca) i Senat (24 lipca).	1992 rok
Rada Ministrów przyjęła „Program działań dostosowujących polską gospodarkę do wymogów Układu.	Grudzień 1992 rok
Szczyt Rady Europejskiej w Kopenhadze, podczas którego uzgodniono stanowisko krajów członkowskich w kwestii przystąpienia do WE krajów postkomunistycznych. Sformułowano warunki, których spełnienie stanowi podstawę ubiegania się o członkostwo.	Czerwiec 1993 rok
Minister spraw zagranicznych RP złożył oficjalny wniosek o członkostwo Polski w Unii Europejskiej.	Kwiecień 1994 rok.
Szczyt Rady Europejskiej w Essen, na którym przyjęto strategię przedakceryjną - przygotowanie krajów Europy Środkowej i Wschodniej do członkostwa.	Grudzień 1994 rok.
Szczyt w Cannes. Przyjęto „białą księgę” w sprawie przygotowania krajów Europy Środkowej i Wschodniej do włączenia do jednolitego rynku europejskiego.	Czerwiec 1995 rok.
Wizyta J. Santera, przewodniczącego Komisji Europejskiej, w Polsce.	Wrzesień 1995 rok.
Szczyt w Madrycie. Ustalono, że negocjacje z krajami postkomunistycznymi rozpoczną się w sześć miesięcy po zakończeniu konferencji międzyrządowej.	Grudzień 1995 rok
Uchwała Sejmu RP w sprawie opracowania przez rząd „Narodowej strategii integracji”.	Marzec 1996 rok
Powstanie Komitetu Integracji Europejskiej.	Sierpień 1996 rok.
Przyjęcie przez Radę Ministrów „Narodowej strategii integracji”.	Styczeń 1997 rok
Rozpoczęcie działalności Rady Integracji Europejskiej - organu doradczego przy Przewodniczącym Komitecie	Maj 1997 rok.

Integracji Europejskiej.	
Przyjęcie przez Radę Ministrów harmonogramu implementacji narodowej strategii integracji	Czerwiec 1997 rok.
Zakończenie konferencji międzyrządowej i uzgodnienie traktatu amsterdamskiego.	Czerwiec 1997 rok.
Przyjęcie przez Komisję Europejską „Agendy 2000” z propozycją programu „Partnerstwa dla członkostwa”, którego podstawowym celem jest wsparcie ze strony UE procesów dostosowawczych w krajach ubiegających się o członkostwo w UE.	Lipiec 1997 rok.
J. Santer przedstawił na forum Parlamentu Europejskiego pozytywną opinię o Polsce jako o kraju kandydującym do członkostwa w UE.	16 lipca 1997 rok.
Komisja Europejska zgłasza Estonię, Polskę, Republikę Czeską, Słowenię, Węgry i Cypr jako kandydatów do pierwszej tury rozszerzenia UE.	Lipiec 1997 rok
Szczyt Rady Europejskiej w Luksemburgu podjął decyzję o rozpoczęciu negocjacji w sprawie kolejnego rozszerzenia i przyjęcia tzw. wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej.	Grudzień 1997 rook.
Formalne rozpoczęcie procesu negocjacji.	Marzec 1998 rok.
Oficjalne rozpoczęcie tzw. screeningu, czyli przeglądu prawa europejskiego pod kątem zgodności norm prawa polskiego z <i>acquis com-munautaire</i> Wspólnoty.	Kwiecień 1998 rok.
Rząd przyjął „Narodowy program przygotowania Polski do członkostwa w Unii Europejskiej”.	Kwiecień 1998 rok.
Rozpoczęły się właściwe negocjacje w obszarach negocjacyjnych, w których screening został zakończony.	Listopad 1998 rok.

Źródło: B. Winiarski, *Polityka gospodarcza*, PWN, Warszawa 2001, s. 654-656.

2. Charakterystyka części handlowej

Zakres uregulowań w u Układzie Europejskim, poza dialogiem politycznym, jest stosunkowo szeroki. Oprócz problematyki handlowej (obejmującej m.in. utworzenie strefy wolnego handlu artykułami przemysłowymi), stanowiącej najbardziej rozbudowaną część. Układ zawiera postanowienia dotyczące przepływu usług, pracowników, kapitału oraz zakładania przedsiębiorstw. Reguluje on ponadto problematykę zbliżania reguł konkurencji oraz harmonizacji polskich przepisów prawa z legislacją wspólnotową. Poza współpracą gospodarczą i finansową strony Układu zgodziły się na włączenie do niego kwestii współpracy w dziedzinie kultury.

W Układzie ustalono, że Polska osiągnie status państwa stowarzyszonego ze Wspólnotami Europejskimi w ciągu dziesięciu lat. Najważniejsza część Układu dotyczy wzajemnej wymiany towarowej. Strony zobowiązały się znieść w ciągu dziesięciu lat wzajemne ograniczenia w handlu wyrobami przemysłowymi, aby pod koniec XX wieku doprowadzić do powstania strefy wolnego handlu w tym sektorze. Produkty rolne - ze względu na wrażliwość tej branży produkcji u obu partnerów - zostały natomiast objęte tylko częściową i selektywną liberalizacją.

W dziedzinie handlu najbardziej uwidoczniła się asymetria wzajemnych koncesji (która dotyczy także sektora usług). Polega ona na tym, że Wspólnota Europejska, jako partner silniejszy gospodarczo, szybciej rozpoczęła znoszenie przeszkód w dostępie polskich eksporterów do swego rynku i w związku z tym już w roku 1998 wprowadziła bezcłowy import wyrobów przemysłowych z Polski.

Polska natomiast jako partner słabszy uczyniła to z początkiem roku 1999 z wyjątkiem samochodów (ich import z UE będzie całkowicie swobodny od roku 2002) oraz niektórych wyrobów objętych nadzwyczajnymi środkami ochronnymi. Choć strony zobowiązały się nie pogarszać wzajemnego dostępu do swoich rynków po wejściu w życie części handlowej Układu Europejskiego, wspomniane wyżej środki można przejściowo wprowadzić na

mocy tzw. klauzul ochronnych (przy zachowaniu warunków i procedur określonych w Układzie Europejskim), jeśli import w nadmiernych ilościach lub na nieuczciwych warunkach przynosi szkodę miejscowym producentom.

Większość klauzul ochronnych w eksporcie i imporcie ma charakter dwustronny, tzn. może być stosowana przez każdego z partnerów. Jednak w Układzie znajdują się również jednostronne klauzule ochronne przeznaczone dla Polski jako partnera słabszego pod względem gospodarczym.

Do najistotniejszych klauzul należą²⁰:

- klauzula restrukturyzacyjna (Polska mogła podnieść stawki celne na towary przemysłowe pochodzące ze Wspólnoty, jeżeli ich import zagrażałby nowo powstającym gałęziom przemysłu oraz sektorom podlegającym restrukturyzacji lub borykającym się z poważnymi trudnościami, zwłaszcza w sferze społecznej, (możliwość stosowania tej klauzuli już wygasła),
- klauzula ochronna związana z zakładaniem przedsiębiorstw przez Wspólnotę na terenie Polski oraz,
- klauzula ochronna dotycząca stosowania ograniczeń w obrocie dewizowym (chroniąca przed tzw. nadmiernym importem).

W dotychczasowej praktyce Wspólnota Europejska korzystała głównie z klauzuli antydumpingowej przeciwko Polsce, Polska natomiast wobec UE zwłaszcza z restrukturyzacyjnej i klauzuli chroniącej przed nadmiernym importem. W 1995 roku dwa ważne wydarzenia wywarły wpływ na realizację części handlowych Układu Europejskiego, a zwłaszcza na zasady handlu artykułami rolnymi. Po pierwsze, rozszerzono skład Unii Europejskiej o trzy nowe kraje należące do EFTA - Austrię, Finlandię, Szwecję. Po drugie, zakończyła się Runda Urugwajska GATT i wszedł w życie pakiet porozumień Światowej Organizacji Handlu (WTO). Modyfikacja postanowień rolnych Układu Europejskiego w związku z przystąpieniem powyższych krajów polegała na przeniesieniu do Układu preferencji przyznanych Polsce przez kraje

²⁰ A. Noble, Przewodnik po UE, KiW, Warszawa 2000, s. 208.

EFTA we wcześniej zawartych umowach bilateralnych. W handlu wyrobami przemysłowymi zwiększono kontyngenty ilościowe w dostępie polskich wyrobów tekstylno-odzieżowych do rynku UE.

Zgodnie natomiast z Porozumieniem o Rolnictwie Rundy Urugwajskiej wszystkie pozataryfowe środki ochrony rynku stosowane w handlu rolnym przez Wspólnotę (opłaty wyrównawcze, ceny minimalne itp.) uległy taryfikacji, czyli zostały zamienione na ekwiwalent celny. Podstawą taryfikacji stały się lata 1986-1988, kiedy poziom wspólnotowych opłat wyrównawczych był wyższy niż w okresie obowiązywania Układu Europejskiego. W efekcie nastąpiło pogorszenie warunków eksportu polskich produktów rolnych do UE - wzrosły bowiem obciążenia w porównaniu z okresem sprzed wejścia w życie Porozumienia o Rolnictwie, tj. sprzed 1 lipca 1995 roku. Dewaluacji uległy również koncesje dla wszystkich produktów wskutek wprowadzonej przez WE redukcji stawek celnych dla innych dostawców bazujących na klauzuli największego uprzywilejowania. W związku z tym strona polska uzyskała pewną kompensatę za powyższe straty.

Już w 1992 roku, w pierwszym roku funkcjonowania Umowy Przejściowej. Wspólnota zniosła cła w stosunku do 39,6% wartości całego polskiego eksportu do tego ugrupowania w tymże roku, strona polska natomiast - na około 25% wartości całkowitego importu z UE - głównie na surowce i sprzęt inwestycyjny. Kolejne obniżki ceł w Polsce nastąpiły dopiero z początkiem 1995 roku. Bezpośredni wpływ liberalizacji we wzajemnym dostępie do rynków na rozmiary handlu między Polską a UE oraz jego strukturę geograficzną i towarową nie jest łatwo ocenić ze względu na to, że oddziaływały na nie również inne elementy, m.in. związane z koniunkturą gospodarczą i transformacją gospodarki polskiej.

Ponieważ część koncesji przyznanych Polsce przez Wspólnotę dotyczyła określonych limitów ilościowych lub wartościowych (plafonów lub kontyngentów taryfowych) - szczególnie w handlu rolnym - warto zwrócić uwagę na relatywnie niski stopień wykorzystania preferencyjnych zasad

dostępu do rynku UE przez polskich eksporterów. Wpłynęły na to czynniki zarówno o charakterze ogólnym, jak i te charakterystyczne dla poszczególnych grup towarowych. Spadek popytu na początku lat dziewięćdziesiątych i towarzyszące mu zmniejszenie polskiego eksportu do UE wynikało m.in. z radykalnego osłabienia koniunktury gospodarczej w Europie. Trzeba też podkreślić, że polscy eksporterzy mają konkurentów z tych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, z którymi WE zawarła również umowy o stowarzyszeniu, udzielając im w ten sposób podobnych preferencji²¹.

Wiele czynników o charakterze wewnętrznym w Polsce powoduje, że eksport niektórych asortymentów jest nieopłacalny, a produkty polskie, nawet mimo obniżek ceł, nie są konkurencyjne na rynku WE. Do czynników wpływających na ceny polskich towarów można m.in. zaliczyć wysokie koszty kredytu, relatywnie drogą energię, brak doświadczenia marketingowego itp. W pierwszym roku funkcjonowania Umowy przejściowej niewiedza o możliwości eksportu do Wspólnoty na warunkach preferencyjnych była również dość istotną barierą w ich wykorzystywaniu. Uwidoczniała się słabość infrastruktury wspierającej działalność eksportową (fundusz ubezpieczeń kredytów eksportowych, fundusze przeznaczone na promocję eksportu, sieć doradztwa, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw, procedury związane z wydawaniem świadectw pochodzenia towarów będących warunkiem koniecznym uzyskania preferencji na rynku Unii).

Dla części wyrobów przemysłowych wykorzystanie kontyngentów preferencyjnych było niskie z tego powodu, że średnia nominalna stawka celna w imporcie tych wyrobów do UE była z reguły niewysoka (5-6%, z wyjątkiem tekstyliów i niektórych produktów chemicznych). Jej zniesienie dla określonych limitów, często niezbyt dużych, mogło nie być na tyle atrakcyjne, aby pobudzić polski eksport. Często bowiem pomimo ulgi celnej wyrób przemysłowy był mało konkurencyjny na rynku wspólnotowym.

²¹ Ibid., s. 213.

Bardzo niski stopień wykonania kwot i plafonów taryfowych odnotowano oczywiście w dziedzinach, w których Polska tradycyjnie nie jest eksporterem lub nie specjalizuje się (np. w produkcji kuchenek mikrofalowych).

Ważnym czynnikiem mogącym negatywnie wpływać na wykorzystanie wszystkich preferencji w eksporcie do Wspólnoty była konieczność spełnienia reguł pochodzenia towaru. Dla wyrobów przemysłowych była to niekiedy bardzo istotna przeszkoda w dostępie do rynku WE, zwłaszcza że reguły te podlegały kumulacji jedynie w ramach Grupy Wyszehradzkiej. Paneuropejska kumulacja tych reguł, obejmująca państwa stowarzyszone, UE i EFTA, weszła w życie dopiero w 1997 roku. Oznacza ona, że nawet znaczny udział komponentu importowanego z jakiegoś kraju należącego do wyżej wymienionych grup państw nie pozbawia produktu finalnego eksportowanego przez polskiego producenta preferencji na rynku Unii Europejskiej. Innymi słowy produkt ten nie traci statusu produktu pochodzącego z Polski. Gdyby w wyrobie finalnym przeważały natomiast surowce i komponenty importowane z innych państw niż wymienione wyżej, jego sprzedaż na rynku Unii Europejskiej byłaby możliwa tylko po zapłaceniu cła przez unijnego importera.

