
Wstęp

Rozwój handlu zagranicznego, a zwłaszcza tworzenie i doskonalenie potencjału eksportowego, w ogromnym stopniu determinuje wiele procesów gospodarczych każdego kraju, w końcowej fazie wpływając na poziom życia ludności. Korzyści z handlu zagranicznego rozkładają się nierównomiernie w przekroju różnych państw, stając się istotnym i potęgującym czynnikiem pogłębiającego się zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w świecie. Ogromne znaczenie ma przy tym nie tylko krajowy wolumen obrotów handlu zagranicznego, ale przede wszystkim właściwa struktura geograficzna i towarowa eksportu. Obie struktury przenikają się wzajemnie, a skala ich synergicznej nowoczesności i konkurencyjności jest dziś podstawowym czynnikiem kształtowanej strategii rozwoju każdego kraju. Przedstawiona Czytelnikom publikacja naukowa koncentruje się głównie na ocenie aktualnego stanu oraz perspektyw rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych.

W ostatnich latach ukazało się wiele opracowań poświęconych ocenie wymiany handlowej Polski z krajami Unii Europejskiej. Zauważalna jest nawet pewnego rodzaju dysproporcja w zakresie koncentrowania się przez wielu badaczy wyłącznie na współpracy gospodarczej z Unią Europejską, a pomijania w pracach naukowych równie istotnej problematyki odnoszącej się do krajów niebędących członkami tego ugrupowania. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest mnogość na rynku wydawniczym publikacji, podejmujących zagadnienia w obszarze różnych aspektów współpracy Polski z Unią Europejską i pogłębiającego się procesu międzynarodowej integracji. Marginalizowanie efektów płynących z wymiany handlowej z krajami pozaunijnymi jest dziś już wyraźnie widoczne i zmusza do działań zmierzających w kierunku przywrócenia właściwych proporcji zgodnie z interesem gospodarczym naszego kraju. Optymalizacja tych proporcji winna stanowić istotny element strategii rozwoju polskiego eksportu, bowiem nadmierna asymetria w tym względzie może przynieść nie tylko negatywne efekty utraconych korzyści, ale także wymierne straty.

Głównym zatem celem książki jest wieloaspektowa ocena naszych możliwości eksportowych na rynkach krajów pozaunijnych, które w szybkim tempie zyskują na znaczeniu w gospodarce globalnej, skupiając jednocześnie uwagę biznesu krajów wysoko rozwiniętych, w tym także państw Unii Europejskiej, będących na wyższym poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do Polski. Sytuacja gospodarcza rozpatrywana w dłuższym horyzoncie czasowym zmusza obecnie do przewartościowania strategicznych celów współpracy międzynarodowej i podjęcia działań na rzecz wzrostu znaczenia krajów spoza ugrupowania, na rynkach których powinniśmy w większym stopniu przejawiać aktywność eksportową. Wymaga to niewątpliwie zrewidowania koncepcji działań marketingowych, promocyjnych, kształtujących właściwą strukturę jakości produktów i usług czy też właściwej oceny wszelkich aspektów ryzyka gospodarczego występującego w państwach pozaunijnych partnerów handlowych. Analiza zachowań krajów wyżej rozwiniętych w porównaniu do Polski jednoznacznie potwierdza ich intensywne działania w kierunku właściwej struktury geograficznej eksportu powiązanej z dobrze dopasowaną strukturą towarową. Polska wydaje się przywiązywać mniejszą wagę do efektów synergii obu wymiarów struktur handlu zagranicznego, mniej zwracając uwagę na fakt korzyści płynących z właściwego stanu ich wielowymiarowej współzależności. W strategii rozwoju polskiego eksportu ten punkt widzenia winien obecnie być zdecydowanie bardziej ekspozycyjny, zaś prace nad optymalnym obrazem obu przenikających się struktur handlu zagranicznego – geograficznej i towarowej, winny wiązać ze sobą zarówno wiedzę, jak i doświadczenie przedstawicieli nauki oraz praktyki gospodarczej.

W opracowaniu starano się zaprezentować najważniejsze zagadnienia związane z reorientacją polskiego eksportu, ujmując je w 12 wyodrębnionych części.

W rozdziale pierwszym dokonano analizy sytuacji gospodarczej wybranych, największych pozaunijnych partnerów handlowych Polski w latach 2004–2012 oraz podjęto próbę oceny jej wpływu na możliwości rozwoju polskiego eksportu na ich rynki, od strony popytowej. Dla każdego z badanych krajów przedstawiono podstawowe wskaźniki opisujące tendencje i stabilność zmian ich produktu krajowego brutto, rozwój obrotów handlu zagranicznego, w tym zwłaszcza importu, a także uwzględniono zmiany kursowe i ich sytuację płatniczą oraz tendencje w zakresie napływu kapitału produkcyjnego.

