

*Wanda Dugiel\**

## **MIEJSCE POLSKI W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM: ZNACZENIE WSPÓLNEJ POLITYKI HANDLOWEJ UNII EUROPEJSKIEJ**

### **Streszczenie**

Celem artykułu jest przedstawienie pozycji Polski w handlu międzynarodowym i znaczenia rozwiązań we wspólnej polityki handlowej UE w zwiększeniu roli Polski w wymianie handlowej. W artykule omówiono czynniki określające obroty handlu międzynarodowego Polski: zmianę koniunktury w gospodarce światowej, rosnący protekcjonizm niektórych państw, konkurencyjność gospodarki Polski, zwiększenie liczby nowych umów o wolnym handlu zawartych przez Unię Europejską, a tym samym przez Polskę. W pracy zastosowano metodę jakościową i ilościową. Przyszłość wymiany handlowej Polski będą warunkować dążenia do liberalizacji handlu zagranicznego Unii Europejskiej, wyjście Wielkiej Brytanii z UE, jednostkowe nakłady pracy oraz konkurencyjność polskiego handlu zagranicznego.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, Unia Europejska, konkurencyjność gospodarki, bilans handlowy, Stany Zjednoczone

### **Wprowadzenie**

Dzięki procesom liberalizacji handlu zagranicznego Polska zajmuje coraz wyższą pozycję w handlu międzynarodowym. Miejsce Polski w handlu międzynarodowym określają zróżnicowane czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. Czynniki zewnętrzne związane ze zjawiskami występującymi w gospodarce światowej prowadzą do zwiększenia popytu zewnętrznego na towary i usługi eksportowane z Polski. Poprawa koniunktury gospodarczej, rosnący protekcjonizm ze strony niektórych partnerów

---

\* Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

handlowych, zmiany poziomu kursu walutowego, potrzeba uregulowania w formie umowy wymiany handlowej z Wielką Brytanią po wyjściu z Unii Europejskiej decydują o rozwoju handlu zagranicznego Polski, przy stałej potrzebie wzmocnienia konkurencyjności polskiego eksportu.

Najważniejszym czynnikiem wewnętrznym kształtującym pozycję Polski w handlu międzynarodowym jest realizacja zasad i urzeczywistnianie celów wspólnej polityki handlowej UE, której narzędzia oraz umowy handlowe z państwami trzecimi znacząco oddziałują na obroty handlu zagranicznego Polski. Stąd ogromne znaczenie instytucji UE, które przyjmują wspólne dla wszystkich państw członkowskich założenia i narzędzia wspólnej polityki handlowej, oddziałujące na wielkość obrotów handlu zagranicznego. Polska aktywnie uczestniczy w przyjmowaniu barier celnych i pozataryfowych w ramach wspólnej polityki handlowej UE, na forum Rady Unii Europejskiej i Parlamentu Europejskiego. Polska nie prowadzi obecnie narodowej polityki handlu zagranicznego, kompetencje w tym zakresie przekazano, tak w jak w przypadku pozostałych państw członkowskich UE, instytucjom Unii Europejskiej, w szczególności Komisji Europejskiej, Radzie Unii Europejskiej i Parlamentowi Europejskiemu. Liberalne rozwiązania we wspólnej polityce handlowej UE doprowadziły do niskiego poziomu cel w Polsce, w szczególności na artykuły przemysłowe, oraz podpisania wielu umów o strefach wolnego handlu z państwami trzecimi. Do pozostałych czynników wewnętrznych można zaliczyć konkurencyjność gospodarki Polski, wynikającą z niskich jednostkowych kosztów pracy, jak również wprowadzenia innowacji do produkcji krajowej.

Celem artykułu jest przedstawienie pozycji Polski w handlu międzynarodowym i znaczenia rozwiązań we wspólnej polityce handlowej UE w zwiększeniu roli Polski w wymianie handlowej.

## **1. Procesy liberalizacji handlu zagranicznego Polski i otwartość gospodarki**

Od prawie dwóch dekad Polska realizuje przyjętą w 1989 r. strategię liberalizacji importu jako podstawową obowiązującą zasadę polityki handlu zagranicznego. Dokonując zmian w polityce gospodarczej, Polska przyjęła ogólną strategię otwarcia gospodarki polegającą na demonopolizacji handlu zagranicznego i otwarciu na przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Neoliberalne rozwiązania zalecili Polsce na początku lat 90. XX w. przedstawiciele Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz liczni eksperci. Przyjęta przez

Polską strategią liberalizacji handlu, dotyczącą głównie otwierania na import w celu poprawy konkurencyjności gospodarki, różniła się od strategii handlu zagranicznego podjętych w innych gospodarkach wschodzących, w szczególności w Chinach, w których priorytetowym założeniem stała się polityka promocji eksportu, a w mniejszym zakresie otwarcie gospodarki na konkurencyjny import z zagranicy<sup>1</sup>.

Efektom prawie 20-letnich intensywnych procesów liberalizacji handlu zagranicznego Polski, prowadzonych początkowo w latach 90. XX w., a następnie zintensyfikowanych z dniem 1 maja 2004 r. wskutek utworzenia unii celnej z państwami członkowskimi Unii Europejskiej, jest pełna liberalizacja handlu z państwami UE w ramach rynku wewnętrznego oraz niski poziom ceł z partnerami handlowymi UE z całego świata. Średnie cło na wszystkie artykuły w dostępie do rynku Polski wyniosło 5,2% w 2016 r., w przypadku artykułów przemysłowych 4,2%, natomiast na artykuły rolne 11,1%<sup>2</sup>.

Skuteczność działań Polski w forsowaniu narzędzi polityki handlowej przyspieszających rozwój handlu zagranicznego wiąże się z inicjatywami Polski w instytucjach UE przyjmujących zasady i cele wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej. Skuteczność ta jest istotna ze względu na duże znaczenie wymiany handlowej w gospodarce Polski.

Polska należy do tej grupy państw, w których rozwój gospodarczy jest uzależniony od wymiany handlowej, w ostatnich latach udział handlu w PKB wyniósł ponad 48% (rys. 1). Tak duże uzależnienie gospodarki od wymiany handlowej oznacza, że Polska jest bardziej narażona na zmiany dokonujące się w gospodarce światowej, działanie szoków podażowych i popytowych, przenoszenie cyklu koniunkturalnego między państwami na świecie, wpływ regulacji protekcjonistycznych w innych państwach oraz spowolnioną ekspansję pozostałych państw w globalnym łańcuchu wartości, ograniczającą możliwości eksportowe Polski<sup>3</sup>.

Polska, podobnie jak pozostałe państwa regionu Europy Środkowej i Wschodniej, charakteryzuje się dużą zależnością od eksportu i importu, co stwarza warunki do rozwoju produkcji i eksportu na rynki międzynarodowe. Możliwości te są ogromne po zakończeniu globalnego kryzysu gospodarczego, ponieważ w Polsce nie doszło do ekspansji kredytowej, która ograniczyłaby możliwości wzrostu eksportu<sup>4</sup>. Po 2016 r. nastąpił niewielki wzrost obrotów handlowych w gospodarkach wschodzących,

<sup>1</sup> F. Lemoine, *Trade Policy and Trade Patterns During Transition: A Comparison Between China and the CEECs*, CEPII, Document de travail Paris 1996, No. 96-02.