Produkty rolne podlegają sezonowym wahaniom koniunkturalnym. Urodzaj występujący jednocześnie w Polsce, innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz we Wspólnocie, co zdarza się często ze względu na zbliżone warunki klimatyczne, może powodować trudności w ich sprzedaży na rynku wspólnotowym przez polskich eksporterów. Układ Europejski, nie przewidując utworzenia strefy wolnego handlu na te artykuły, umożliwił jednocześnie stronom Układu posługiwanie się narzędziami protekcji rynku, w tym instrumentami wewnętrznej polityki rolnej. Polityka ta, jak wiadomo, funkcjonuje we Wspólnocie już od ponad dwudziestu pięciu lat, jest niezwykle rozbudowana i skuteczna w ochronie rynku przed importem z krajów trzecich. Co więcej, zastosowanie jej mechanizmów nie jest sprzeczne z literą Układu Europejskiego.

Na niskie wykorzystanie kwot preferencyjnych wpływała i wciąż

wpływa procedura, za pomocą której Wspólnota umożliwia swoim importerom skorzystanie z preferencji w imporcie rolnym z Polski. Stosuje się bowiem specjalny system wydawania licencji importowych, który dotyczy produktów mięsnych, mleczarskich, gryki oraz skrobi ziemniaczanej (w przypadku kwot i plafonów taryfowych dla wyrobów przemysłowych obowiązywał jedynie system zwykłego monitoringu). Okazuje się przy tym, że przy stosunkowo niewielkich kwotach preferencyjnych warunki, które musi spełnić importer we Wspólnocie starający się o licencję przywozową, są dosyć rozbudowane i relatywnie uciążliwe.

Z danych statystycznych wynika, iż po wejściu w życie Układu Europejskiego nastąpiło ożywienie obrotów handlowych Polski z Unią Europejską, która stała się i wciąż pozostaje jej największym partnerem handlowym (ponad 65% udziału w całej wymianie Polski z zagranicą). Dzięki temu upadek handlu z byłym blokiem wschodnim na początku lat dziewięćdziesiątych nie był tak bardzo odczuwalny dla polskich podmiotów gospodarczych. Szybszy przyrost wartości importu niż wartości eksportu do UE spowodował nasilanie się od 1991 roku deficytu w obrotach zagranicznych Polski z tym ugrupowaniem (w 1999 roku według wstępnych szacunków GUS osiągnął on poziom ponad 10,5 mld USD). Deficyt nie jest zjawiskiem negatywnym, o ile nie nabierze charakteru strukturalnego. Znaczny wzrost importu był spowodowany m.in. importem dóbr inwestycyjnych służących modernizacji polskiej gospodarki na początku okresu transformacji systemowej oraz wysokim tempem wzrostu gospodarczego w Polsce, który pociąga za sobą wzrost zapotrzebowania na import inwestycyjny i zaopatrzeniowy. Pod koniec ubiegłej dekady powodem dużego deficytu handlowego stała się wysoka konsumpcja prywatna i publiczna. W latach dziewięćdziesiątych w strukturze towarowej polskiego handlu z UE zaobserwowano pewne zmiany, dosyć istotne w przypadku eksportu z Polski, w którym zwiększył się udział wyrobów przemysłowych kosztem produktów rolnych i mineralnych.

3. Etapy liberalizacji

W Ministerstwie Gospodarki podjęto prace nad projektem ustawy o ochronie przed nadmiernym importem towarów subsydiowanych. W oparciu o ww. regulacje, strona polska podjęła odpowiednie kroki w kierunku ochrony swojego rynku przed nadmiernym importem z UE. Przykładem może być decyzja o podniesieniu stawki celnej na importowany jogurt (wycofanie preferencji).

Jeśli chodzi o sprawę wysokich subsydiów stosowanych przez UE na eksportowane do Polski produkty rolne, to należy odnotować, że Polska od wielu lat podnosiła w rozmowach ze stroną wspólnotową potrzebę przeprowadzenia negocjacji dwustronnych zmierzających do liberalizacji handlu rolnego, w tym - także do eliminacji wspomnianych subsydiów. Stanowiska w tej sprawie prezentowane były zarówno na forum organów stowarzyszenia (Rada Stowarzyszenia, Komitet Stowarzyszenia, podkomitety), jak i w trakcie rozmów technicznych oraz podczas spotkań na szczeblu politycznym. Negocjowane porozumienie, w ramach tzw. opcji dwuzerowej, jest po części także wynikiem nacisków wywieranych przez Polskę na Komisję Europejską. Jakkolwiek rozmowy te nie zostały zakończone, to jednak stwarzają one nadzieję na uzdrowienia zasad handlu rolnego pomiędzy Polską a UE.

Kolejną rundę rozmów zaplanowano na wrzesień 2000 roku. Rozpoczęły się już także rozmowy na temat liberalizacji handlu rybami i produktami rybołówstwa. Stosowanie przez UE środków handlowych było przedmiotem stałego monitorowania przez Polskę, natomiast pełny zestaw instrumentów polityki rolnej, stosowanych przez UE w ramach WPR, został zidentyfikowany w ramach przygotowań stanowiska negocjacyjnego w obszarze „Rolnictwo”.

Wymiana handlowa pomiędzy Polską i UE była również stale monitorowana w sferze realnej. W tym kontekście warto odnotować, że w okresie 1992-99 obroty towarowe z krajami UE zwiększyły się 3,1-krotnie

(wzrastając z 16.078,5 do 49.151,9 mln USD), przy czym eksport z Polski wzrósł 2,5-krotnie (z 7.632,3 do 19.326,4 mln USD), a import - 3,5-krotnie (z 8.446,2 do 29.825,5 mln USD)²². Równocześnie, deficyt obrotów na niekorzyść Polski zwiększył się w tym okresie 13-krotnie (z 814 do 10.499 mln USD). Udział eksportu do UE w polskim eksporcie ogółem zwiększył się z 57,9 proc. w 1992 r. do 70,5 proc. w 1999 r., a udział importu - z 53,1 do 65,0 proc.

Tempo wzrostu obrotów towarowych z krajami UE było w latach 1992-99 zdecydowanie szybsze od tempa wzrostu obrotów ogółem. O ile w latach 1992-99 eksport ogółem wzrósł o 107,5 proc., to na rynku UE - o 153,2 proc. Dynamika wzrostu importu z UE (wzrost o 253 proc.) również była zdecydowanie wyższa niż importu ogółem (wzrost o 188 proc.). Relatywnie dynamiczny wzrost obrotów z UE i w rezultacie rosnący udział rynków UE w obrotach polskiego handlu zagranicznego był niewątpliwie istotnym czynnikiem sprzyjającym procesowi przemian strukturalnych w polskiej gospodarce, co znalazło swój wyraz w systematycznym unowocześnianiu polskiej oferty eksportowej w omawianym okresie. W eksporcie towarów przemysłowych systematycznie wzrastał udział dóbr wyżej przetworzonych kosztem surowców i półfabrykatów. Proces ten został w znacznym stopniu wymuszony ostrzejszymi wymaganiami i potrzebami rynków unijnych. Wyższa dynamika wzrostu obrotów z UE towarami przemysłowymi w porównaniu z towarami rolno-spożywczymi pozostawała w silnym związku z kolejnymi krokami liberalizacyjnymi wymiany handlowej z tym ugrupowaniem.

Przy ogólnym wzroście eksportu do UE w latach 1992-99 o 253 proc., znacznie szybciej rósł eksport towarów relatywnie najwyższej przetworzonych. Dynamika wzrostu w eksporcie artykułów rolno-spożywczych w tym okresie wyniosła 17 proc.

Szybszy wzrost importu z UE niż eksportu do tego ugrupowania

²² D. Kuraś w Miesięcznik Unia Europejska, Hubertus, Warszawa 10/2000, s. 31.

spowodowany został trzema czynnikami: potrzebami modernizującej się gospodarki, postępującą liberalizacją ceł oraz napływem inwestycji zagranicznych (inwestycje zagraniczne z UE stanowiły w 1999 r. 63,3 proc. inwestycji zagranicznych monitorowanych przez PAIZ, osiągając na koniec 1999 r. 22,4 mld USD, generujących przyrost importu inwestycyjnego i zaopatrzeniowego.

Tabela nr 3. Wskaźniki deficytowości obrotów towarowych ogółem i z UE w latach 1992-1999.

Lata	W obrotach ogółem		W obrotach z UE	
	Deficyt/obroty	Deficyt/ eksport	Deficyt/Obroty	Deficyt/eksport
1992	9,4	20,7	5,2	10,7
1993	14,2	33,2	9,3	20,5
1994	11,2	25,1	6,9	14,8
1995	11,8	26,9	7,9	17,1
1996	20,6	51,9	18,9	46,6
1997	24,3	64,3	24,1	63,4
1998	25,0	66,7	23,4	61,0
1999	23,9	67,5	21,3	54,3

Źródło: Unia Europejska, serwis informacyjny, Agencja Unia-Press, Hubertus, Warszawa 10/2000, s. 131.

Można oczekiwać, że dynamiczny wzrost importu inwestycyjnego i w znacznej mierze importu zaopatrzeniowego, notowany w ostatnich latach, zaowocuje wzrostem konkurencyjności produkcji i ożywieniem eksportu w najbliższym okresie. Pierwsze symptomy takiego pozytywnego wpływu importu na eksport można już obserwować w branży meblowej, motoryzacji i w odniesieniu do niektórych wyrobów elektronicznych (np. sprzęt telewizyjny)²³.

Przy dominującej pozycji UE w polskich obrotach, równie wysokie są bezwzględne rozmiary deficytu wymiany handlowej z tym ugrupowaniem. Należy jednak podkreślić, że przez cały okres 1992-99 deficytowość obrotów handlowych (mierzona relacją deficytu do obrotów oraz relacją deficytu do

²³ Ibidem.

eksportu) kształtowała się w obrotach z UE wyraźnie korzystniej niż w obrotach ogółem. Ilustruje to powyższe zestawienie.

Na uwagę zasługuje także fakt, że w przeciwieństwie do sytuacji w obrotach ogółem - gdzie deficytowość ciągle wzrasta, w obrotach z UE obserwuje się pewien spadek deficytowości w ostatnich dwóch latach. O ile byłby to symptom trwałej poprawy, to potwierdziłby on zasadność oczekiwań, że wzmożony import zaopatrzeniowy i inwestycyjny z UE przekłada się rzeczywiście, z niezbędnym kilkuletnim opóźnieniem, na ożywienie polskiego eksportu.

III. STRUKTURA TOWAROWA WYMIANY HANDLOWEJ

1. Wymiana handlowa do 1996 roku

W ślad za zmianami gospodarczo-politycznymi następują zmiany w strukturze towarowej handlu zagranicznego Polski. Wynikają one w głównej mierze z procesu transformacji całej gospodarki i zmian na arenie międzynarodowej. Strukturę towarową eksportu i importu Polski w latach 1992-1996 przedstawiają tabela 4 i 5.

Dane statystyczne pokazują, iż struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego nie jest zbyt nowoczesna, gdyż udział produktów uważanych za nośniki postępu naukowo-technicznego jest nieznaczny. Zmiany w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego spowodowane zostały zmianami popytu na rynku międzynarodowym. Tylko w niewielkim stopniu dał o sobie znać proces restrukturyzacji polskiej gospodarki ukierunkowanej na eksport. Istotna część istniejącego potencjału eksportowego, dostosowanego do dawnej sytuacji w zakresie popytu zagranicznego była nieaktualna i nie mogła być restytuowana. Zmiany w popycie światowym oraz zmiany systemowe przy istniejącym potencjale eksportowym ukształtowały niekorzystną strukturę polskiej wymiany z zagranicą.

Wyroby przemysłu elektromaszynowego, uważanego za nowoczesny, stanowiły w roku 1996 prawie 1/4 całego eksportu i ponad 1/3 importu. Duże obniżenie się znaczenia przemysłu elektromaszynowego w eksporcie Polski nastąpiło na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Jeszcze w 1989 roku udział tego przemysłu wynosił około 40% całości eksportu²⁴. W roku 1996 udział ten spadł do niewiele ponad 23%. Spowodowane to było rozpadem rynku wschodnioeuropejskiego, funkcjonującego w ramach RWPG.

Przemysł chemiczny, który obecnie jest zaliczany do dziedzin

²⁴ B. Mucha-Leszko (red), Handel zagraniczny Polski i powiązania gospodarcze ze światem, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1994, s. 40.

warunkujących postęp, stanowił w 1996 roku 1/12 eksportu i 1/6 importu. Łącznie przemysł elektromaszynowy i chemiczny dostarczył 31,12% produktów sprzedanych za granicę i uczestniczył w imporcie w 55,3%. Reszta przypadła na gałęzie uznawane za przestarzałe oraz produkty rolnictwa i leśnictwa. Proporcje te świadczą o tym, że gospodarka Polski nie jest w stanie zaoferować i sprzedać dużej ilości nowoczesnych wyrobów, a jednocześnie zgłasza zapotrzebowanie na takie produkty na potrzeby rozwoju przemysłowego i do konsumpcji.

Tabela nr 4. Struktura towarowa eksportu Polski w latach 1992-1996.