W kolejnej części opracowania przeprowadzono analizę uwarunkowań dostępu polskiego eksportu towarów i usług do rynków pozaunijnych. Uwzględniono w niej zmiany wynikające z przystąpienia Polski do Unii Europejskiej jak również liberalizacji wymiany handlowej w ramach Światowej Organizacji Handlu i preferencyjnych umów handlowych mających coraz większe znaczenie

w handlu z krajami niebędącymi członkami ugrupowania. Próba oceny dostępu polskich eksporterów do rynków głównych partnerów handlowych spoza Unii Europejskiej została podjęta w końcowej części tego rozdziału.

Kierunki zmian struktury towarowej polskiego eksportu do Unii Europejskiej i krajów pozaunijnych w kontekście realizowanej strategii handlu zagranicznego w latach 2005–2012 są przedmiotem rozważań kolejnej części opracowania. W rozdziale tym przedstawiono dynamikę zmian struktury polskiego eksportu warunkowanej realizowaną polityką handlową. Podjęto w nim próbę wykorzystania wielowymiarowej oceny efektów polityki handlu zagranicznego w zakresie zmian struktury eksportu, proponując różne nowe metody i narzędzia badawcze. Wykorzystując taksonomiczne metody, wyznaczono także optymalną strukturę towarową polskiego eksportu do krajów UE i do państw spoza tego ugrupowania oraz oceniono efektywność podejmowanych działań zmierzających do jej osiągnięcia w ramach realizowanej polityki gospodarczej.

Celem kolejnej części opracowania jest analiza uwarunkowań kulturowych mechanizmów zarządzania wymianą międzynarodową oraz determinant ich zmiany, w kontekście rosnącego znaczenia społeczeństw „wschodzących”. Znaczenie ekonomii wschodzących w globalnym wzroście gospodarczym jest na tyle istotne, że trudno dziś na progu dwudziestego pierwszego wieku nie postawić pytania, czy rosnąca siła ekonomiczno-polityczna społeczeństw wschodzących nie spowoduje zmiany mechanizmów zarządzania wymianą międzynarodową, w związku z ich swoistymi preferencjami kulturowymi? A jeżeli takie zmiany byłyby w sposób racjonalny przewidywalne, to zrozumienie wyłaniającego się obecnie „nowego” paradygmatu zarządzania wymianą międzynarodową wydaje się kluczowe dla ulepszenia praktyk handlowych z gospodarkami wschodzącymi, a co za tym idzie, dla zwiększenia korzyści z wymiany handlowej z tymi krajami.

W rozdziale piątym zbadano powiązanie importu z eksportem Polski w kontekście zmian, jakie nastąpiły w handlu światowym w wyniku fragmentaryzacji procesu produkcji oraz funkcjonowania tzw. globalnych łańcuchów dostaw. Paradoksalnie analizę zależności między tymi dwoma strumieniami wymiany umożliwia błąd metodologiczny, polegający na mierzeniu przepływów handlowych w sposób brutto, tzn. na identycznym traktowaniu wszystkich transakcji eksportowych i importowych niezależnie od tego, czy dotyczą one wymiany konwencjonalnej, która co najwyżej i w pewnych określonych przypadkach ma zastosowanie jedynie w handlu surowcami oraz dobrami finalnymi, czy też wymiany w celach przetwórczych, która z zasady odnosi się do handlu dobrami pośrednimi. Wykorzystując ów błąd „podwójnego księgowania”, podjęto próbę odnalezienia informacji o związkach, jakie potencjalnie istnieją w zagregowanych wielkościach importu i eksportu dobrami pośrednimi, uwzględniając także

w badaniach transakcje reeksportowe. Do przeprowadzenia badań zastosowano modele regresji i metody typowe dla niestacjonarnych procesów stochastycznych, analizą objęto zaś lata 1995–2012.

Ocena konkurencyjności polskiego eksportu na rynki krajów spoza Unii Europejskiej w latach 2001–2012 stanowi przedmiot rozważań kolejnej części opracowania. Poddano analizie wielkość i dynamikę polskiego eksportu oraz jego struktury towarowej i geograficznej w odniesieniu do rynków pozaunijnych. Podjęto także próbę wskazania źródeł przewag komparatywnych i konkurencyjnych w polskim eksporcie do krajów/ugrupowań spoza Unii Europejskiej, odgrywających istotną rolę w globalnej wymianie handlowej.

W rozdziale siódmym przeprowadzono analizę kształtowania się polskiego eksportu w zakresie artykułów rolno-spożywczych na rynki pozaunijne. W tej części opracowania uwzględniono znaczenie tej grupy towarów w polskim eksporcie, jak również dynamikę zachodzących zmian na rynkach pozaunijnych, w porównaniu do sprzedaży żywności ogółem oraz kształtowanie się salda wymiany handlowej. Oceniono także szanse i bariery rozwoju polskiego eksportu na najważniejsze rynki spoza Unii Europejskiej. Analizą objęto lata 2003–2012, ze szczególnym uwzględnieniem obrotów w ostatnich dwóch latach.