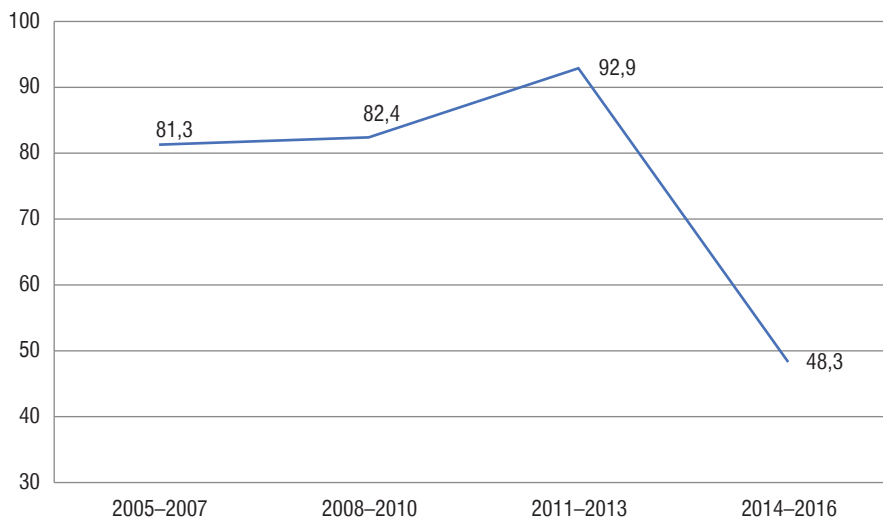
<sup>2</sup> World Trade Organization, ITC UNCTAD, *World Tariff Profiles 2017*, Genève 2017, s. 8, 14, 20.

<sup>3</sup> F. Caselli, *What effect does trade openness have on GDP?*, World Economic Forum, <https://www.weforum.org/agenda/2015/10/what-effect-does-trade-openness-have-on-gdp> [dostęp 22.06.2018].

<sup>4</sup> R. Shurma, *The Next Economic Powerhouse? Poland*, „The New York Times” July 5, 2018.

stymulując intensyfikację obrotów handlowych w pozostałych państwach, w tym w Polsce, dzięki zwiększeniu popytu zewnętrznego.

Rysunek 1. Udział handlu w PKB Polski w latach 2005–2016 (w %)



Źródło: World Trade Organization, Trade Profiles 2017, Genève 2017, s. 286.

Duże znaczenie handlu zagranicznego w PKB Polski widoczne jest w uzależnieniu się firm od działalności eksportowej. Nastąpił wzrost znaczenia handlu zagranicznego dla przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych<sup>5</sup>.

## 2. Rola Polski w światowym handlu

Polska znajduje się w grupie najważniejszych dwudziestu pięciu państw w handlu międzynarodowym. W 2016 r. Polska zajmowała dwudzieste drugie miejsce wśród najważniejszych eksporterów świata<sup>6</sup>, wartość eksportu wyniosła ponad 184 mld euro, a udział Polski w światowym eksporcie wyniósł 1,27% i był znaczenie wyższy od poziomu 0,86% w 2005 r. Natomiast udział Polski w światowym imporcie wyniósł 1,22% w 2016 r., a wartość importu nie przekroczyła 181 mld euro.

<sup>5</sup> A. Osiecki, *Program handlu zagranicznego: eksport szansą na rozwój*, „Rzeczpospolita” 22.04.2018.

<sup>6</sup> World Trade Organization, *World Trade Statistical Review 2017*, s. 102.

Systematycznie rosło znaczenie Polski w międzynarodowym przepływie usług. Udział Polski w światowym przepływie usług w 2016 r. wyniósł po stronie eksportu 1,02%, a po stronie importu 0,72% (tab. 1). Polska eksportuje usługi głównie do państw Unii Europejskiej (68,9% całości eksportu usług), a poza UE do Szwajcarii (8,9%), Stanów Zjednoczonych (5,8%), Rosji (2%), Chin (0,5%)<sup>7</sup>. Dostawcami usług do Polski są również głównie państwa Unii Europejskiej (79% całości importu usług), a poza UE: Stany Zjednoczone (5,4%), Szwajcaria (5,2%), Rosja (1,1%), Chiny (1%).

Po roku 2004, od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej, wzrósł udział Polski w handlu międzynarodowym, spowodowany głównie wzrostem popytu zewnętrznego na towary eksportowane z Polski. Pełna liberalizacja handlu zagranicznego Polski z Unią Europejską wraz z powstaniem unii celnej, cechującej się wewnętrznym zniesieniem barier handlowych między Polską a państwami członkowskimi UE, oraz przyjęcie przez Polskę zewnętrznej taryfy celnej UE doprowadziło do zorientowania polskiego handlu zagranicznego na wymianę z państwami Europy Zachodniej (rys. 2).

**Tabela 1. Udział Polski w międzynarodowym handlu towarowym i usług w latach 2005–2016 (w %)**

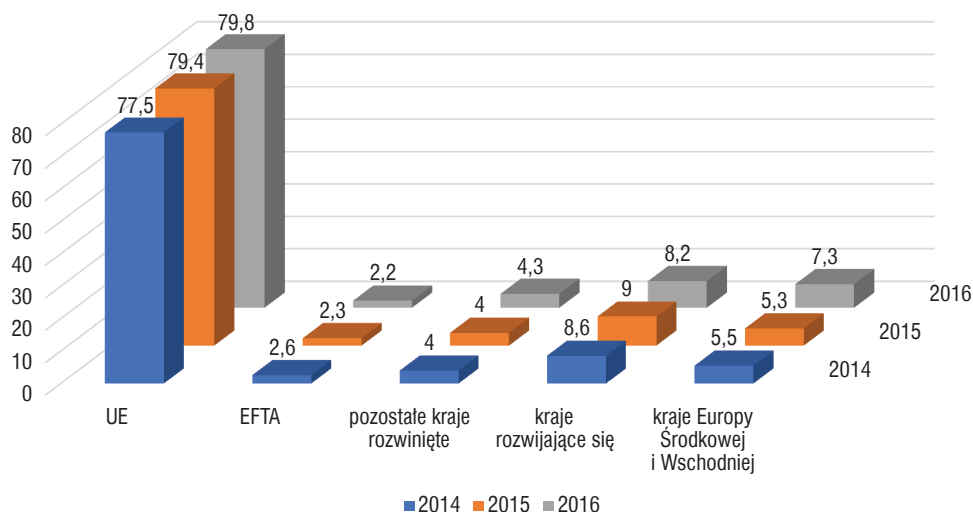
	2000	2005	2010	2015	2016
Handel towarowy					
Eksport	0,5	0,86	1,02	1,20	1,27
Import	0,9	0,94	1,13	1,15	1,22
Usługi					
Eksport	0,7	0,67	0,88	0,91	1,02
Import	0,5	0,60	0,82	0,70	0,72

Źródło: World Trade Organization, Trade Profiles 2006, 2011, 2016, 2017, Genève, s. 21–24.

Do najważniejszych partnerów handlowych Polski należą kraje rozwinięte, w szczególności państwa UE-28, których udział w eksporcie Polski w 2016 r. wyniósł niecałe 80% (rys. 2). Na drugim miejscu wśród najważniejszych rynków eksportowych Polski znalazły się państwa EFTA, których udział w eksporcie Polski wyniósł 2,2% w 2016 r. Na trzeciej pozycji znalazły się kraje rozwijające się, z poziomem prawie 8,2% całości eksportu z Polski, oraz kraje Europy Środkowej i Wschodniej (7,3%).

<sup>7</sup> World Trade Organization, Trade Profiles 2017, Genève 2017, s. 287.