OGÓŁEM	1992	1993	1994	1995	1996
	100%	100%	100%	100%	100%
Żywność i zwierzęta żywe	12,77%	10,22%	10,06%	9,20%	10,11%
Napoje i tytoń	0,57%	0,96%	1,39%	0,71%	0,53%
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	8,50%	5,53%	4,69%	4,49%	3,37%
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	10,75%	9,69%	9,08%	8,16%	6,86%
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	0,15%	0,13%	0,12%	0,15%	0,16%
Chemikalia i produkty pokrewne	8,58%	6,79%	6,75%	7,74%	7,72%
Towary przem. sklasyfikowane głównie wg surowca	27,11%	26,35%	27,51%	27,55%	25,80%
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	19,24%	20,93%	19,79%	21,11%	23,40%
Różne wyroby przemysłowe	11,75%	19,37%	20,55%	20,85%	22,01%
Towary i transakcje nie sklasyfikowane w SITC	0,58%	0,02%	0,06%	0,04%	0,04%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny 1997, Warszawa, s. 440.

Tabela nr 5. Struktura towarowa importu Polski w latach 1992-1996

OGÓŁEM	1992	1993	1994	1995	1996
	100%	100%	100%	100%	100%
Żywność i zwierzęta żywe	9,61%	9,68%	8,69%	8,04%	8,48%
Napoje i tytoń	1,01%	0,78%	0,86%	0,75%	0,67%
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	5,41%	4,62%	5,16%	5,37%	4,67%
Paliwa mineralne, smary i mat. pochodne	16,78%	12,55%	10,47%	9,11%	9,15%
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	0,65%	0,63%	0,74%	0,65%	0,58%
Chemikalia i produkty pokrewne	13,49%	13,31%	14,70%	14,95%	13,76%
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	11,83%	18,55%	20,22%	21,57%	20,08%
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	29,86%	29,41%	28,80%	29,90%	33,02%
Różne wyroby przemysłowe	10,31%	10,18%	9,88%	9,31%	9,26%
Towary i transakcje nie sklasyfikowane w SITC	1,06%	0,31%	0,48%	0,33%	0,32%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Rocznik Statystyczny 1997, s. 440.

Ze strukturą gałęziową powiązana jest struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego. Biorąc pod uwagę tę płaszczyznę wymiany międzynarodowej należy stwierdzić, iż w roku 1996 wyroby przemysłu - maszynowego i towary przemysłowe miały najwyższy udział procentowy w eksporcie do krajów Unii Europejskiej. W imporcie z tej grupy państw dominowały natomiast wyroby przemysłu maszynowego i chemicznego.

W roku 1996 na rozmiary deficytu handlowego Polski największy wpływ miały obroty wyrobami przemysłu maszynowego, chemicznego oraz paliwami i materiałami pochodnymi. W tych gałęziach kraj nasz stał się importerem netto. Ujemne saldo obrotów produktami przemysłu maszynowego wyniosło 60% całego deficytu, wyrobami przemysłu chemicznego około 40%, a paliwami i materiałami pochodnymi ok. 20%. Dość wysokie było ujemne saldo obrotów produktami rolnictwa. Związane to było z długotrwałą suszą w 1992 roku, co wymusiło znaczny import pasz i zbóż w pierwszej połowie 1993 roku.

W polskim handlu zagranicznym od roku 1992 wysoka dynamika wzrostu charakteryzuje import przy równoczesnym wzroście eksportu,

którego dynamika jest znacznie wyższa niż dynamika eksportu. Skutkiem takich tendencji jest rosnące ujemne saldo obrotów z zagranicą, które z dodatniego w roku 1990 (4554,2 mln zł) zmieniło się w roku 1996 w ujemne (-34411,9 mln. zł). Szczegółowe dane liczbowe ilustrujące wartość i dynamikę eksportu i importu Polski są zamieszczone w tabeli poniżej (tab. nr 6).

Badając przyczyny słabości eksportowej Polski, podobnie jak w wypadku innych krajów CEFTA, można ją częściowo tłumaczyć recesją i spadkiem popytu w krajach Europy Zachodniej. Analiza obrotów z najważniejszymi partnerami handlowymi Polski potwierdza wpływ słabej koniunktury gospodarczej na wyniki polskiego eksportu.

Tabela nr 6. Saldo wymiany handlowej Polski w latach 1990-1996 w cenach bieżących w mln. złotych

Lata	Eksport	Import	Saldo	Dynamika rok poprzedni =100 ceny stałe	
				Eksport	Import
1990	13605,5	9051,3	4554,2	-	-
1991	15771,6	16425,9	-654,3	115,92	181,48
1992	17968,7	21995,0	-4026,3	113,93	133,90
1993	25756,8	34018,3	-8261,5	143,34	154,66
1994	39246,1	49072,3	-9826,2	152,37	144,25
1995	55515,1	70502,3	-14987,2	141,45	143,67
1996	65819,4	100231,3	-34411,9	118,56	142,17

Zródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego, GUS, 1997, Warszawa s. 433.

Zasadnicze znaczenie dla polskiego eksportu mają rynki krajów Unii Europejskiej i mimo Umowy stowarzyszeniowej, liberalizującej handel, wystąpił spadek wolumenu eksportu. Spadek ten był spowodowany, głównie obniżką wolumenu wywozu towarów wrażliwych, tzn. artykułów rolno-spożywczych i wyrobów przemysłu lekkiego. Tendencje regresyjne objęły także wyroby przemysłu chemicznego, drzewno-papierniczego i produkty leśnictwa. Dane statystyczne charakteryzujące dynamikę polskiego eksportu w poszczególnych grupach towarowych zawiera tabela 7.

Tabela nr 7. Dynamika eksportu według sekcji SITC (ceny bieżące) w latach 1992-1996.

OGÓŁEM	1993/1992	1994/1993	1995/1994	1996/1995*
	*100	*100	*100	100
	143,34	152,37	141,45	118,56
Żywność i zwierzęta żywe	114,73	150,06	129,24	130,32
Napoje i tytoń	241,23	221,44	72,55	88,45
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	93,27	129,21	135,43	88,85
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	129,28	142,70	127,13	99,76
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	123,13	138,18	184,65	122,80
Chemikalia i produkty pokrewne	113,36	151,50	162,34	118,21
Towary przem. sklasyfikowane głównie wg surowca	139,32	159,08	141,64	111,05
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	155,94	144,04	150,87	131,44
Różne wyroby przemysłowe	236,36	161,61	143,55	125,16
Towary i transakcje nie sklasyfikowane w SITC	6,09	400,00	85,71	112,96

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Rocznik Statystyczny 1997, s. 440

Tabela nr 8. Dynamika importu według sekcji SITC (ceny bieżące) w latach 1992-1996

OGÓŁEM	1993/1992*	1994/1993	1995/1994	1996/1995
	100	*100	*100	*100
	154,66	144,25	143,67	142,17
Żywność i zwierzęta żywe	155,74	129,58	132,91	149,93
Napoje i tytoń	119,47	159,96	124,39	127,63
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	131,93	161,04	149,79	123,49
Paliwa mineralne, smary i mat. pochodne	115,70	120,31	125,09	142,77
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	151,16	167,55	127,03	126,75
Chemikalia i produkty pokrewne	152,54	159,39	146,13	130,84
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	242,48	157,25	153,27	132,38
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	152,32	141,28	149,17	156,96
Różne wyroby przemysłowe	152,68	140,13	135,36	141,40

Towary i transakcje nie sklasyfikowane w SITC	44,98	225,55	99,83	138,04
---	-------	--------	-------	--------

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS, Rocznik Statystyczny 1997, s. 440.

Z analizy danych liczbowych zamieszczonych w tabeli 9 wynika, że mimo tendencji regresyjnych wolumen polskiego eksportu w roku 1996 był wyższy niż w roku 1992. W roku 1996 w stosunku do roku 1995 najgorsze wskaźniki eksportu (najgłębszy spadek) charakteryzowały handel produktami rolnictwa, wyrobami przemysłu lekkiego. Były te tradycyjne, trwałe pozycje eksportowe Polski i na rynku Unii Europejskiej rozpoczęły się trudności z utrzymaniem poziomu obrotów towarami, które w latach poprzednich cieszyły się popytem. Analizę pozycji eksportowej Polski na rynku UE w warunkach stowarzyszenia przedstawiono poniżej.

Tabela nr 9. Eksport Polski z krajami Unii Europejskiej według sekcji SITC (ceny bieżące)

SEKCJE	1992	1993	1994	1995	1996	1995	1996	
	w milionach złotych					w milionach złotych		w odsetkach
OGÓŁEM	17968,7	25756,8	39246,1	55515,1	65819,4	22894,9	24439,8	100,0
Żywność i zwierzęta żywe	2294,2	2632,2	3949,8	5104,8	6652,6	2100,1	2460,4	10,1
Napoje i tytoń	102,1	246,3	545,4	395,7	350,0	163,8	130,7	0,5
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	1528,1	1425,3	1841,6	2494,1	2215,9	1028,8	824,9	3,4
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	1931,2	2496,7	3562,8	4529,5	4518,5	1869,7	1675,4	6,9
Oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne	26,8	33,0	45,6	84,2	103,4	34,6	38,4	0,2
Chemikalia i produkty pokrewne	1542,1	1748,1	2648,3	4299,3	5082,2	1774,1	1886,9	7,7
Towary przem. sklasyfikowane głównie wg surowca	4872,2	6787,8	10797,8	15294,0	16984,3	6313,9	6315,9	25,8
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	3457,6	5391,8	7766,3	11717,1	15401,3	4828,5	5718,9	23,4
Różne wyroby przemysłowe	2110,9	4989,3	8063,3	11574,8	14486,8	4772,4	5379,3	22,0
Towary i transakcje nie sklasyfikowane w SITC	103,5	6,3	25,2	21,6	24,4	9,0	9,0	0,0

Źródło: Rocznik Statystyczny, GUS, Warszawa 1997, s. 440.

Od 1 marca 1994 roku minęły dwa lata od wejścia w życie części handlowej Układu Europejskiego, ustanawiającego stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi (Umowa Przejściowa). W związku z tą datą został opublikowany szereg opracowań, których autorzy podjęli próbę oceny Układu

Europejskiego z punktu widzenia korzyści dla Polski.

Z. Wołodkiewicz-Donimirski wymienia posunięcia ze strony UE utrudniające liberalizację polskiego eksportu²⁵. Ograniczenia objęły towary przemysłowe i rolno-spożywcze. W stosunku do polskich eksporterów surowki i nawozów sztucznych zostało wszczęte postępowanie antydumpingowe. Na import polskich rur bez szwu i żelazokrzemu zostało nałożone cło antydumpingowe. Liczne restrykcyjne opłaty wprowadzono na import artykułów rolno-spożywczych z Polski. Szeroko komentowana była w kraju tzw. afery z pryszczycą, którą podawano jako powód zakazu importu bydła, owiec, kóz i świń. Autor podkreśla, że działania restrykcyjne ze strony UE w stosunku do polskiego importu świadczą przeciwko oficjalnym deklaracjom liberalizacji handlu z Polską. W rezultacie w początkowym okresie obowiązywania Umowy Przejściowej, zgodnie z którą dostęp polskich towarów do rynku UE jest łatwiejszy niż towarów Wspólnoty do rynku polskiego, Polska nie osiągnęła nadwyżki w wymianie handlowej z UE, lecz deficyt. Powstaje zatem pytanie, jaka będzie sytuacja, gdy zaczną obowiązywać liberalizacja w imporcie z UE do Polski? W jakim stopniu wzmożona konkurencja towarów Wspólnoty zagrozi polskim producentom i równowadze bilansu płatniczego?

2. Struktura towarowa wymiany handlowej w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych

Struktura rozdysponowania importu (tabela poniżej) nie uległa w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych zasadniczym zmianom. Dominująca część importu jest kierowana na cele zaopatrzeniowe (około 2/3 ogólnego importu) a na cele inwestycyjne - około 15%. Na cele produkcyjne przeznaczają się zatem ponad 80% całego importu. Pozostała część - to import konsumpcyjny.

²⁵ B. Mucha-Leszko (red), Handel zagraniczny Polski, ...,op.cit, s. 42.

Tabela nr 10. Struktura importu w latach 1996-1999

Rok	1996	1997	1998	1999
Import na cele:				
Zaopatrzeniowe	68,4	67,1	65,5	63,5
Inwestycyjne	13,0	14,0	15,3	16,8
Konsumpcyjne	17,8	18,5	18,9	19,5
Niezidentyfikowane	0,8	0,4	0,3	0,2
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny 2002, s. 429.

W ostatnich czterech latach obserwuje się powolny spadek udziału importu na cele zaopatrzeniowe. Pozytywnej tendencji wzrostowej udziału importu inwestycyjnego towarzyszy tendencja wzrostu importu konsumpcyjnego.

Strukturę przedmiotową wymiany towarowej z krajami UE w latach 1998-1999 przedstawia tabela nr 11.

Tablica nr 11. Struktura przedmiotowa obrotów z krajami UE w latach 1998-1999.