Dopełnieniem zagadnień przedstawionych w rozdziale siódmym jest analiza polskiego eksportu towarów przemysłowych na rynki krajów niebędących członkami Unii Europejskiej. W dostawach na rynki pozaunijne eksport wyrobów przemysłowych odgrywa wiodącą rolę w przypadku polskiej gospodarki, ale także innych państw Grupy Wyszehradzkiej. Z uwagi na podobieństwo potencjału gospodarczego, wspólne doświadczenia związane z transformacją systemu gospodarczego i wstąpieniem w struktury Unii Europejskiej, kraje te przyjęto jako punkt odniesienia dla analizy polskiego eksportu przemysłowego na rynki pozaunijne. W badaniach zwrócono uwagę na podobieństwa struktury towarowej i geograficznej tego eksportu, podkreślając przy tym te elementy, które je odróżniają i kładąc nacisk na osiągnięte przewagi komparatywne. Analizy eksportu dokonano w oparciu o klasyfikację SITC, w rozważaniach szczególną uwagę koncentrując na trzycyfrowych grupach towarowych.

Rozdział dziewiąty jest poświęcony omówieniu kierunków eksportu polskich usług na rynki pozaunijne w warunkach liberalizacji handlu światowego. W tej części opracowania przedstawiono uwarunkowania międzynarodowej wymiany usługami, główne tendencje w zakresie obrotu nimi na rynku globalnym, ze szczególnym uwzględnieniem ich znaczenia dla polskiego handlu zagranicznego. Podjęto także próbę wskazania kierunków rozwoju międzynarodowej wymiany nimi.

W kolejnym rozdziale przedstawiono bezpośrednio inwestycje zagraniczne jako alternatywne rozwiązanie ekspansji na rynki krajów położonych poza

Unią Europejską, wobec działalności eksportowej. Analiza aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw została oparta o dane statystyczne polskich i zagranicznych instytucji, studia przypadków polskich inwestorów oraz badania własne przeprowadzone wśród polskich przedsiębiorstw inwestujących na rynku rosyjskim, który dotychczas przyciągnął największą wartość polskiego kapitału produkcyjnego spośród rynków pozaunijnych.

Problematyka zagrożeń dla bezpieczeństwa obrotu z rynkami pozaunijnymi i możliwości jego ochrony są przedmiotem rozważań podjętych w rozdziale jedenastym. Znaczna część dostaw z Polski na rynki pozaunijne jest skierowana na obszar państw byłego ZSRR, gdzie dominującą pozycję posiadają w relacji z naszym krajem cztery gospodarki: Rosji, Białorusi, Ukrainy i Kazachstanu. Istnieje jednak w tym zakresie duże zróżnicowanie zarówno geograficzne, jak i produktowe. Polscy eksporterzy muszą mieć świadomość istniejącego ryzyka w kontaktach z partnerami z tych krajów. Dostępne od lat narzędzia niwelacji tego ryzyka zostały w ostatnim czasie znacząco zmodyfikowane, ale nadal jeszcze wymagają kolejnych adaptacji do zmieniającej się rzeczywistości rynkowej.

W ostatnim rozdziale podjęto próbę przedstawienia możliwości zdywersyfikowania polskiego eksportu towarów i usług w ujęciu geograficznym, poza rynek Unii Europejskiej. Określono w nim szanse rozwoju polskiego eksportu towarów i usług w gospodarce tradycyjnej oraz w handlu elektronicznym. Opracowano także propozycję mapy możliwości wskazującej kierunki intensyfikacji działań eksportowych, w tym także podejmowanych na szczeblu rządowym i organizacji zajmujących się promocją polskiego handlu.

Mamy nadzieję, iż przedstawiona Czytelnikom książka wniesie nowe wątki do rozważań nad przyszłością naszego handlu zagranicznego, w tym szczególnie eksportu, oraz pogłębi wiedzę dotyczącą różnych czynników i uwarunkowań aktywności Polski na coraz bardziej wymagających rynkach zagranicznych, gdzie wysoki poziom konkurencyjności zmusza do unowocześnienia wszystkich mechanizmów decyzyjnych oraz podejmowania intensywnych działań w zakresie bardziej aktywnej polityki eksportu. Mamy nadzieję, że niniejsze opracowanie będzie stanowić ciekawą lekturę i wartościowe źródło informacji zarówno dla pracowników naukowych prowadzących na co dzień badania w dziedzinie handlu międzynarodowego, przedstawicieli sfery instytucjonalnej polskiego handlu zagranicznego, menedżerów i praktyków gospodarczych, realizujących transakcje z partnerami zagranicznymi, oraz dla studentów kierunków ekonomicznych, przede wszystkim międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Bożena Pera
Stanisław Wydymus