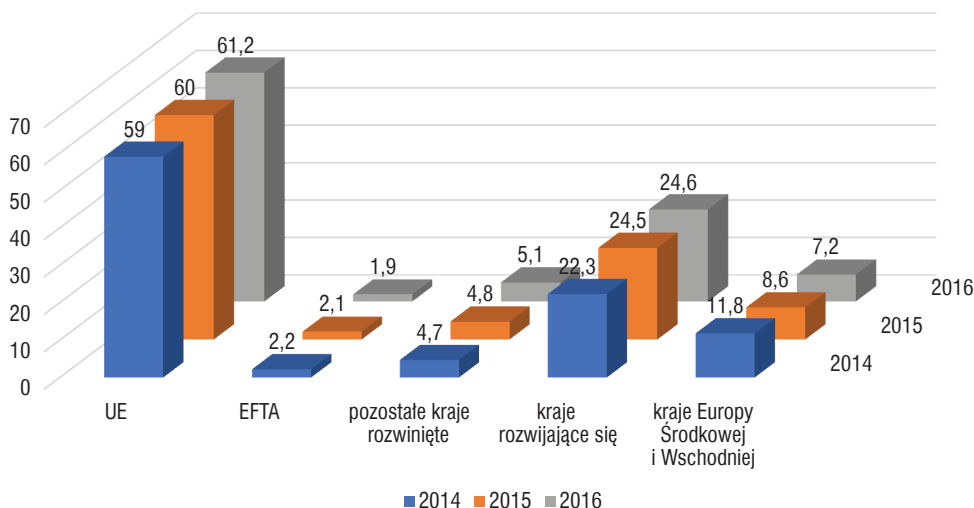
Rysunek 2. Główni partnerzy Polski w eksporcie w latach 2014–2016 (w %)



Źródło: GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2017, Roczniki Branżowe, Warszawa 2017, s. 47.

Podobnie jak w przypadku eksportu, w imporcie najważniejszymi partnerami handlowymi Polski pozostają również państwa Unii Europejskiej (61,2% całości przywozu w 2016 r.) oraz EFTA (niecałe 2%), ogromną rolę odgrywają również państwa Europy Środkowej i Wschodniej, których udział w 2016 r. wyniósł ponad 7% (rys. 3).

Rysunek 3. Główni partnerzy Polski w imporcie w latach 2014–2016 (w %)

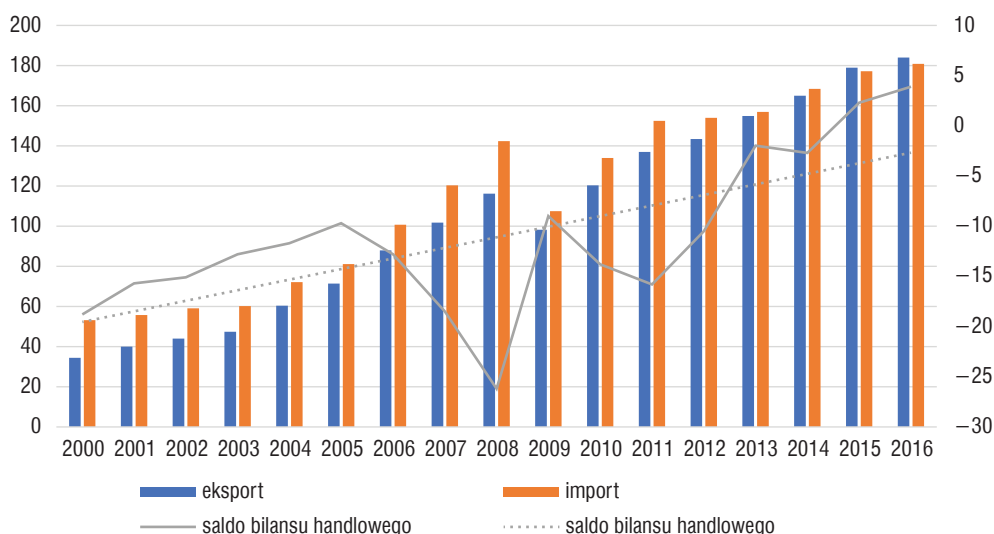


Źródło: Jak do rysunku 2.

Do głównych partnerów handlowych Polski należą Niemcy, których udział w całości eksportu Polski wyniósł 27,4%, a po stronie importu 23,3% całości przywozu do Polski. Na drugim miejscu w eksporcie Polski znalazła się Wielka Brytania (6,7% całości wywozu), na trzecim Czechy (6,6%). Import do Polski pochodził głównie z Niemiec (23,3% całości przywozu), Chin (12%) oraz Rosji (5,8%)<sup>8</sup>. Istotną rolę w handlu zagranicznym Polski, poza państwami UE, zajmuje Rosja, której udział w 2016 r. w całości eksportu wyniósł 2,9% oraz 5,8% w imporcie do Polski<sup>9</sup>, następnie Stany Zjednoczone (2,4%), Ukraina (2%), Turcja (1,6%). Po stronie importu do głównych partnerów Polski należą poza pierwszą trójką Stany Zjednoczone z udziałem 2,9% w całości importu, Korea Płd. obejmuje 1,8% całości importu.

Po 2004 r., od czasu akcesji Polski do Unii Europejskiej nastąpił intensywny wzrost obrotów handlowych Polski. Wartość eksportu Polski wzrosła z poziomu 60,4 mld euro w 2004 r. do ponad 180 mld euro w 2016 r., podobnie wzrostowy trend wykazywała wartość importu, z 72,1 mld euro w 2004 r. do 180,9 mld euro w 2016 r. (rys. 4).

Rysunek 4. Obroty handlu zagranicznego Polski w latach 2000–2016, saldo bilansu handlowego (w mld euro)



Uwaga: Oś prawa dotyczy kształtowania wielkości bilansu handlowego.

Źródło: GUS, Mały Rocznik Statystyczny 2002, s. 369.

<sup>8</sup> GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2017, Warszawa 2017, s. 43.

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 46 oraz World Trade Organization, Trade Profiles 2017, s. 286.

W ostatnich latach widoczny jest ogólny trend obniżenia wielkości deficytu bilansu handlowego, najważniejszej części rachunku obrotów bieżących. W 2016 r. saldo bilansu handlowego osiągnęło poziom dodatni, 3,9 mld euro. W porównaniu z okresem światowego kryzysu gospodarczego poziom salda bilansu handlowego uległ znacznej poprawie, w 2008 r. ujemne saldo wyniosło bowiem 26 mld euro.

Dodatnie saldo wystąpiło na następujące grupy towarów: SITC 0 – żywność i zwierzęta żywe (6,4 mld euro); różne wyrobki przemysłowe SITC 8 (7,9 mld euro), SITC 7 – maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (5,5 mld euro).

Największe ujemne saldo w 2016 r. wystąpiło w przypadku grupy towarów SITC 3 – paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (-6,1 mld euro), SITC 5 – chemikalia i produkty pokrewne (-9,7 mld euro).

Biorąc pod uwagę najważniejszą część rachunku obrotów bieżących, czyli przepływy towarowe i usług międzynarodowych Polski, deficyt na rachunku obrotów bieżących w 2016 r. wyniósł 0,3 PKB, w 2015 r. zaś 0,6% PKB. Deficyt ten zmniejszył się na skutek wzrostu eksportu spowodowanego korzystnymi tendencjami koniunkturalnymi w strefie euro, w szczególności w Niemczech, jak również osłabieniem polskiej waluty. Poprawa bilansu handlowego w ostatnich latach nastąpiła również na skutek obniżenia cen ropy naftowej oraz wzrostu popytu zewnętrznego głównie ze strony Niemiec, Szwecji, Rosji<sup>10</sup>. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego deficyt rachunku obrotów bieżących Polski ulegnie pogorszeniu w najbliższych latach z powodu rosnącego popytu krajowego prowadzącego do zwiększenia importu<sup>11</sup>.

Istotne wydają się badania naukowe, z których wynika, że w okresie kryzysu światowego 2008–2009 polityka kursu walutowego nie miała znaczącego wpływu na kształtowanie obrotów handlu zagranicznego Polski<sup>12</sup>. W wielu państwach, w tym w Polsce, na obroty handlu zagranicznego silnie oddziaływał udział w globalnym łańcuchu wartości w latach 2000–2016. Duże znaczenie dla procesu umiędzynarodowienia gospodarki Polski ma wzrost wartości dodanej w eksporcie brutto. Udział Polski w globalnym łańcuchu wartości wyniósł 55,5%.