Grupy towarowe	1998		1999		Struktura w %			
	Eksport	Import	Eksport	Import	1998		1999	
					Eksport	Import	Eksport	Import
Artykuły rolno-spożywcze	1.340,2	1.854,7	1.455,9	1.789,6	7,0	6,0	5,8	5,8
Produkty mineralne	1.214,2	791,1	1.560,3	589,7	6,3	2,5	6,2	1,9
Wyroby przem. chemicznego	1.364,8	5.701,4	1.689,0	6.173,9	7,1	18,4	6,8	20,0
Drewno i wyroby z drewna	945,9	233,8	900,1	243,6	4,9	0,8	3,6	0,8
Papier i wyroby papiernicze	381,0	1.451,2	685,2	1.486,0	2,0	4,7	2,7	4,8
Materiały i wyroby włókiennicze	2.758,9	2.486,9	2.421,6	2.293,7	14,3	8,0	9,7	7,4
Obuwie	182,8	150,0	165,3	130,8	0,9	0,5	0,7	0,4
Wyroby cceramiczno-szklanc	381,0	822,1	483,7	717,4	2,0	2,6	1,9	2,3
Wyroby metalurgiczne	2.531,2	2.727,3	2.870,8	2.937,5	13,1	8,8	11,5	9,5
Wyroby przcm. cektromaszyn	6.066,5	13.778,4	9.996,7	13.110,6	31,5	44,4	40,0	42,5
Meble, art. oświetleniowe i zabawki	1.666,8	673,9	1.958,9	614,7	8,6	2,2	7,8	2,0
Pozostałe towary	436,5	356,5	799,1	777,6	2,3	1,9	3,3	2,6
UE ogółem	19.269,8	31.027,3	24.986,8	30.865,1	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny 2001, s. 430,433 - 437.

Do najważniejszych zmian w strukturze przedmiotowej obrotów z krajami UE w kolejnych latach zaliczyć należy po stronie eksportu:

- wzrost udziału przemysłu elektromaszynowego z 31,5% do 40%,
- wzrost udziału papieru i wyrobów papierniczych z 2,0% do 2,7%

W roku 1998 i 1999 tylko te dwie grupy towarowe zwiększyły swój

udział w eksporcie. Z przyrostu eksportu do UE wynoszącego 5,7 mld USD w minionym trzyleciu, aż 3,9 mld USD (69%) przypada na przemysł elektromaszynowy, który w tym okresie stał się lokomotywą rozwoju całego eksportu do Unii.

W grupie tej głównymi pozycjami towarowymi w eksporcie były²⁶: silniki spalinowe z zapłonem samoczynnym 1.268 mln USD, samochody osobowe 1.233 mln USD, części i akcesoria samochodowe 871 mln USD, urządzenia odbiorcze dla TVC 789 mln USD, izolowane kable i przewody w tym samochodowe części elektryczne 627 mln USD. Statki pasażerskie i towarowe 617 mln USD, samochody ciężarowe 335 mln USD, pozostały sprzęt pływający 307 mln USD, elektryczne urządzenia przełącznikowo-zabezpieczające 223 mln USD, części do silników spalinowych 193 mln USD. Te 10 największych wartościowo pozycji towarowych w eksporcie elektromaszynowym do UE, na które przypada 64,7% wartości eksportu całej grupy świadczy o skali dywersyfikacji asortymentowej oraz stopniu technologicznego zaawansowania eksportu. Eksport elektromaszynowy do UE wzrósł w latach 1998 i 1999 o 64,8%, przy wzroście eksportu ogółem o 29,7% czyli w dwa razy szybszym tempie. Udział wszystkich pozostałych grup towarowych w eksporcie, w porównaniu ze stanem z 1998 r. uległ zmniejszeniu, przy czym dotyczyło to zarówno surowców i towarów niskoprzetworzonych, jak i wyrobów wysokoprzetworzonych (przemysł chemiczny, meblarski, lekki).

Po stronie importu, który w latach 1998 i 1999 zmniejszył się o 162 mln USD (0,5%), odnotowujemy zmniejszenie jego udziału w imporcie ogółem w większości grup towarowych, z wyjątkiem wyrobów przemysłu chemicznego, których import wzrósł o 473 mln USD (o 8,3%). Największy udział we wzroście importu przypadł na tworzywa sztuczne i wyroby z nich (362 mln USD) oraz produkty farmaceutyczne. Równocześnie zmniejszył się import z UE takich grup produktów chemicznych jak kosmetyki, kleje

²⁶ J. Saryusz-Wolski „Droga niełatwa wybór świadomy”, Wspólnoty Europejskie, Biuletyn Informacyjny, IKiCHZ, Warszawa nr 11/2000, s. 17.

i enzymy, co można wiązać z rozwojem ich produkcji w kraju.

Deficytowość obrotów wyrobami chemicznymi z krajami UE, mierzona relacją deficytu do eksportu, aczkolwiek w roku 1998 i 1999 uległa pewnej poprawie, zmniejszając się z 317,6% do 266,1%, pozostaje nadal 11-krotnie wyższa od deficytowości obrotów ogółem, gdzie wynosi 23,5%. Sam zaś deficyt obrotów wyrobami przemysłu chemicznego z U E wynoszący 4.495 mln USD stanowił 76,5% wielkości łącznego deficytu występującego w obrotach między Polską a UE²⁷.

Na wzrost ogólnego deficytu wymiany handlowej z zagranicą w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych złożyły się niekorzystne zmiany bilansów obrotów niemal we wszystkich grupach towarowych.

Spośród dziesięciu grup towarowych jedynie w pięciu odnotowano wzrost eksportu, a mianowicie²⁸:

- wyroby elektromaszynowe - wzrost o 43,7% (po uwzględnieniu korekty w odniesieniu do eksportu statków - wzrost o 27,8%),
- wyroby ceramiczne - wzrost o 16,7%,
- drewno i wyroby drzewno - papiernicze - wzrost o 10,3%,
- wyroby przemysłu lekkiego - wzrost o 7,8%,
- skóry surowe, wyprawione, skóry futerkowe i wyroby - wzrost o 6,2%,

Eksport w powyższych grupach stanowił w roku ubiegłym niewiele ponad połowę (52%) ogólnej wartości eksportu.

Spadek eksportu odnotowano w grupach:

- produktów mineralnych (głównie węgiel) 12,0%
- towarów rolno - spożywczych 5,3%
- wyrobów metalurgicznych (głównie stal i miedź) 4,0%
- produkty chemiczne i tworzywa sztuczne 1,2%
- pozostałe towary przemysłowe 1,1%

Wśród wyraźnie negatywnych zmian w eksporcie należy wskazać na następujące:

²⁷ Ibid., 73.

²⁸ S. Jaworski, Unia Europejska, Hubertus, Warszawa, styczeń 2000 s. 71.

- Odwrócenie tendencji wzrostowej w eksporcie towarów rolno spożywczych. Po okresie wzrostu w latach 1996 - 97, odpowiednio o 10% i 19,6% nastąpił spadek eksportu.
- Podobna sytuacja wystąpiła w eksporcie produktów chemicznych, gdzie wzrósł on o 9,3% w roku 1996 i o 8,5% w roku 1997.
- Po okresowym wzroście eksportu wyrobów metalurgicznych w roku 1997 (o ponad 8%), w roku ubiegłym, podobnie jak przed dwoma laty, nastąpił powrót do tendencji spadkowej.
- Wyraźne spowolnienie tempa wzrostu eksportu w podgrupie różnych wyrobów gotowych (głównie mebli) z 21% w roku 1996 do 11% w roku 1997 i 7,7% w roku ubiegłym. Wyroby te były dotychczas uważane za bardzo obiecującą pozycję w polskim eksporcie.

Na tym tle na podkreślenie mogłoby zasługiwać relatywnie wysokie tempo wzrostu eksportu wyrobów elektromaszynowych. Należy go jednak rozpatrywać w kontekście zasygnalizowanych wcześniej zmian metodologicznych i korekty w eksporcie statków, co zrzutowało na podwyższenie dynamiki eksportu w tej grupie aż o 27 pkt. Przedstawiona wyżej sytuacja w eksporcie może upoważniać do wniosku, że w ciągu minionych trzech lat, a zwłaszcza w ubiegłym roku nastąpiło poważne stępienie i tak już niewyraźnego profilu eksportowego polskiej gospodarki.

W rezultacie, coraz trudniej jest mówić o silnych i stabilnych pozycjach towarowych w polskim eksporcie. Słabnącej pozycji surowców i półfabrykatów - w wyniku koniecznego ograniczenia wydobycia (węgiel, siarka) lub niekorzystnej koniunktury (miedź, wyroby metalurgiczne), nie towarzyszy, chociażby ekwiwalentny, wzrost eksportu towarów przetworzonych. Za wyjątkiem grupy produktów mineralnych (stanowiącej 6,2% importu ogółem), gdzie odnotowano spadek importu (o 17,6%), w głównej mierze w wyniku poważnego spadku cen ropy, oraz grupy skór surowych - mającej znikomy udział w ogólnym imporcie (0,9%), we wszystkich pozostałych grupach towarowych odnotowano wyraźny wzrost

importu. Tempo tego wzrostu, rozpatrywane na tle tempa wzrostu eksportu było szczególnie wysokie w następujących grupach towarowych:

- wyroby metalurgiczne - gdzie wzrost importu (o 25%) był o ponad 29 pkt. wyższy niż w eksporcie (spadek o 4,0%),
- produkty chemiczne - gdzie wzrost importu (o 9,8%) był o 11,0 pkt. wyższy niż w eksporcie (spadek o 1,2%),
- pozostałe wyroby przemysłowe - gdzie wzrost importu o 17% jest wyższy o ponad 18 pkt. niż w eksporcie (spadek o 1,1%),
- produkty rolno - spożywcze - gdzie wzrost importu o 2,6% jest o 8 pkt. szybszy niż w eksporcie (spadek o 5,3%).

Na tym tle można uznać za względnie pozytywny fakt relatywnie wysokiej dynamiki eksportu w grupie wyrobów elektromaszynowych, gdzie po uwzględnieniu wyższej sygnalizowanych korekt należy odnotować zrównanie się dynamiki wzrostu eksportu i importu. Zjawisko to przy bardzo wyraźnej przewadze importu nad eksportem w tej grupie towarowej nie miało jednak znaczącego wpływu na ograniczenie wzrostu ogólnego deficytu.

Reasumując powyższe zmiany po stronie importu, można zatem stwierdzić, że zapoczątkowane przed trzema laty wzmożone ssanie importowe naszej gospodarki ma charakter głębszy niż można było pierwotnie oczekiwać. Jeszcze bardziej niepokojący jest przy tym fakt, że ssanie to, w tym generowane przez inwestycje zagraniczne znacznie słabiej i wolniej niż oczekiwano, przekłada się na wzrost potencjału eksportowego. Na podstawie danych statystyki płatniczej (NBP) i rzeczowej (wg SAD), deficyt obrotów towarowych w roku 1998 wyniósł:

- w ujęciu płatniczym - 13,7 mld USD,
- w ujęciu rzeczowym - 18,8 mld USD.

Zdecydowanie największy w ciągu trzech lat udział w deficycie wymiany (w ujęciu rzeczowym) mają dwie grupy towarowe²⁹:

- wyroby elektromaszynowe - rzędu 57 - 63% udziału w ogólnym deficycie, podczas gdy ich udział w eksporcie jest ponad dwukrotnie

²⁹ Ibidem.

niższy. Łączny deficyt obrotów w tej grupie, po uwzględnieniu korekt, wyniósł w 1998 roku blisko 11,8 mld USD), z czego w pozycjach³⁰:

- wyrobów motoryzacyjnych (głównie z tytułu importu samochodów osobowych, ich nadwozi oraz części i akcesoriów) - około 2,4 mld USD. O ile jeszcze w roku 1996 deficyt obrotów w tej grupie towarowej wynosił 420 mln USD, to w roku ubiegłym jego skala była już prawie 6 - krotnie wyższa. Szczególnie dynamicznie narastał import dla potrzeb montowni w systemie SKD,
- sprzętu komputerowego i układów elektronicznych - około 1,1 mld USD,
- urządzeń i sprzętu telekomunikacyjnego, telewizyjnego i elektroakustycznego - około 1,0 mld USD,
- maszyn, instalacji, sprzętu laboratoryjnego, silników spalinowych - ponad 0,8 mld USD,
- urządzeń chłodniczych, zmywarek, czyszczarek, wirówek - około 0,6 mld USD;
- produkty chemiczne - rzędu 26 - 29% ogólnego deficytu, przy udziale w eksporcie rzędu 10% (w imporcie - blisko 17%). Łączny deficyt obrotów w tej grupie wyniósł w ubiegłym roku ponad 5,1 mld USD, z czego w pozycjach:
- tworzyw sztucznych i wyrobów z nich - około 2 mld USD (od 1995 roku - blisko dwukrotny wzrost),
- produktów farmaceutycznych - około 1,3 mld USD (od 1995r. nastąpiło podwojenie deficytu),
- garbników i barwników - ponad 0,5 mld USD,
- olejków eterycznych, preparatów piorących, perfumeryjnych i kosmetycznych - prawie 0,5 mld USD.

Spośród pozostałych grup towarowych należy wskazać na:

- produkty mineralne, gdzie udział w deficycie, aczkolwiek znaczący uległ w ostatnich dwóch latach wyraźnemu obniżeniu z 15,3% w 1996

³⁰ Internet: www.minrol.gov.pl

roku do 9,9% w roku ubiegłym (stało się to w znacznej mierze dzięki spadkowi cen ropy naftowej na rynku międzynarodowym i zrekompensowało zawiązką straty z tytułu spadku eksportu węgla o około 3 mln t. i spadku jego cen o około 6 USD/t).

- produkty rolno - spożywcze, gdzie relatywnie wysoki udział w deficycie w roku 1996 (9,7%), po obniżce do 2,8% w roku 1997, ponownie wzrósł (do 4,1%) w roku ubiegłym.