W obrotach handlu zagranicznego zgodnie z teorią nowej geografii ekonomicznej i jej znaczenia dla wymiany handlowej rośnie rola aglomeracji, potwierdzająca wzrost możliwości eksportowych Polski. Jak wynika z badań empirycznych

<sup>10</sup> World Trade Organization, Trade Policy Review, Report by the Secretariat, The European Union, WT/TPR/S/357/Rev.1, 13 October 2017.

<sup>11</sup> International Monetary Fund, *Republic of Poland*, „IMF Country Report” No. 17/220, 2017.

<sup>12</sup> R. Kelm, *Ekspert, import i kurs złotego: 2000–2014*, „Bank i Kredyt” 47(6), 2016, s. 585–620.



przeprowadzonych przez J.M. Nazarczuka i S. Umińskiego, wzrósł średni poziom eksportu na mieszkańca oraz otwartość handlu gospodarki Polski<sup>13</sup>.

Działalność eksportowa firm prowadzi do tworzenia nowych miejsc pracy i ograniczania bezrobocia, około 31 mln stanowisk pracy w Polsce ściśle związanych jest z eksportem<sup>14</sup>. Niewątpliwym sukcesem poprawy konkurencyjności gospodarki Polski, w ujęciu długoterminowym, jest zmniejszenie ujemnego salda bilansu handlowego. W 2017 r. Polska zajęła trzydzieste dziewiąte miejsce pod względem konkurencyjności gospodarek na świecie<sup>15</sup>, awansując z miejsca czterdziestego trzeciego w 2011 r.

Na rosnącą dynamikę eksportu Polski oddziaływała sytuacja w handlu międzynarodowym oraz w gospodarce światowej, w szczególności gwałtowne załamanie eksportu światowego w latach 2009–2010. Skutki tego załamania, głównie poprzez rozbudowane globalne łańcuchy wartości, tzw. handel w zadaniach (*trade intask*), rozprzestrzeniły się na wszystkie państwa na świecie, w tym Polskę. W porównaniu z 2010 r. eksport Polski wzrósł o blisko 16%, natomiast import o ponad 12%. Osłabienie obrotów handlowych w Polsce nastąpiło na skutek tendencji w handlu światowym. Na osłabienie eksportu w Polsce miało wpływ spowolnienie gospodarcze w skali globalnej, głównie na rynkach wschodzących, takich jak Rosja, Chiny<sup>16</sup>.

Polska, podobnie jak pozostałe państwa Europy Środkowej i Wschodniej, zintensyfikowała współpracę w ramach GVC, globalnych łańcuchów wartości z państwami członkowskimi Unii Europejskiej<sup>17</sup>. Dla Polski w handlu dobrami pośrednimi najważniejszym partnerem handlowym, podobnie jak w przypadku dóbr finalnych, są Niemcy. Polska jest dostawcą dóbr pośrednich o średnim poziomie zaawansowania, głównie chemikaliów, maszyn i urządzeń, części w przemyśle samochodowym<sup>18</sup>.

<sup>13</sup> J.M. Nazarczuk, S. Umiński, *The geography of openness to foreign trade in Poland: The role of special economic zones and foreign-owned entities*, „Bulletin of Geography. Socio-economic Series” (39)39, 2018, s. 97–111.

<sup>14</sup> European Commission – Speech, Poland: Free and Open Traders, EU Trade Commissioner Cecilia Malmström, European Economic Congress, Katowice, 14 May 2018, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc\\_156856.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156856.pdf)

<sup>15</sup> K. Schwab, X. Sala-i-Martin, *The Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, Genève 2017.

<sup>16</sup> OECD Economic Outlook, Vol. 2015, Issue 2, November 2015, 2<sup>nd</sup> ed., OECD Publ., Paris 2015, s. 197.

<sup>17</sup> World Trade Organization, International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, *Global Value Chain Development Report 2017, Measuring And Analyzing The Impact of GVCs on Economic Development*, Washington D.C. 2017.

<sup>18</sup> International Monetary Fund, *Republic of Poland, op.cit.*, s. 61.

### 3. Zmiany w strukturze eksportu i importu handlu zagranicznego Polski

W strukturze handlu zagranicznego Polski dominują wyroby przemysłowe (rys. 5), nastąpiła ogromna dynamika eksportowa niektórych towarów, w tym produktów chemicznych (SITC 5), produktów z drewna, głównie mebli. Dostęp do rynku państw Unii Europejskiej oraz przyjęcie protekcjonistycznej wspólnej polityki rolnej UE z szerokim instrumentarium wsparcia producentów rolnych doprowadziło do rosnącego eksportu produktów rolnych (SITC 0).

W strukturze importu handlu zagranicznego Polski nadal dominują produkty mineralne, produkty przemysłu chemicznego, metali nieszlachetnych (rys. 6).

Na wzrost znaczenia Polski w handlu międzynarodowym miały wpływ różne czynniki, a przede wszystkim wprowadzenie innowacji. Z empirycznych badań przedstawionych w literaturze wynika, iż istnieje pozytywna relacja między wzrostem eksportu a wydatkami na innowacje. Firmy inwestujące w innowacje mogą obniżyć koszty produkcji, a wielkość rynku eksportowego zwiększa korzyści z poniesionych wydatków na innowacje, a tym samym stanowi zachętę do rozwoju innowacji<sup>19</sup>.

W polskiej literaturze podjęto szereg badań dotyczących istnienia relacji między innowacjami a konkurencyjnością eksportu Polski. Firmy z państw Europy Środkowej i Wschodniej mają mniejszy udział w rynku światowym ze względu na mniejsze wykorzystanie innowacyjności<sup>20</sup>. Wyzwaniem dla polskich firm jest zwiększenie nakładów na innowacje, a firmy wprowadzające innowacje, zatrudniające wysoką jakość kapitału ludzkiego podejmują częściej działalność eksportową. Wzajemne pozytywne relacje między wydatkami na badania i rozwój a rozwojem eksportu wskazano w kolejnych badaniach A. Cieślaka i J.J. Michałka<sup>21</sup>.