Na wzrost deficytu w roku ubiegłym w stosunku do 1997 roku o blisko 2,3 mld USD (po uwzględnieniu zmian metodologicznych i korekty o statki wzrost deficytu byłby dwukrotnie wyższy) złożyły się niekorzystne zmiany skali obrotów głównie w następujących grupach towarowych³¹:

- spadek eksportu w grupie wyrobów metalurgicznych o prawie 150 mln USD (w tym stali o ponad 230 mln USD i miedzi o ponad 200 mln USD), przy równoczesnym wzroście ich importu o prawie 760 mln USD, co dało skumulowany efekt negatywny w wysokości 910 mln USD,
- wzrost importu w grupie produktów chemicznych i tworzyw sztucznych o ponad 700 mln USD (z czego na farmaceutyki przypada ponad 300 mln USD) przy nieznacznym spadku eksportu,
- spadek eksportu w grupie towarów rolno- spożywczych (o około 175 mln USD przy równoczesnym wzroście importu w tej grupie o 100 mln USD, co dało skumulowany skutek negatywny w wysokości 275 mln USD,
- nadwyżka przyrostu importu (o ponad 3,1 mld USD) nad przyrostem eksportu w grupie wyrobów elektromaszynowych (o 2,5 mld USD), co przełożyło się na wzrost deficytu o 600 mln USD (po uwzględnieniu korekty o statki wzrost deficytu byłby tu ponad dwukrotnie wyższy),
- niewielki spadek eksportu w grupie pozostałych wyrobów przemysłowych, o ponad 26 mln USD przy równoczesnym wzroście importu w tej grupie o blisko 150 mln USD, co przełożyło się na

³¹ Internet: www.qdnet.pl.

wzrost deficytu o 176 mln USD.

Ogólny deficyt wymiany towarowej w 1998 roku uległ pogłębieniu o 2.969 mln USD. W przekroju podstawowych grup towarowych było to wynikiem: wzrostu eksportu o +1.778 mln USD oraz wzrost importu o 4.747mln USD. Rozliczenie wpływu zmian obrotów na zmianę deficytu w poszczególnych grupach przedstawiono w poniższej tabeli nr 12.

Tabela nr 12. Wymiana towarowa w mln USD.

Grupa towarowa	Eksport		Import		Deficyt		Eksport	Import	Wpływ
	1997	1998	1997	1998	1997	1998	Wzrost /+/ Spadek -/-	Wzrost /-/ Spadek +/-	Per Saldo
Rolno - spożywcze	3297	3123	3767	3866	-470	-743	-174	-99	-273
Produkty mineralne	2001	1761	4343	3577	-2342	-1816	-240	766	526
Prod. Chemiczne	2725	2692	7124	7821	-4399	-5129	-33	-697	-730
Skóry	217	256	402	380	-185	-124	39	22	61
Prod.drzewno-papiern.	1687	1860	1969	2157	-282	-297	173	-188	-15
Wyr.włókienn. i obuwn.	3190	3439	3528	3911	-338	-472	249	-383	-134
Wyr.ceramiczne	736	859	946	1068	-210	-209	123	-122	1
Wyr. Metalurgiczne	3833	3680	3031	3791	802	-111	-153	-760	-913
Wyr.elektromaszynowe	6473	8295	16268	19385	-9795	-11090	1822	-31117	-1295
Pozostałe wyr. przem.	2292	2264	929	1098	1363	1166	-28	-169	-197
Ogółem	26451	28229	42307	47054	-15856	-18825	1778	-4747	-2969

Źródło: L. Ciamaga, E. Latoszek, K. Michałowska-Goywoda, L. Oręziak, Unia Europejska, PWN, Warszawa 2002, s. 147.

IV. GEOGRAFICZNA STRUKTURA WYMIANY HANDLOWEJ Z KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ

1. Geograficzna struktura handlu w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych

Już pod koniec lat osiemdziesiątych rozpoczęły się zmiany w strukturze geograficznej wymiany towarowej z zagranicą. Wskutek rozpadu Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej nastąpiło drastyczne obniżenie się obrotów z państwami należącymi do tego bloku. Wystąpiła głęboka reorientacja polskiego handlu zagranicznego, co obrazują dane zawarte w tabeli 13.

Tabela 13. Zmiany struktury geograficznej polskiego handlu zagranicznego (w %)

Lata	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Eksport ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EWG	47,2	59,2	58,0	63,5	64,2	65,8
Kraje Europy Środkowo-Wsch. i b. ZSRR	21,4	12,1	15,4	13,3	13,9	13,6
Pozostałe kraje	31,4	28,7	26,6	23,2	21,9	20,6
Import ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EWG	45,8	53,3	53,2	57,2	58,8	62,4
Kraje Europy Środkowo-Wsch. i b.	21,9	9,8	16,3	13,5	11,6	9,7
Pozostałe kraje	32,2	36,9	30,5	29,3	29,6	27,9

Źródło: Polski handel zagraniczny w 1992 roku. Raport roczny IKC, s. 12, Rocznik Statystyczny 1997, s. 433.

Głębokość zmian w strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego będzie jeszcze bardziej widoczna, gdy porówna się ją z danymi z lat osiemdziesiątych, kiedy to prawie połowa obrotów przypadała na kraje zgrupowane w RWPG. Wśród przyczyn zmian w strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego trzeba wymienić³²:

- 1) Załamanie się rynku wschodniego spowodowane kryzysem gospodarczym w krajach należących wcześniej do RWPG oraz rozregulowanie się

³² B. Much-Leszko (red), Handel zagraniczny Polski i powiązania gospodarcze ze światem, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1994, s. 16.

dotychczas funkcjonujących mechanizmów współpracy międzynarodowej.

- 2) Ograniczenie popytu krajowego.
- 3) Zmiany jakościowe, które dokonały się w Polsce w następstwie postępujących reform systemowych i dostosowania się do wymagań gospodarki światowej.

Ogólna tendencja zmian w strukturze geograficznej handlu zagranicznego zmierzała w kierunku ściślejszej integracji z gospodarką krajów wysoko rozwiniętych, w tym zwłaszcza Zachodniej Europy, na które przypadało w 1995 roku ponad 65% eksportu i ponad 62% importu. Zauważalny jest również wzrost znaczenia innych kontynentów, a zwłaszcza Azji i Ameryki. Na kraje Azji przypadało od 5 do 7,5% eksportu i 9,1 do 11,4% importu³³. Największy udział w tej grupie krajów przypada na kraje o nowoczesnej gospodarce, takie jak Japonia, Korea Południowa, Tajwan. Wśród krajów zamorskich liczącym się dla Polski partnerem handlowym są Stany Zjednoczone, na które przypada 2-3% obrotów całkowitych.

Od struktury geograficznej eksportu różniła się struktura geograficzna salda handlowego. Była ona zbliżona do struktury geograficznej importu. W roku 1995 na kraje należące do Wspólnoty Europejskiej przypadało 59% deficytu, na kraje Europy Środkowo-Wschodniej - 9,3%, a na pozostałe kraje - 31,7% całkowitego wyniku w handlu zagranicznym Polski³⁴. Świadczy to, że wymiana z krajami wysoko rozwiniętymi, należącymi do Unii Europejskiej, jest bardziej efektywna, co jest tendencją korzystną w kontekście postępującej europeizacji polskiego handlu zagranicznego.

Potwierdzeniem europocentryzmu polskiej wymiany handlowej jest to, że największymi partnerami handlowymi są kraje europejskie, na które przypadało w roku 1995 blisko 80% eksportu i importu. Poziom obrotów z naszymi największymi partnerami handlowymi przedstawia tabela nr 14.

³³ Rocznik Statystyczny 1997, s. 434.

³⁴ Ibidem.

Tabela nr 14. Główni partnerzy handlowi Polski w latach 1992-1995 (w%).

Wyszczególnienie	Eksport				Import			
	1992	1993	1994	1995	1992	1993	1994	1995
Niemcy	31,4	36,3	35,7	38,3	23,9	28,0	27,4	26,6
Holandia	6,0	5,9	5,9	5,6	4,6	4,7	4,1	3,9
Włochy	5,6	5,2	5,6	5,9	6,9	7,8	8,4	8,5
Rosja	5,5	4,6	5,4	5,6	8,5	6,8	6,8	6,7
W. Brytania	4,3	4,3	5,1	5,3	6,7	5,8	5,9	5,9
Francja	3,6	4,2	4,3	4,4	4,5	4,2	4,8	5,5
Dania	2,5	3,0	2,9	3,0	2,1	2,4	2,3	2,2
USA	2,3	2,9	2,7	2,3	3,4	5,1	4,8	4,4
Belgia	2,6	2,6	2,4	2,4	2,5	2,3	2,4	2,5
Austria	3,2	2,2	1,8	1,1	4,5	3,2	1,9	1,3
Pozostałe kraje	33,0	28,6	28,2	26,1	32,4	29,7	31,2	32,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego 1997, Warszawa s. 436.

W roku 1995 roku obroty handlowe z dziesięcioma największymi partnerami Polski stanowiły ponad 70%, a więc więcej o prawie 10% niż w 1992 roku (około - 67%).

Głównym partnerem handlowym w 1995 roku były nadal Niemcy. Ich udział w polskim eksporcie wyniósł 38,3% i był o ponad 3% większy niż przed rokiem. Wzrósł również udział Niemiec w imporcie z około 24% w 1992 roku do 26,6% w 1995 roku.

Drugim partnerem handlowym Polski w eksporcie w 1995 roku były Włoch z prawie 6% udziałem. Również w imporcie kraj ten zajął drugie miejsce, co doprowadziło do osiągnięcia równowagi w wymianie handlowej.

Trzecim partnerem handlowym Polski w eksporcie w 1995 roku były Holandia i Rosja. Ich udział wyniósł 5,6%. Handel z tymi krajami zamknął się w 1995 roku wysokim deficytem wynoszącym łącznie -3027,4 mln złotych. Import z Włoch stanowił w 1995 roku 8,5% całości przywozu. Czwartym pod względem eksportu partnerem handlowym Polski była w 1995 roku W. Brytania, na którą przypadało 5,3% całego wywozu. Natomiast biorąc pod uwagę import kraj ten zajął czwarte miejsce, a to ze względu na znaczne zakupy

przez Polskę surowców energetycznych. Import z tego kraju stanowił 5,9% ogółu importu.

2. Geograficzna struktura handlu i deficytu w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych

W latach 1996 - 1998 zdecydowanie dominująca część obrotów towarowych (93 - 97% eksportu i ponad 90% importu) przypadała na cztery główne ugrupowania rynków, a mianowicie³⁵:

1. Kraje Unii Europejskiej,
2. Kraje byłego ZSRR.
3. Kraje rozwijające się,
4. Kraje CEFTA.

Tabela nr 15 przedstawia udział procentowy eksportu i importu wymienionych rynków.

Tabela nr 15. Podstawowe rynki eksportu i importy Polski w latach 1996-1998.

Wyszczególnienie	Eksport	Import
Unia Europejska	66,3 - 68,3%	63,9 - 65,9%
kraje b. ZSRR	13,9 - 13,7%	9,5 - 6,9%
kraje rozwijające się	7,8 - 5,3%	10,9 - 11,8%
CEFTA	6,4 - 7,2%	6,0 - 6,3%

Źródło: Rocznik Statystyczny, Warszawa, GUS 2001, s. 429.

Aczkolwiek w ujęciu całościowym obroty z tymi rynkami były w ostatnich trzech latach względnie stabilne, to jednak indywidualne podejście do każdego z wymienionych ugrupowań wskazuje, że pozycja handlowa Polski - mierzona m.in. relacją eksportu do importu, na większości z nich uległa pogorszeniu. Świadczą o tym następujące zjawiska:

- wyraźny spadek relacji eksportu do importu w obrotach z UE z 68%

³⁵ www.biurose.sejm.gov.pl

w roku 1996 do 62% w roku 1997 i ubiegłym,

- szczególnie drastyczne pogorszenie się wspomnianej relacji w handlu z krajami rozwijającymi się: z 47% w roku 1996 do 35% w roku 1997 i do 27% w roku ubiegłym. Blisko dwukrotny spadek tej relacji w ciągu trzech lat przełożył się na podwojenie deficytu handlowego z tymi krajami z 2,1 mld USD w 1996 roku do 4,0 mld USD w 1998 roku,
- załamanie eksportu do krajów b. ZSRR. Po dynamicznym jego wzroście w tempie ponad 30% w latach 1996 - 97, w roku ubiegłym nastąpił spadek o prawie 13%, w tym do Rosji - o 26%, tj. o 557 mln USD. Względnie łagodne przełożenie się spadku eksportu do Rosji na wzrost deficytu w obrotach z tym krajem (tylko o 245 mln USD) można zawdzięczać korzystnemu czynnikowi koniunkturalnemu, w postaci wyjątkowo niskich cen ropy naftowej,
- po poważnym wzroście z 679 mln USD w roku 1996 do 914 mln USD w roku 1997, deficyt wymiany z krajami CEFTA wzrósł w roku ubiegłym do poziomu 948 mln USD.

Powyższe zjawiska oznaczają, że potencjalny obszar, na którym w najbliższych latach można szukać szans ograniczenia ogólnego deficytu, czy chociażby powstrzymania tendencji do jego narastania ogranicza się w znacznym stopniu do rynków b. ZSRR³⁶. Możliwości wykorzystania tego obszaru i jego poszerzenia w dalszej perspektywie, mogą być jednak brane pod uwagę jedynie w przypadku szybkiego odbudowania pozycji utraconych w eksporcie do Rosji w latach poprzednich.

Zmiany struktury geograficznej obrotów towarowych w ostatnich trzech latach przedstawiono w poniższej tabeli nr 16.

³⁶ L. Oreziak, Nowa Europa, 29 grudnia 1999, s. 7.

Tabela nr 16. Zmiana struktury geograficznej obrotów towarowych z zagranicą w latach 1996-1998.