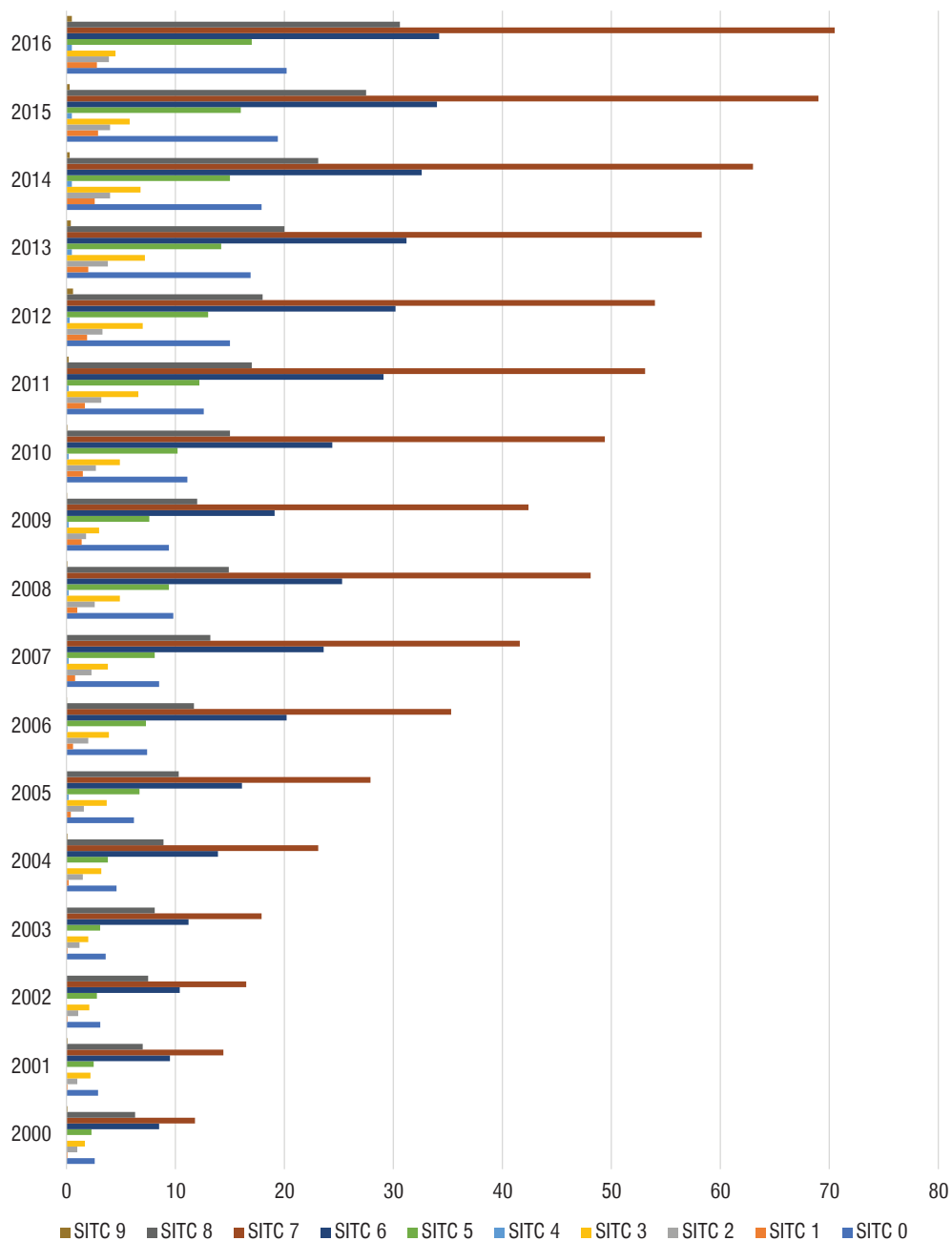
---

<sup>19</sup> Ph. Aghion *et al.*, *The Impact of Exports on Innovation: Theory and Evidence*, „NBER Working Paper Series” 24600, Cambridge, May 2018; M.J. Melitz, S.J. Redding, *Heterogeneous Firms and Trade*, [w:] *Handbook of International Economics*, red. E. Helpman, K. Rogoff, G. Gopinath, Vol. 4, Elsevier, Amsterdam 2014, s. 1–54.

<sup>20</sup> A. Cieślak, J.J. Michałek, K. Szczygielski, *Innovations and Export Performance: Firm-level Evidence from Poland*, „Entrepreneurial Business and Economics Review” 4(4), 2016, s. 11–28, <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2016.040402> [dostęp 22.06.2018].

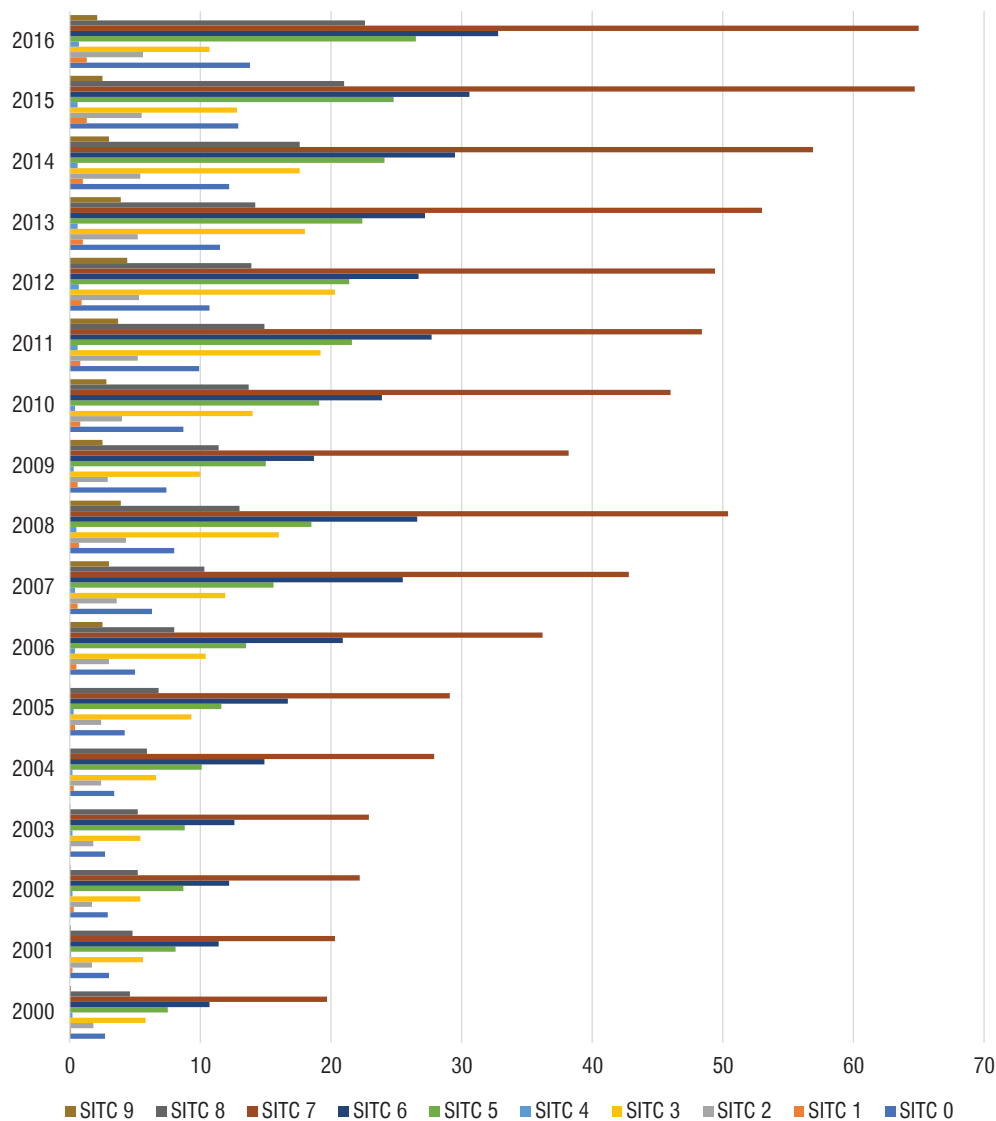
<sup>21</sup> A. Cieślak, J.J. Michałek, *Innovation Forms and Firm Export Performance: Empirical Evidence from ECA Countries*, „Entrepreneurial Business and Economics Review” 5(2), 2017, s. 85–99, <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2017.050205> [dostęp 7.07.2018].

Rysunek 5. Eksport Polski według klasyfikacji SITC w latach 2000–2016 (w mld euro)



Źródło: GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, Roczniki Branżowe, Warszawa 2009, s. 46–47; GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, Roczniki Branżowe, Warszawa 2008, s. 44–45; GUS, Mały Rocznik Statystyczny 2001, Warszawa 2001, s. 369.

Rysunek 6. Import do Polski według klasyfikacji SITC w latach 2000–2016 (w mld euro)



Uwaga: Dane za lata 2000–2004 obliczono na podstawie danych o kursie walutowym złotego do euro/ecu dostępnych na stronie Eurostatu: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>; GUS, Mały Rocznik Statystyczny, Warszawa 2004.

Sekcja 0 Żywność i zwierzęta żywe; Sekcja 1 Napoje i tytoń; Sekcja 2 Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw; Sekcja 3 Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne; Sekcja 4 Oleje, tłuszcze, woski, zwierzęce i roślinne; Sekcja 5 Chemikalia i produkty pokrewne; Sekcja 6 Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca; Sekcja 7 Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy; Sekcja 8 Różne wyroby przemysłowe; Sekcja 9 Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC.

Źródło: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> [dostęp 7.07.2018].

Możliwości eksportowe Polski wynikające ze wzrostu konkurencyjności gospodarki zwiększyły się na skutek osiągnięcia niskich kosztów produkcji i udziału w globalnych łańcuchach wartości oraz, jak podkreślono w analizie Komisji Europejskiej, utrzymującej się stabilności kursu walutowego<sup>22</sup>. W strukturze eksportu dominują przede wszystkim: komputery, wyroby elektroniczne i optyczne, pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy, meble, których dynamika eksportu zwiększyła się w latach 2010–2016<sup>23</sup>.

Polska, podobnie jak pozostałe państwa Europy Środkowej i Wschodniej, nadal utrzymuje konkurencyjność w handlu międzynarodowym ze względu na jednostkowe koszty pracy (określane jako relacja średniej płacy do PKB *per capita*). W Polsce jednostkowe koszty pracy pozostają na niskim poziomie. Niemcy, główny partner handlowy Polski, od 2014 r. nie są tak konkurencyjne pod względem jednostkowych kosztów pracy<sup>24</sup>.

Koszty pracy w Unii Europejskiej podlegają znacznemu zróżnicowaniu między państwami członkowskimi w zależności od tempa rozwoju gospodarczego poszczególnych gospodarek. Najwyższe koszty produkcji na jedną godzinę występują w Danii (43,60 euro/godz.), w Szwecji (41,70 euro/godz.), w Belgii (41,70 euro/godz.). Polska i pozostałe państwa Europy Środkowej i Wschodniej osiągają najniższe koszty produkcji, przyciągając bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które lokując produkcję w tym regionie Europy, zwiększają możliwości eksportowe tych państw. I tak w Polsce koszt pracy w 2017 r. wyniósł 9 euro/godz., na Łotwie 8,60 euro/godz., na Litwie 8,20 euro/godz., w Rumunii 8,10 euro/godz., w Bułgarii 4,90 euro/godz. (rys. 7)<sup>25</sup>. Koszty pracy w Polsce wzrosły w 2017 r. w porównaniu z poziomem w 2016 r., który wyniósł 8,40 euro/godz.<sup>26</sup>.

Ograniczenie wymiany handlowej miało największe znaczenie spośród państw Europy Środkowej i Wschodniej dla Polski. Spadek eksportu Polski nastąpił z powodu ograniczonego popytu wewnętrznego oraz krajów strefy euro<sup>27</sup>.

Negatywne zjawiska w gospodarce światowej w przyszłości mogą ograniczać rozwój eksportu Polski z powodu wystąpienia szoków finansowych, które ograniczą popyt

<sup>22</sup> OECD Economic Outlook, Vol. 2015, *op.cit.*, s. 195.

<sup>23</sup> GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2017, *op.cit.*, s. 263.

<sup>24</sup> EEAG Report on the European Economy. The European Economic Advisory Group, What now, With Whom, Where To – The future of the EU, CESifo Group, Munich 2018, s. 17.

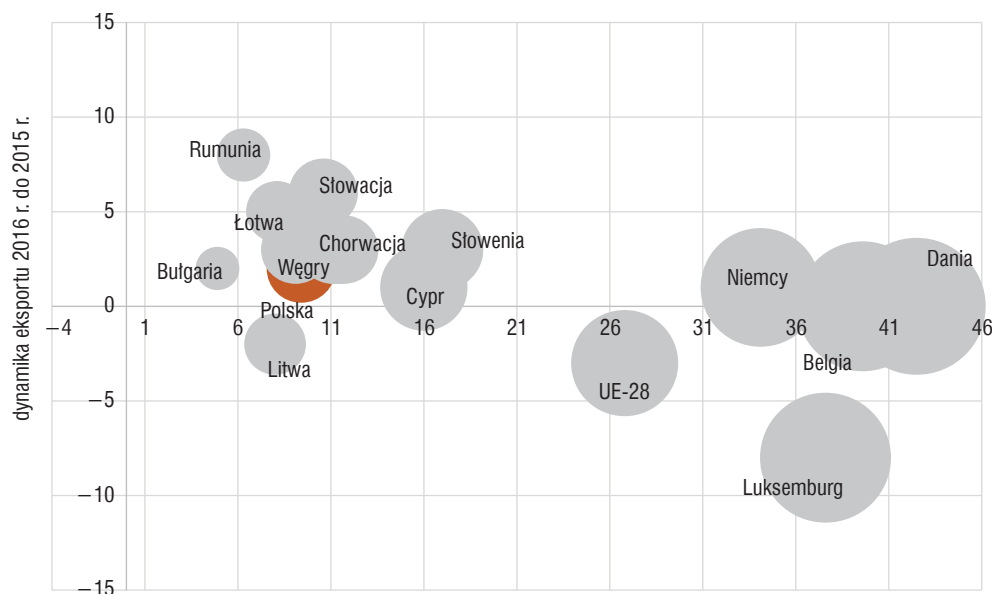
<sup>25</sup> Europe in figures, <https://www.destatis.de/Europa/EN/Topic/PopulationLabourSocial/LabourMarket/EuropeanLabourCostComparison.html> [dostęp 21.06.2018].

<sup>26</sup> Destatis, Statistisches Bundesamt, Comparison of 2016 labour costs between EU countries: Germany ranks seventh, [https://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2017/04/PE17\\_125\\_624.html](https://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2017/04/PE17_125_624.html) [dostęp 21.06.2018].

<sup>27</sup> Carlson M. *et al.*, *Should Poland Join the Euro? An Economic and Political Analysis*, Graduate Policy Workshop, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University, February 2016.

zewnątrzni partnerów handlowych. Wzrost gospodarczy w państwach Unii Europejskiej przyniesie wzrost zapotrzebowania na towary z Polski. Sytuacja gospodarcza w Chinach ma duże znaczenie dla Polski ze względu na wymianę handlową Niemiec z Chinami. Niemcy natomiast są istotnym partnerem Polski w łańcuchu dostaw<sup>28</sup>.

Rysunek 7. Zróżnicowane koszty pracy na godzinę (w euro)



Źródło: Eurostat Statistics Explained, [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Hourly\\_labour\\_costs\\_in\\_euro\\_CORR.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Hourly_labour_costs_in_euro_CORR.png)

#### 4. Rola wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej w handlu zagranicznym Polski

W przyszłości na obroty handlu zagranicznego Polski będą miały wpływ przede wszystkim rosnący protekcjonizm w handlu międzynarodowym, nowe umowy handlowe zawarte przez Unię Europejską oraz uregulowanie wymiany handlowej Polski z Wielką Brytanią po wyjściu z UE.

W przyszłości osłabienie tendencji wzrostu eksportu Polski może wystąpić na skutek działań protekcjonistycznych innych państw, w szczególności głównych partnerów

<sup>28</sup> International Monetary Fund, *Republic of Poland*, *op.cit.*

handlowych Polski oraz najważniejszych partnerów handlowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Działania protekcyjnistyczne Stanów Zjednoczonych, wprowadzenie ceł na stal przez zjawisko przenoszenia koniunktury doprowadzić może do spadku eksportu do USA ze strony Niemiec, głównego partnera handlowego Polski.

Polska, będąc państwem członkowskim Unii Europejskiej, jest jednocześnie stroną sporów handlowych Unii. Przykładem trudności w relacjach handlowych jest spór handlowy związany z wprowadzeniem ceł na import stali z Unii Europejskiej. Prezydent Donald Trump ogłosił w dniu 8 marca 2018 r. wprowadzenie przez Stany Zjednoczone ceł na poziomie 25% na import stali oraz na poziomie 10% na aluminium. Stany Zjednoczone powołały się na kwestie zagrożenia bezpieczeństwa narodowego i Sekcję 232 Ustawy o ekspansji handlowej (the Trade Expansion Act of 1962).