Lata	1996			1997			1998		
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo
Wyszczególnienie	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo
ogółem w mln USD	24440	37137	-12697	25751	42307	-16556	28229	47054	-18825
Rok ubiegły = 100	106,7	127,8	-	105,4	113,9	-	109,6	111,2	-
w tym:	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Unia Europejska w mln USD	16196	23738	-7542	16526	26998	-10472	19270	31027	-11757
Rok ubiegły = 100	101,0	126,4	-	102,0	113,7	-	116,6	114,9	-
udział w %	66,3	63,9	59,4	64,2	63,8	63,3	68,3	66,9	64,0
CEFTA w mln USD	1481	2160	-679	1738	2652	-914	2026	2974	-948
Rok ubiegły = 100	115,9	125,0	-	111,8	118,9	-	116,6	112,1	-
udział w %	6,1	5,8	5,3	6,7	6,3	5,5	7,2	6,4	5,2
Byłe ZSRR w mln USD	3404	3512	-108	4448	3653	795	3880	3240	640
Rok ubiegły = 100	130,7	125,5	-	130,6	103,5	-	87,2	88,7	-
udział w %	13,9	9,5	0,9	17,3	8,6	-3,8	13,8	7,0	-3,5
Kraje rozw. się w mln USD	1895	4035	-2140	1710	4876	-3166	1500	5531	-4031
Rok ubiegły = 100	110,2	140,3	-	90,2	120,8	-	87,7	113,4	-
udział w %	7,7	10,9	16,9	6,6	11,5	15,1	5,3	11,9	21,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny 2001, s. 429 - 431.

Tabela nr 17. Obroty towarowe Polski z krajami Unii Europejskiej wg wielkości eksportu.

Kod	Nazwa kraju	1998	1998	1998	1997	1997	1997	Dynamika	Dynamika	Udział w	Udział w
		Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	a Eksportu	Importu	eksporcie	importcie
		w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w %	w %	w %	w %
	Ogółem	19 269,8	31027,3	-11 757,5	16 526,5	26998,2	-10 471,7	116,6	114,9	100	100
DE	Niemcy	10 233,3	12 441,1	-2207,8	8 483,6	10183,9	-1 700,2	120,6	122,2	53,1	40,1
IT	Włochy	1 655,8	4 403,7	-2 747,9	1 513,2	4 183,4	-2 670,2	109,4	105,3	8,6	14,2
NL	Holandia	1 353,4	1 790,5	-437,1	1 203,1	1 531,5	-328,5	112,5	116,9	7,0	5,8
FR	Francja	1 326,3	3 033,4	-1 707,1	1 133,8	2 502,1	-1 368,3	117,0	121,2	6,9	9,8
GB	Wielka Brytania	1 097,8	2 304,7	-1 206,9	967,5	2 320,0	-1 352,5	113,5	99,3	5,7	7,4
DK	Dania	775,6	918,1	-142,6	756,6	825,6	-69,0	102,5	111,2	4,0	3,0
BE	Belgia	693,1	1 322,7	-629,6	554,1	1 115,6	-561,5	125,1	118,6	3,6	4,3
SE	Szwecja	675,2	1 358,5	-683,4	610,1	1 276,0	-666,0	110,7	106,5	3,5	4,4
AT	Austria	552,6	902,7	-350,1	478,9	859,6	-380,7	115,4	105,0	2,9	2,9
ES	Hiszpania	390,5	1 199,9	-809,5	287,1	1 043,0	-755,9	136,0	115,0	2,0	3,9
FI	Finlandia	254,6	790,8	-536,3	331,9	729,6	-397,8	76,7	108,4	1,3	2,5
GR	Grecja	129,1	98,3	30,9	98,6	84,6	14,1	130,9	116,2	0,7	0,3
IE	Irlandia	72,4	249,3	-176,9	71,2	218,3	-147,1	101,6	114,2	0,4	0,8
PT	Portugalia	38,7	120,3	-81,5	27,5	71,0	-43,4	140,7	169,5	0,2	0,4
LU	Luksemburg	21,6	93,2	-71,6	9,3	54,0	-44,7	231,9	172,7	0,1	0,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny 2001, s. 431, 432.

Tabela nr 18. Obroty towarowe Polski wg głównych ugrupowań i krajów.

Kod	Nazwa ugrupowania / kraj	1998	1998	1998	1997	1997	1997	Dynamika	Dynamika	Udział w	Udział w
		Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksportu	Importu	eksportcie	importcie
		w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w %	w %	w %	w %
PL	POLSKA	28 228,9	47 053,6	-18 824,8	25 751,3	42 307,5	-16 556,2	109,6	111,2	100,0	100,0
I	UE	19 269,8	31 027,3	-11 757,5	16 526,5	26 998,2	-10 471,7	116,6	114,9	68,26	65,94
DE	Niemcy	10 233,3	12 441,1	-2 207,8	8 483,6	10 183,9	-1 700,2	120,6	122,2	36,25	26,44
IT	Włochy	1 655,8	4 403,7	-2 747,9	1 513,2	4 183,4	-2 670,2	109,4	105,3	5,87	9,36
NL	Holandia	1 353,4	1 790,5	-437,1	1 203,1	1 531,5	-328,5	112,5	116,9	4,79	3,81
FR	Francja	1 326,3	3 033,4	-1 707,1	1 133,8	2 502,1	-1 368,3	117,0	121,2	4,70	6,45
-	Pozostałe kraje UE	4 701,1	9 358,6	-4 657,6	4 192,8	8 597,3	-4 404,5	112,1	108,9	16,65	19,89
II	EFTA	467,9	1 051,1	-583,2	395,5	1 044,7	-649,3	118,3	100,6	1,66	2,23
III	Byłe ZSRR	3 880,1	3 240,3	639,8	4 447,6	3 635,3	812,3	87,2	89,1	13,74	6,89
RU	Rosja	1 597,3	2 372,3	-775,0	2 154,7	2 685,5	-530,8	74,1	88,3	5,66	5,04
UA	Ukraina	1 086,4	377,2	709,3	1 206,8	415,5	791,2	90,0	90,8	3,85	0,80
LT	Litwa	429,4	139,1	290,3	338,0	111,8	226,2	127,0	124,4	1,52	0,30
-	Pozostałe kraje b. ZSRR	766,9	351,7	415,2	748,1	422,6	325,6	102,5	83,2	2,72	0,75
IV	CEFTA	2 026,4	2 974,1	-947,7	1 738,1	2 652,3	-914,1	116,6	112,1	7,18	6,32
CZ	Czechy	1 022,7	1 462,3	-439,6	912,2	1 318,8	-406,6	112,1	110,9	3,62	3,11
HU	Węgry	470,2	593,2	-123,0	383,0	572,6	-189,6	122,7	103,6	1,67	1,26
SK	Słowacja	337,2	589,6	-252,3	314,0	519,3	-205,3	107,4	113,5	1,19	1,25
RO	Rumunia	123,4	130,1	-6,7	79,4	67,2	12,2	155,4	193,7	0,44	0,28
SI	Słowenia	72,8	198,9	-126,1	49,5	174,4	-124,9	147,1	114,0	0,26	0,42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny 2001, s. 431, 432.

Tabela nr 19. Obroty towarowe Polski z krajami byłego ZSRR według wielkości eksportu.

Kod	Nazwa kraju	1998	1998	1998	1997	1997	1997	Dynamika	Dynamika	Udział w	Udział w
		Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksportu	Importu	eksportcie	importcie
		w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w mln USD	w %	w %	w %	w %
	Ogółem	3 880,1	3 240,3	639,8	4 447,6	3 635,3	812,3	87,2	89,1	100,0	100,0
RU	Rosja	1 597,3	2 372,3	-775	2 154,7	2 685,5	-530,8	74,1	88,3	41,17	73,21
UA	Ukraina	1 086,4	377,2	709,3	1 206,8	415,5	791,2	90,0	90,8	28,00	11,64
LT	Litwa	429,4	139,1	290,3	338,0	111,8	226,2	127,0	124,4	11,07	4,29
BY	Białoruś	265,8	170,4	95,4	319,4	220,9	98,5	83,2	77,1	6,85	5,26
LV	Łotwa	179,8	29,5	150,3	115,0	19,5	95,5	156,3	151,1	4,63	0,91
KZ	Kazachstan	80,5	21,8	58,6	55,1	28,7	26,4	146,0	76,0	2,07	0,67
EE	Estonia	72,3	16,4	55,8	55,4	25,4	30,0	130,4	64,7	1,86	0,51
MD	Mołdawia	61,7	2,5	59,2	52,2	2,1	50,1	118,4	118,9	1,59	0,08
AZ	Azerbejdżan	42,9	0,9	42,0	40,3	0,5	39,8	106,3	172,4	1,11	0,03
UZ	Uzbekistan	27,5	92,3	-64,8	78,0	110,1	-32,1	35,2	83,8	0,71	2,85
GE	Gruzja	17,5	1,0	16,5	12,1	0,8	11,3	144,5	124,3	0,45	0,03
TJ	Tadżykistan	9,0	6,4	2,6	7,3	6,0	1,2	123,4	106,6	0,23	0,20
KG	Kirgistan	3,8	1,0	2,8	3,1	2,4	0,7	124,6	41,7	0,10	0,03
AM	Armenia	3,6	0,0	3,6	8,3	0,0	8,3	43,2	954,2	0,09	0,00
TM	Turkmenistan	2,5	9,3	-6,8	1,9	6,0	-4,1	132,7	154,7	0,06	0,29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny 2001, s. 431, 432.

Kraje UE są od szeregu lat głównym partnerem gospodarczym Polski.

Przypada na nie około 70% eksportu i ponad 61% importu. Dominującemu udziałowi UE w wymianie towarowej z zagranicą towarzyszył w okresie ostatnich czterech lat (1996-1999) decydujący udział tego ugrupowania w redukcji ogólnego deficytu wymiany towarowej. Ujemne saldo wymiany z Unią, które w 1996 r. przekraczało 11,7 mld USD stanowiąc ponad 62% łącznego deficytu wymiany, zredukowane zostało do 1999 r. o połowę (do poziomu 5,9 mld USD), a jego udział w łącznym deficycie obniżył się do 41%. Postęp na tych rynkach w dziedzinie redukcji deficytowości wymiany jest znacznie większy niż na pozostałych. Deficytowość wymiany z UE (mierzona

relacją deficytu do eksportu) została obniżona z poziomu 61% w roku 1996 do niespełna 23,5% w roku 1999, podczas gdy w obrotach ogółem odpowiednio z 66,7% do 393%³⁷. Wielkość wymiany towarowej, jej dynamikę oraz udział w obrotach towarowych Polski w latach 1996-1999 przedstawia tabela nr 20.

Tabela nr 20. Obroty towarowe Polska - UE w latach 1996-1999.

Lata	Eksport	Import	Saldo	Dynamika r. poprz. = 100		Udział w obrotach h.z w %	
	w mln USD			Eksport	Import	Eksport	Import
1996	19.269,8	31.027,3	-11.757,5	116,6	149,2	68,3	65,9
1997	19.326,4	29.825,5	-10.499,1	100,3	96,1	70,5	65,0
1998	22.143,6	29.950,8	-7.807,2	114,6	100,4	70,0	61,2
1999	24.986,81	30.865,1	-5.878,3	112,8	103,1	69,2	61,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik statystyczny 2001, s. 428.

W 1999 r. nastąpiło jednak pewne wyhamowanie tempa redukcji deficytu w wymianie z UE na tle obrotów ogółem. O ile w roku 1998 redukcja deficytu z tym ugrupowaniem wyniosła blisko 2,7 mld USD i była ponad dwukrotnie wyższa niż w obrotach ogółem (o 1,2 mld USD), to w roku 1999 poprawa salda z UE wyniosła ok. 1,9 mld USD i stanowiła mniej niż 2/3 ogólnej redukcji deficytu (o 3,1 mld USD). Strukturę geograficzną obrotów z krajami UE w latach 1996-1999 przedstawia tabela nr 21.

³⁷ Raport z wykonania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego w latach 1996-1999, UKIE, Warszawa 2000r, s. 121.

Tabela nr 21. Struktura geograficzna obrotów z UE w latach 1998-2001.

Kraje	1998		2001		Dynamika 1998=100		Struktura w %			
	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	1998		2001	
							w mln USD			
Niemcy	10.233,3	12.414,1	12.414,1	12.045,6	121,3	96,8	53,1	40,1	49,7	39,0
Francja	1326,3	1.790,5	1.953,7	3.421,8	147,3	191,1	6,9	5,8	7,8	11,1
Włochy	1.655,8	4.403,7	1.948,3	4148,9	117,7	94,2	8,6	14,2	7,8	13,4
Wielka Brytania	1.097,8	2.304,7	1.799,7	2.092,5	163,9	90,8	5,7	7,4	7,2	6,8
Niderlandy	1.353,4	1.790,5	1.706,5	1.785,6	126,1	99,7	7,0	5,8	6,8	5,8
Belgia	693,1	1.322,7	1.114,1	1.368,8	160,7	103,5	3,6	4,3	4,5	4,4
Szwecja	675,2	1.358,5	984,3	1.350,8	145,8	99,4	3,5	4,4	3,9	4,4
Dania	775,6	918,1	933,1	880,6	120,3	95,9	4,0	3,0	3,7	2,9
Austria	552,6	902,7	732,2	983,0	132,5	108,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Hiszpania	390,5	1.199,9	581,4	1.283,5	148,9	107,0	2,0	3,9	2,3	4,2
Finlandia	254,6	790,8	299,0	848,8	117,4	107,3	1,3	2,5	1,2	2,8
Portugalia	38,7	120,3	260,4	161,0	672,9	133,8	0,2	0,4	1,0	0,5
Grecja	129,1	98,3	124,3	131,3	96,3	133,6	0,7	0,3	0,5	0,4
Irlandia	72,4	249,3	104,0	292,4	143,6	117,3	0,4	0,8	0,4	0,9
Luksemburg	21,6	93,2	31,6	70,4	146,3	75,5	0,1	0,3	0,1	0,2
Kraje UE ogółem	19269,8	31.027,3	24.986,8	30.865,1	129,7	99,5	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Dane GUS, Rocznik Statystyczny 2001, Warszawa 2002, s. 431, 432.