Problem produkcji stali jest istotny zarówno dla przemysłu Stanów Zjednoczonych, jak i gospodarki Unii Europejskiej, w tym Polski. Kwestia produkcji stali należy do spornych w handlu międzynarodowym w przypadku wielu państw ze względu na wzrost produkcji i podaży światowej stali od 2000 r. Produkcja stali wzrosła z 1,05 mld t w 2000 r. do 2,39 mld t w 2016 r. W 2014 r. światowa produkcja stali surowej osiągnęła rekordowy poziom 1,67 mld t. Dominującą pozycję w produkcji stali zaczęły w ostatnich latach odgrywać Chiny. W wielu państwach nadal nie wykorzystano mocy produkcyjnych producentów stali, w tym w Polsce. Do najczęstszych narzędzi ochrony rynku w przypadku wyrobów stalowych należały procedury antydumpingowe<sup>29</sup>. Polska należy do największych importerów stali na świecie. Największymi dostawcami na rynek Polski w przypadku stali są Niemcy, Słowacja i Czechy. Do największych firm produkujących stal w Polsce należą: ArcelorMittal, Celsa Group, CMC Poland<sup>30</sup>. Efekty działań protekcyjnistycznych Stanów Zjednoczonych w przypadku wprowadzenia ceł na stal wobec Unii Europejskiej będą rozkładać się nierównomiernie na państwa członkowskie Unii Europejskiej, w zależności od możliwości eksportowych i dotychczasowej pozycji w handlu międzynarodowym.

Będąc członkiem Unii Europejskiej, Polska przyjęła wspólną politykę handlową UE, największego podmiotu handlowego na świecie. Unia Europejska prowadzi nadal wspólną politykę handlową w dużym stopniu nastawianą na rozwiązania liberalne, które mają pomóc we wzroście zatrudnienia i eksportu. Liberalne rozwiązania prowadzą do poprawy rynków zbytu oraz rozwoju innowacji, badań i rozwoju.

<sup>29</sup> S.-A. Mildner et al., *External Economic Policy, Position, External Economic Policy, U.S. Tariffs on Steel and Aluminum What Measures Should the EU Adopt?*, 23 May 2018, [http://www.globalbusinesscoalition.org/wp-content/uploads/2018/06/Position\\_BDI\\_US\\_Tariffs\\_on\\_Steel\\_and\\_Aluminum.pdf](http://www.globalbusinesscoalition.org/wp-content/uploads/2018/06/Position_BDI_US_Tariffs_on_Steel_and_Aluminum.pdf) [dostęp 22.06.2018].

<sup>30</sup> International Trade Administration, *Steel Imports Report: Poland*, Global Steel Trade Monitor, May 2018, <https://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/imports-Poland.pdf>

W imieniu państw członkowskich UE negocjacje umów handlowych prowadzi Komisja Europejska.

Coraz większe znaczenie odgrywa udział Unii Europejskiej w handlu zadaniami, na skutek fragmentacji produkcji na świecie, stąd duże zainteresowanie UE nowymi umowami handlowymi. Unia Europejska realizuje szereg umów handlowych z partnerami handlowymi z całego świata, koncentruje się głównie na współpracy z partnerami z państw trzecich: Stanami Zjednoczonymi, Kanadą, Japonią, państwami BRICS.

Unia Europejska zakończyła negocjacje z wieloma partnerami handlowymi, w tym z Japonią. Niektóre istotne, z uwagi na znaczenie podmiotu w handlu międzynarodowym, zawieszono, w tym negocjacje UE ze Stanami Zjednoczonymi w ramach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie handlu i inwestycji. W przypadku negocjowanego TTIP i pełnej liberalizacji handlu między państwami Unii Europejskiej a Stanami Zjednoczonymi, Polska odniosłaby mniejsze korzyści niż pozostałe państwa Unii Europejskiej spośród starych członków UE. Szacuje się, że nastąpiłby niewielki przyrost 0,2% PKB, wpływ na podniesienie eksportu byłby mało znaczący dla polskiego handlu zagranicznego, na poziomie 0,5%<sup>31</sup>. W innych opracowaniach naukowych szacunki dotyczące wzrostu PKB dla Polski okazały się większe, przewidywano wzrost PKB o 3,5% w raporcie Bertelsmana<sup>32</sup> oraz 1,2% PKB w pracy naukowej Felbermayra.

Według symulacji Hagemejera dotyczących skutków podpisania TTIP nieznacznie wzrósłby eksport Polski do USA artykułów żywnościowych, odzieżowych i metalowych. Mniej optymistyczne szacunki efektów handlowych ewentualnie powstania strefy wolnego w ramach TTIP zawiera opracowanie, którego autorem jest G. Felbermayr, w którym dla Polski wskazano na ujemne skutki dla eksportu artykułów rolnych<sup>33</sup>.

Tendencje liberalne we wspólnej polityce handlowej UE, którą realizuje od 2004 r. Polska, będą zaostrzać konkurencję ze strony producentów zagranicznych, jak również zwiększać możliwości zbytu produktów na rynku międzynarodowym. Unia Europejska podpisała nowe umowy w ramach Partnerstwa Wschodniego strefy wolnego handlu z Armenią, Mołdawią, Gruzją, z państwami Ameryki Południowej, Peru i Kolumbią (2012 r.). Z Chile podpisano w 2002 r. układ stowarzyszeniowy, w którym przyjęto postanowienia o utworzeniu strefy wolnego handlu. W regionie azjatyckim

<sup>31</sup> J. Hagemejer, *Liberalization of Trade Flows under TTIP From A Small Country Perspective. The Case of Poland*, University of Warsaw, Faculty of Economic Sciences, „Working Papers” No. 17(165), 2015, s. 16.

<sup>32</sup> M. Myant, R. O'Brien, *The TTIP's impact: bringing in the missing issue*, European Trade Union Institute, „Working Paper” 2015.01, Brussels 2015.

<sup>33</sup> J.-C. Bureau *et al.*, *Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement*, „Study for the European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development” 2014, IP/B/AGRI/IC/2013-129, s. 41.



w lipcu 2011 r. weszła w życie umowa o strefie wolnego handlu z Koreą Południową, w 2017 r. zakończono negocjacje w sprawie nowej umowy handlowej z Japonią.

Istotna z punktu widzenia możliwości eksportowych Polski jest kwestia Brexitu i ułożenia stosunków handlowych Polski z Wielką Brytanią, jako państwem, które znajdzie się poza Unią Europejską. Nawiązanie wymiany handlowej Wielkiej Brytanii z państwami Unii Europejskiej według zasad WTO oznaczałoby, iż wzrosnie znaczenie barier handlowych w handlu między Polską a Wielką Brytanią. Wariant współpracy handlowej Wielkiej Brytanii z państwami członkowskimi UE według obowiązujących regulacji Europejskiego Obszaru Gospodarczego jest trudny do zrealizowania i mało prawdopodobny, ponieważ będzie wymagać przepływu siły roboczej, a kwestia ta zadecydowała o wystąpieniu Wielkiej Brytanii z Unii. Polska należy do najważniejszych partnerów handlowych Wielkiej Brytanii spośród grupy państw członkowskich UE<sup>34</sup>.

Wzrost znaczenia Parlamentu Europejskiego w stanowieniu wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej będzie oddziaływać na pojawienie się protekcjonistycznych inicjatyw państw członkowskich UE, głównie organizacji pozarządowych, mających charakter opiniotwórczy wśród europosłów.

Parlament Europejski uzyskał większe kompetencje w zakresie tworzenia regulacji wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej, wprowadzania barier handlowych. Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej na podstawie zwykłej procedury ustawodawczej nadal będą przyjmować rozporządzenia dotyczące wprowadzania narzędzi wspólnej polityki handlowej (art. 207 TfUE), w tym ceł, postępowań antidumpingowych, środków antysubsydyjnych, niezbędne do ochrony rynku Polski przed konkurencją zagraniczną.