Obroty z krajami UE w latach 1998-2001 charakteryzowały się:

- znacznym wzrostem eksportu (o 29,7%) przy spadku importu o 0,5%, co skutkowało redukcją deficytu w obrotach,
- zróżnicowaną dynamiką wzrostu eksportu w obrotach z poszczególnymi krajami: 9 krajów UE osiągnęło przyrost eksportu wyższy od średniego dla całego ugrupowania. Są to Francja (o 47,3%), Wielka Brytania (o 63,9%), Belgia (o 60,7%), Szwecja (o 45,8%), Austria (o 32,5%), Hiszpania (o 48,0%), Portugalia (o 572,9%), Irlandia, (o 43,6%) i Luksemburg (o 46,3%),
- przesunięciami na liście głównych partnerów handlowych w polskim eksporcie.

Rynek niemiecki, który od szeregu lat wyróżnia się spośród pozostałych nie tylko skalą obrotów ale także niskim poziomem deficytowości wymiany, mimo wzrostu eksportu o 2,2 mld USD przy obniżce importu o ok. 0,4 mld USD, zmniejszył swój udział w eksporcie do UE z 53,1% w 1998 r. do 49,7% w 2001 r., a w imporcie odpowiednio z 40,1% do 39,0%. Deficyt obrotów z Niemcami, który w 1998 r. wynosił 2,2 mld USD przekształcił się w 2001. r. w nadwyżkę eksportu nad importem w wysokości 368 mln USD, co oznacza poprawę salda o ponad 2,5 mld USD i stanowi ponad 43%) osiągniętej w tym okresie łącznej redukcji deficytu w handlu z UE (o ponad 5,8 mld USD).

Wśród głównych pozycji towarowych będących, przedmiotem eksportu na rynek niemiecki są³⁸: meble (1.138 mln USD), silniki spalinowe z zapłonem samoczynnym (740,4 mln USD), części i akcesoria samochodowe (459,6 mln USD), samochody osobowe (445,9 mln USD), statki i inny sprzęt pływający (338,6 mln USD), kable i przewody elektryczne (327,6 mln USD), samochody ciężarowe i dostawcze (326,7 mln USD), zestawy ubraniowe damskie (291,5 mln USD), węgiel (84,7 mln USD), konstrukcje stalowe (261,9 mln USD). Na 10 wymienionych pozycji towarowych, wśród których 8 stanowiły towary przetworzone a tylko 2 surowce (węgiel i konstrukcje stalowe), przypadało 35% wartości eksportu do Niemiec.

³⁸ www.minrol.gov.pl.

W imporcie z Niemiec do głównych pozycji towarowych należały³⁹: samochody osobowe 698,3 mln USD, części do silników spalinowych, z zapłonem samoczynnym 356,2 mln USD, części i akcesoria samochodowe 346,4 mln USD, leki 251,4 mln USD, urządzenia nadawcze dla radiofonii i radiotelegrafii 242,3 mln USD, pompy do cieczy 235,1 mln USD, samochody ciężarowe i dostawcze 165,7 mln USD, wały napędowe 145,8 mln USD, płyty, arkusze i folie z tworzyw sztucznych 126,5 mln USD, elektryczne urządzenia przełącznikowo-zabezpieczające 125,6 mln USD. Na 10 wymienionych pozycji towarowych przypadało 21,4% importu z Niemiec. Zwraca uwagę fakt, że jest to na ogół import zaopatrzeniowo-inwestycyjny, a znacząca jego część dotyczy przemysłu motoryzacyjnego, w którym obie strony rozwijają współpracę kooperacyjno-zaopatrzeniową (silniki spalinowe, wiązki elektryczne do samochodów Volkswagen, części i akcesoria samochodowe).

Rynek francuski stał się w 2001 r. drugim rynkiem eksportowym Polski w UE. Przyrost eksportu wynosił tu 315 mln USD (o 18,9%), a do głównych pozycji towarowych należały: urządzenia odbiorcze dla TVC 201,8 mln USD, miedź rafinowana 114,7 mln USD, meble 106,9 mln USD, części i akcesoria samochodowe 81,6 mln USD, samochody osobowe 64,6 mln USD, lampy fluorescencyjne 63,0 mln USD, części do aparatury telewizyjnej 52,9 mln USD, zestawy ubraniowe damskie 48,4 mln USD, węgiel 43,8 mln USD, elektryczne urządzenia przełącznikowo-zabezpieczające. Również tu, podobnie jak w dostawach do Niemiec, widać w eksporcie przewagę wyrobów przetworzonych, chociaż wartość eksportu tych samych pozycji na rynek francuski była kilkakrotnie mniejsza niż do Niemiec.

W imporcie z Francji do głównych pozycji należały: samochody osobowe 388 mln USD, leki 292,9 mln USD, pompy do cieczy 101,6 mln USD, urządzenia nadawcze dla radiotelefonii i radiotelegrafii 92,1 mln USD, kineskopy 64,4 mln USD, części i akcesoria samochodowe 55,1 mln USD,

³⁹ M. Hajduk, T. Gromek, „Opinie - Swobodny przepływ towarów” w: Wspólnoty Europejskie. Biuletyn Informacyjny, IKiCHZ, Warszawa nr 12/2001, s. 79.

środki owadobójcze 52,0 mln USD, komputery 50,1 mln USD, samochody ciężarowe i dostawcze 49,2 mln USD, wyroby walcowane płaskie ze stali niestopowej 37,5 mln USD. Na 10 w/w pozycji przypadało 34,6% importu z Francji. Był to, podobnie jak w przypadku Niemiec, głównie import zaopatrzeniowy i inwestycyjny.

Rynek włoski był do 2000 r. drugim, po niemieckim, rynkiem eksportowym w UE. Jest on zdominowany w eksporcie przez współpracę kooperacyjną z firmą Fiat, a dostawy samochodów osobowych (514 mln USD), oraz części i akcesoriów samochodowych (1.40,8 mln USD) stanowiły 33,6% całego polskiego eksportu na ten rynek. Pozostały eksport stanowiły urządzenia odbiorcze dla TVC 64,8 mln USD, papier i karton nie powlekany 37,3 mln USD, kable i przewody elektryczne 35,8 mln USD, konie żywe 33,2 mln USD, opony samochodowe 29,6 mln USD, odlewy z żeliwa i stali 29,3 mln USD, mięso końskie 25,6 mln USD, kineskopy 24,0 mln USD. Import z Włoch obejmował w 2001 r. głównie następujące pozycje: części i akcesoria samochodowe 150,7 mln USD, pompy powietrzne, sprężarki i wentylatory 134,5 mln USD, samochody osobowe 121,3 mln USD, skóry bydłce 119 mln USD, leki 110,4 mln USD, chłodziarki i zamrażarki 85 mln USD, silniki spalinowe z zapłonem iskrowym 83,0 mln USD, armatura przemysłowa 79,5 mln USD, pralki automatyczne 62,4 mln USD, maszyny i urządzenia do wykonywania funkcji specjalnych 62,1 mln USD⁴⁰. W imporcie z Włoch zwraca uwagę znaczący udział nowoczesnego sprzętu AGD (chłodziarki, zamrażarki, automaty pralnicze). Kraj ten jest głównym ich dostawcą do Polski.

Rynek brytyjski. Eksport na ten rynek zwiększył się w 2001 r. o 382 mln USD (o 26,9%), dzięki czemu, rynek brytyjski stał się czwartym rynkiem eksportowym w UE. Do głównych pozycji towarowych w eksporcie należały tu: meble 136,3 mln USD, statki i inny sprzęt pływający 118,5 mln USD, urządzenia odbiorcze dla TVC 3.15,9 mln USD, silniki spalinowe z zapłonem

⁴⁰ P. Połowicz, Wspólnoty Europejskie, Biuletyn Informacyjny, IKiCHZ, Warszawa nr 3/2002, s. 33.

samoczynnym 112,0 mln USD, produkty naftowe 98,3 mln USD, kable i przewody elektryczne 78,8 mln USD, srebro we wlewkach 61,7 mln USD, węgiel 47,3 mln USD, samochody osobowe 47,2 mln USD, żyłetki i maszynki do golenia 39,4 mln USD.

Przedmiotem importu z Wielkiej Brytanii do Polski były natomiast⁴¹: samochody osobowe 1,53,0 mln USD, komputery 141,5 mln USD, kineskopy 120,6 mln USD, leki 112,9 mln USD, statki i inny sprzęt pływający 75,6 mln USD, elektryczne układy scalone 50,3 mln USD, części i akcesoria samochodowe 42,6 mln USD, części do silników spalinowych 42,1 mln USD, urządzenia nadawcze dla radiotelefonii i radiotelegrafii 28 mln USD, elektryczny sprzęt do telefonii i telegrafii 27,3 mln USD.

Zarówno w eksporcie, jak i imporcie widoczna jest przewaga artykułów zaopatrzeniowo-inwestycyjnych z grupy przemysłu elektromaszynowego. Poza omówionymi czterema głównymi rynkami (Niemcy, Francja, Włochy, Wielka Brytania) znaczącą rolę w obrotach z Polską odgrywają jeszcze rynki niderlandzki i belgijski.

Przedmiotem eksportu do Niderlandów były głównie urządzenia odbiorcze dla TVC 1.17,6 mln USD, meble 96,3 mln USD, statki i pozostały sprzęt pływający 69,5 mln USD, transformatory elektryczne 68,1 mln USD, damskie zestawy ubraniowe 60,6 mln USD, samochody osobowe 56,4 mln USD, lampy fluorescencyjne 55,6 mln USD, produkty naftowe 37,1 mln USD.

W imporcie natomiast dominowały makuchy paszowe 116,7 mln USD, leki 113,6 mln USD, elektroniczne układy scalone 66,1 mln USD, ciągniki 39,1 mln USD, samochody osobowe 30,9 mln USD, przetwory i koncentraty spożywcze 29,7 mln USD.

Przedmiotem eksportu do Belgii były głównie: meble 145,2 mln USD (których kraj ten jest drugim w UE odbiorcą po Niemczech), silniki spalinowe z zapłonem samoczynnym 103,5 mln USD, części i akcesoria samochodowe 70,1 mln USD, męskie zestawy ubraniowe 48,9 mln USD, samochody osobowe 41,7 mln USD, kable i przewody elektryczne 34,2 mln USD,

⁴¹ U.Połowiec, „Sprostac konkurencji”, „Życie Gospodarcze” 107/2001 s. 23.

elektryczne urządzenia przełącznikowo-zabezpieczające 32,9 mln USD, srebro we wlewkach 30,7 mln USD.

W imporcie z Belgii dominowały natomiast: leki 94,2 mln USD, samochody osobowe 90,1 mln USD, makuchy paszowe 52,0 mln USD, polimery etylenu 39,7 mln USD, dywany i wykładziny podłogowe 29,9 mln USD (Belgia jest ich głównym dostawcą do Polski), produkty naftowe 29,3 mln USD⁴².

Omówione rynki unijne cechuje duża dywersyfikacja towarowa obrotów, przy widocznej wyraźnej przewadze obrotów towarami zaopatrzeniowo-inwestycyjnymi. Widoczna jest silna obecność towarów z grupy wyrobów elektromaszynowych, z wybijającymi się wyraźnie wyrobami motoryzacyjnymi (samochody, części i akcesoria, silniki spalinowe), statkami, urządzeniami odbiorczymi. Z artykułów spoza sfery zaopatrzeniowo-inwestycyjnej silnie swą obecność na wszystkich rynkach zaznaczają meble. Widać też malejące znaczenie surowców, które występują tylko na niektórych rynkach i na ogół na dalszych pozycjach. Dotyczy to węgla, miedzi, wyrobów stalowych, srebra,

3. Podstawowe czynniki wpływające na obroty handlu zagranicznego Polski

Zasadnicze znaczenie dla rozwoju polskiego handlu zagranicznego (w tym zwłaszcza eksportu) w ostatnich latach miały takie czynniki jak: zmiana koniunktury gospodarczej w krajach partnerskich - najważniejszych partnerach gospodarczych Polski oraz kształtowanie się cen surowców na rynku światowym. Poniżej przedstawione zostały wyniki najnowszych analiz w tym zakresie uzyskanych w ramach współpracy IKiCHZ z instytucjami zagranicznymi na forum Stowarzyszenia Europejskich Instytutów Badań Ekonomicznych (AIECE).

⁴² Ibid., s. 111.

Z prowadzonych systematycznie przez IKCHZ analiz i prognoz zmian popytu zagranicznego na polski eksport wynika, że od 1999 roku nastąpił kolejny znaczący spadek dynamiki tego popytu (tabela poniżej).

Tabela nr 22. Szacunek stopy wzrostu popytu na polski eksport w latach 1997-2000 (zmiany roczne w %).

Grupy krajów	1997	1998	1999	2000
Kraje rozwinięte	8,78	7,61	2,55	5,11
w tym: Unia Europejska	8,50	7,51	2,38	5,14
Kraje Europy Środkowej i Wschodniej	10,90	-0,10	-6,00	4,00
Kraje rozwijające się	9,96	-1,04	-0,91	5,82
Razem	9,37	5,20	0,26	4,88

Źródło: www.qdnet.pl.

O ile jednak do spadku dynamiki handlu światowego w 1998 roku przyczyniły się głównie kryzysy: azjatycki i rosyjski, to w 1999 roku dodatkowy negatywny impuls przychodzi ze strony gospodarek krajów rozwiniętych gospodarczo, w tym zwłaszcza Unii Europejskiej. Wg przewidywań AIECE tempo popytu importowego ma obniżyć w 2002 roku w porównaniu z tempem tego popytu w 2000 roku⁴³:

- w Niemczech - z 8,5% do 1%
- we Francji - z 8,4% do 3,3%
- we Włoszech - z 9,4% do 3,6%
- w W. Brytanii - z 6,2% do 4%
- w Holandii - z 7,7% do 2,6%
- w Stanach Zjednoczonych - z 11,8% do 7%

Kluczowe znaczenie rynków krajów rozwiniętych dla polskiego eksportu powoduje, że możemy zatem spodziewać się w 2002 roku co najmniej 5 punktowej obniżki dynamiki polskiego eksportu w stosunku do osiągniętej w 2000 roku oczywiście o ile przy tym nie nastąpią istotne zmiany in plus lub in minus konkurencyjności cenowo-kosztowej wywozu.

W 2002 tempo wzrostu popytu na polski eksport będzie nadal wyraźnie niższe niż w przedkryzysowym 1997 roku. Wg przewidywań AIECE stopa wzrostu popytu importowego ma wynieść w 2002 roku:

- w Niemczech 4,5%
- we Francji 5,7%
- we Włoszech 7,4%
- w W. Brytanii 5,0%
- w Holandii 5,0%
- w Stanach Zjednoczonych 5,0%.

Tak więc czynnik koniunkturalny jest i będzie w najbliższych latach bardzo niestabilny, co stwarza dodatkowe wyzwania polityce makroekonomicznej.

Kolejnym istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki handlu zagranicznego Polski jest zmiana światowych cen surowców. Szacunek oddziaływania zmian cen surowców na rynkach światowych na dynamikę cen towarów surowcowych w polskim eksporcie i imporcie oraz saldo bilansu handlowego przeprowadzono w oparciu o kształtowanie się reprezentatywnych notowań cenowych (wyrażonych w USD) 33 głównych surowców w handlu międzynarodowym w 1998, 1999 i 2000r. wykonanych przez AIECE. Odpowiednie wskaźniki dynamiki światowych cen-reprezentantów zważono strukturą towarową polskiego obrotu surowcami. Uzyskane wyniki przedstawiono w tabeli poniżej.

Ruch cen na rynkach światowych w 1998 r. wskazuje na obniżenie się przeciętnego poziomu cen surowców importowanych przez Polskę o 19,7% w stosunku do poprzedniego roku, przy wyraźnie słabszym spadku cen surowców eksportowanych (o 14,0%). W rezultacie odnotowano wyjątkowo korzystne surowcowe terms of trade (wskaźnik 107,1). Zaważyło na tym zwłaszcza załamanie notowań cenowych na światowym rynku naftowym. Spodziewana odbudowa cen ropy do przedkryzysowego poziomu przyczyniła się z kolei w decydującej mierze do pogorszenia surowcowych terms of trade w handlu zagranicznym Polski w latach 1999 i 2000.

Tabela nr 23. Zmiany cen surowców na rynku światowym, w polskim

⁴³ www.minrol.gov.pl

eksportcie i imporcie oraz surowcowe terms of trade w handlu zagranicznym Polski w latach 1998 -2000 (zmiana średniorocznych cen w USD w %, terms of trade - rok poprzedni = 100).

Wyszczególnienie	1998	1999		2000
		I	II	
Ceny surowców na rynku światowym	-	-	-	-
Ogółem	-22	-3	3	10
Ropa naftowa	-31	0	12	15
Surowce z wyłączeniem ropy	-13	-7	-7	6
Ceny surowców w handlu zagranicznym Polski	-	-	-	-
Eksport	-14,0	-10,7	-10,3	7,2
Import	-19,7	-5,4	0,0	10,7
Terms of trade	107,1	94,3	89,7	96,8

Źródło: World Commodity Prices 1999-2000, AIECE Working Group on Commodity Prices, World Trade 1998-2000, AIECE Working Group on Foreign Trade, Reports presented to the AIECE spring meeting, Oslo, May 5-7, 2001.

Rok 1999 zawiera II warianty. W wariacie I założono że - zgodnie z większością opublikowanych ostatnio ośrodków międzynarodowych - średnia cena ropy kształtowała się na poziomie zbliżonym do ubiegłorocznego, tj. około 13,4 USD/bar. Natomiast w wariacie II przyjęto, że utrzymała się ona na notowanym ostatnio poziomie około 15 USD/bar., a więc wzrosła o 12% w stosunku do 1998 r⁴⁴.

Ze względu na niewielką skalę polskiego eksportu naftowego, ogólna dynamika cen surowców w eksporcie jest w obu wariantach zbliżona - ich spadek wyniósł odpowiednio 10,7% i 10,3%. Znacznie zróżnicowana jest natomiast dynamika cen w imporcie: obniżyły się one o 5,4% w wariacie I, a w wariacie II ustabilizowały na poziomie z 1998 r. W obu wariantach surowcowe terms of trade są zdecydowanie niekorzystne: 94,3 w wariacie I i 89,7 w wariacie II. W rezultacie surowcowe terms of trade, choć poprawiły się w stosunku do 1999 r., pozostały niekorzystne (wskaźnik 96,8).

⁴⁴ A., J. Zimny, Unia Europejska, Założenia, rzeczywistość, perspektywy, PWE, Warszawa 2001, s. 201.

Odniesienie podanych wyżej wskaźników dynamiki cen do wartości obrotu surowcowego wskazuje na wysoce pozytywny wpływ ich ubiegłorocznego spadku na bilans handlu zagranicznego Polski (tablica poniżej). Wobec znacznie silniejszej obniżki wydatków na import towarów surowcowych niż wpływów z ich eksportu dodatni efekt cenowy netto wyrażał się kwotą około 900 mln USD, odpowiadającą w przybliżeniu 0,7% wartości PKB. Natomiast w okresie 1999-2000 wpływ ten przekształcił się w negatywny. W 1999 r. szacunkowy ujemny efekt netto wyniósł około 300 mln USD w wariacie stabilizacji cen ropy i ponad 800 mln USD w wariacie ich wzrostu, a w 2000 r. około 500 mln USD.

Tabela nr 24. Szacunkowy wpływ zmian światowych cen surowców na bilans handlowy Polski w 1998r i prognoza na lata 1999-2000 (w mln USD)

Rok		Wpływy z eksportu	Wydatki na import	Saldo
1998		-1160	-2070	+910
1999	wariant I	-890	-570	-320
	wariant II	-850	0	-850
2000		+600	+1120	-520

Źródło: Obliczenia IKCHZ. Internet: <http://www.koniunkt.ikchz.warszawa.pl>

ZAKOŃCZENIE

Wymiana handlowa między Polską a krajami Unii Europejskiej w latach dziewięćdziesiątych charakteryzowała się ujemnym saldem wymiany handlowej i odznaczyła się załamaniem eksportu. Z przeprowadzonej analizy wynika, że reorientacji geograficznej handlu zagranicznego byłych krajów socjalistycznych towarzyszą zmiany w jego strukturze towarowej. Nastąpił

spadek udziału w eksporcie towarów o wyższym stopniu przetworzenia. Niekorzystne dla Polski przedstawiła się sytuacja w eksporcie artykułów rolno-spożywczych począwszy od 1993 roku aż do 1999 roku.

Kolejną niekorzystną cechą struktury polskiego eksportu do krajów Unii Europejskiej był wysoki udział towarów, które są zaliczane do grupy tzw. towarów wrażliwych (stal, wyroby ciężkiej chemii, tekstylia).

Podstawowe wyzwanie dla polskiego eksportu to wzrost jego konkurencyjności, co zależy od działań zmierzających do tego celu podejmowanych przez samych eksporterów oraz od polityki handlowej państwa.

Zebrane dane handlu zagranicznego Polski za prawie dziesięcioletni okres dają podstawy do umiarkowanego optymizmu. Relacja między eksportem a importem kształtuje się korzystniej od 1994 roku i deficyt bilansu handlowego ma tendencję malejącą. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych polityka celna powodująca systematyczną obniżkę ceł nie pozostała bez wpływu na wzrost importu towarów przemysłowych do Polski. Przyczyniło się to do wzrostu ujemnego salda w handlu zagranicznym. Innym czynnikiem szybszego wzrostu importu niż eksportu, z jakim mieliśmy w Polsce był szybszy wzrost popytu finalnego i PKB w Polsce niż w krajach - naszych głównych partnerów gospodarczych.

BIBLIOGRAFIA

1. Januskiewicz J., Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2002r.
2. Kawecka-Wyrzykowska E., Polska w drodze do Unii Europejskiej, PWN, Warszawa 1999r.
3. Kawecka – Wyrzykowska E., Ekonomiczne i pozaekonomiczne motywy członkostwa Polski w UE, IKiCHZ, Warszawa 1996r.
4. Kawecka-Wyrzykowska E., Wpływ umowy o stowarzyszeniu ze WE na handel rolny Polski, IKCHZ, Warszawa 1992r.
5. Miklaszewski S., Unia Europejska a interesy krajów Grupy Wyszehradzkiej, PAN, Kraków 1997r.
6. B. Mucha-Leszko (red), Handel zagraniczny Polski i powiązania gospodarcze ze światem, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1994.
7. Noble A, Przewodnik po UEKiW, Warszawa 2000r.
8. Oręziak L., Nowa Europa, nr 331z 29 grudnia 1999r.
9. J. Pietras, E. Synowiec, Niewielkie korzyści dla polskich eksporterów, Rynki Zagraniczne, 212/1993.
10. Synowiec E., Współpraca Polski z Unią Europejską na mocy układu o Stowarzyszeniu, IKiCHZ, Warszawa 1996r.
11. Witkowski Z., Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej, Toruń 1996.
12. Zimny A., Unia Europejska, Założenia, rzeczywistość, perspektywy, PWE, Warszawa 2001r.

INNE MATERIAŁY

1. Raport z wykonania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa Polski w Unii Europejskiej w latach 1992-

1996, UKIE, Warszawa 1997r.

2. Internet: www.biurose.sejm.gov.pl
3. Internet: www.minrol.gov.pl
4. Internet: www.qdnet.pl

SPIS TABEL

<u>Tabela nr 1. Stan zaawansowania negocjacji w sprawie członkostwa Polski w Unii Europejskiej</u>	22
<u>Tabela nr 2. Najważniejsze daty dotyczące drogi Polski do Unii Europejskiej</u>	23
<u>Tabela nr 3. Wskaźniki deficytowości obrotów towarowych ogółem i z UE w latach 1992-1999</u>	33
<u>Tabela nr 4. Struktura towarowa eksportu Polski w latach 1992-1996.</u>	36
<u>Tabela nr 5. Struktura towarowa importu Polski w latach 1992-1996</u>	37
<u>Tabela nr 6. Saldo wymiany handlowej Polski w latach 1990-1996 w cenach bieżących w mln. złotych</u>	38
<u>Tabela nr 7 dynamika eksporty według sekcji SITC (ceny bieżące) w latach 1992-1996</u>	39
<u>Tabela nr 8. Dynamika importu według sekcji SITC (ceny bieżące) w latach 1992-1996</u>	39
<u>Tabela nr 9. Eksport według sekcji SITC (ceny bieżące)</u>	40
<u>Tabela nr 10. Struktura importu w latach 1996-1999</u>	42
<u>Tablica nr 11. Struktura przedmiotowa obrotów z krajami UE w latach 1998-1999</u>	43
<u>Tabela nr 12. Wymiana towarowa w mln USD</u>	51
<u>Tabela 13. Zmiany struktury geograficznej polskiego handlu zagranicznego (w %)</u>	52
<u>Tabela nr 14. Główni partnerzy handlowi Polski w latach 1992-1995 (w%)</u>	54
<u>Tabela nr 15. Podstawowe rynki eksportu i importy Polski w latach 1996-1998</u>	55
<u>Tabela nr 16. Zmiana struktury geograficznej obrotów towarowych z zagranicą w latach 1996-1998</u>	57
<u>Tabela nr 17. Obroty towarowe Polski z krajami Unii Europejskiej wg wielkości eksportu</u>	58
<u>Tabela nr 18. Obroty towarowe Polski wg głównych ugrupowań i krajów</u> ...	59

<u>Tabela nr 19. Obroty towarowe Polski z krajami byłego ZSRR według wielkości eksportu.....</u>	60
<u>Tabela nr 20. Obroty towarowe Polska - UE w latach 1996-1999.</u>	61
<u>Tabela nr 21. Struktura geograficzna obrotów z UE w latach 1998-2001.....</u>	62
<u>Tabela nr 22. Szacunek stopy wzrostu popytu na polski eksport w latach 1997-2000 (zmiany roczne w %).</u>	69
<u>Tabela nr 23. Zmiany cen surowców na rynku światowym, w polskim eksporcie i imporcie oraz surowcowe terms of trade w handlu zagranicznym Polski w latach 1998 -2000 (zmiana średniorocznych cen w USD w %, terms of trade - rok poprzedni = 100).</u>	70
<u>Tabela nr 24. Szacunkowy wpływ zmian światowych cen surowców na bilans handlowy Polski w 1998r i prognoza na lata 1999-2000 (w mln USD) ...</u>	72