Parlament Europejski otrzymał uprawnienia do wyrażenia zgody na podpisywanie przez Unię Europejską umów handlowych. Coraz większe znaczenie w stanowieniu barier handlowych zyskuje Komisja ds. Międzynarodowych (International Trade Committee – INTA), w której ogromną rolę mogą odgrywać narodowe interesy i postulaty poszczególnych państw członkowskich UE<sup>35</sup>.

<sup>34</sup> P. Krugman, M. Obstfeld, M.J. Melitz, *International Economics. Theory and Policy*, Pearson Education, Boston–Edinburgh 2018, s. 686.

<sup>35</sup> S. Woolcock, *The Treaty of Lisbon: Implications for EU trade policy*, Trade Negotiations Insights, Vol. 8, No. 10, 15 December 2009, ICTSD, <http://www.ictsd.org/bridges-news/trade-negotiations-insights/news/the-treaty-of-lisbon-implications-for-eu-trade-policy> [dostęp 15.06.2018].

## Wnioski

Polska posiada ogromny potencjał w kwestii przyspieszonego rozwoju handlu zagranicznego z uwagi na członkostwo w Unii Europejskiej i dostęp do ogromnego rynku wewnętrznego Unii oraz rosnącą innowacyjność gospodarki naszego kraju, w szczególności w dziedzinie surowców naturalnych (węgiel), jak również coraz większy dostęp do rynku państw trzecich z powodu podpisania umów handlowych z krajami rozwiniętymi lub gospodarkami wschodzącymi. Niezwykle ważnym aspektem rozwoju handlu Polski będzie udział w globalnym łańcuchu dostaw oraz coraz większe uzależnienie eksportu Polski od importu komponentów. Zmiana w procesie decyzyjnym stanowienia narzędzi wspólnej polityki handlowej UE i wzrost roli Parlamentu Europejskiego będą sprzyjać działaniom protekcjonistycznym Unii w przypadku rosnącej konkurencji ze strony partnerów zagranicznych lub działań protekcjonistycznych państw trzecich, w tym Stanów Zjednoczonych.

### **Poland's place in international trade: The importance of the European Union Common Trade Policy**

The aim of the article is to present Poland's position in international trade and the importance of the solutions applied in the common EU trade policy in increasing the role of Polish trade in international commercial exchange. The article discusses the factors determining the turnover of Poland's international trade: a change in the global economy, growing protectionism of some countries, competitiveness of the Polish economy, an increase in the number of new free trade agreements concluded by the European Union, and thus by Poland, as one of the Member States. The article presents the findings of qualitative and quantitative analyses. The future of Polish trade will be conditioned by the pursuit of liberalization of the European Union's foreign trade, the exit of the United Kingdom from the EU structures, individual labour inputs and the competitiveness of Polish foreign trade.

Keywords: international trade, the European Union, competitiveness of the economy, trade balance, the United States

## Literatura

1. Aghion Ph. *et al.*, *The Impact of Exports on Innovation: Theory and Evidence*, „NBER Working Paper Series”, „Working Paper” 24600, Cambridge, May 2018.
2. Bogdan W. *et al.*, *Poland 2025: Europe's new growth engine*, McKinsey & Comp., Warszawa, January 2015.
3. Bureau J.-C. *et al.*, *Risks and opportunities for the EU agri-food sector in a possible EU-US trade agreement*, „Study for the European Parliament's Committee on Agriculture and Rural Development” 2014, IP/B/AGRI/IC/2013-129.
4. Carlson M. *et al.*, *Should Poland Join the Euro? An Economic and Political Analysis*, Graduate Policy Workshop, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University, February 2016.
5. Caselli F., *What effect does trade openness have on GDP?*, World Economic Forum, <https://www.weforum.org/agenda/2015/10/what-effect-does-trade-openness-have-on-gdp>
6. Cieślak A., Michałek J.J., *Innovation Forms and Firm Export Performance: Empirical Evidence from ECA Countries*, „Entrepreneurial Business and Economics Review” 5(2), 2017, s. 85-99.
7. Cieślak A., Michałek J.J., Szczygielski K., *Innovations and Export Performance: Firm-level Evidence from Poland*, „Entrepreneurial Business and Economics Review” 4(4), 2016, s. 11-28, <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2016.040402>
8. EEAG Report on the European Economy. The European Economic Advisory Group, What now, With Whom, Where To – The future of the EU, CESifo Group, Munich 2018.
9. El-Agraa A., *The European Union. Economics and Policies*, 9<sup>th</sup> ed., Cambridge University Press, Cambridge 2011.
10. Felbermayr G. *et al.*, *Macroeconomic potentials of Transatlantic Free Trade: A high resolution perspective for Europe and the world*, „CESifo Working Paper” 5019, Munich 2014.
11. Główny Urząd Statystyczny, *Mały Rocznik Statystyczny 2001*, Warszawa 2001.
12. Główny Urząd Statystyczny, *Rocznik Handlu Zagranicznego 2007*, Warszawa 2007.
13. Główny Urząd Statystyczny, *Rocznik Handlu Zagranicznego 2017*.
14. Główny Urząd Statystyczny, *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2008*, Roczniki Branżowe, Warszawa 2008.
15. Główny Urząd Statystyczny, *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2009*, Roczniki Branżowe, Warszawa 2009.
16. Hagemeyer J., *Liberalization of Trade Flows under TTIP From A Small Country Perspective. The Case of Poland*, University of Warsaw, Faculty of Economic Sciences, „Working Papers” No. 17(165), 2015.

17. International Monetary Fund, Republic of Poland, „IMF Country Report” No. 17/220, 2017.
18. Kelm R., *Eksport, import i kurs złotego: 2000–2014*, „Bank i Kredyt” 47(6), 2016, s. 585–620.
19. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M.J., *International Economics. Theory and Policy*, Pearson Education, Boston–Edinburgh 2018.
20. Lemoine F., *Trade Policy and Trade Patterns During Transition: A Comparison Between China and the CEECs*, CEPII, Document de travail Paris 1996, No. 96–02.
21. Melitz M.J., Redding S.J., *Heterogeneous Firms and Trade*, [w:] *Handbook of International Economics*, red. E. Helpman, K. Rogoff, G. Gopinath, Vol. 4, Elsevier, Amsterdam 2014, s. 1–54.
22. Myant M., O’Brien R., *The TTIP’s impact: bringing in the missing issue*, European Trade Union Institute, „Working Paper” 2015.01, Brussels 2015.
23. Nazarczuk J.M., Umiński S., *The geography of openness to foreign trade in Poland: The role of special economic zones and foreign-owned entities*, „Bulletin of Geography. Socio-economic Series” 39, 2018.
24. OECD Economic Outlook, Vol. 2015, Issue 2, November 2015, 2<sup>nd</sup> ed., OECD Publ., Paris 2015.
25. Osiecki A., *Program handlu zagranicznego: eksport szansą na rozwój*, „Rzeczpospolita” 22.04.2018.
26. Schwab K., Sala-i-Martin X., *The Global Competitiveness Report 2017–2018*, World Economic Forum, Genève 2017.
27. Shurma R., *The Next Economic Powerhouse? Poland*, „The New York Times” July 5, 2018.
28. Woolcock S., *The Treaty of Lisbon: Implications for EU trade policy*, Trade Negotiations Insights, Vol. 8, No. 10, 15 December 2009, ICTSD, <http://www.ictsd.org/bridges-news/trade-negotiations-insights/news/the-treaty-of-lisbon-implications-for-eu-trade-policy>
29. World Trade Organization, Trade Policy Review, Report by the Secretariat, The European Union, WT/TPR/S/357/Rev.1, 13 October 2017.
30. World Trade Organization, Trade Profiles, 2006, 2011, 2016, 2017, Genève.