

Tomasz Jarocki

Wymiana handlowa Polski w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej

Acta Scientifica Academiae Ostroviensis nr 2, 80-100

1999

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

TOMASZ JAROCKI

WYMIANA HANDLOWA POLSKI W PERSPEKTYWIE CZŁONKOWSTWA W UNII EUROPEJSKIEJ

WPROWADZENIE

W 1998 roku Polska rozpoczęła negocjacje w sprawie pełnego członkostwa w Unii Europejskiej. Perspektywa przynależenia do najbardziej rozwiniętej pod względem gospodarczym organizacji integracyjnej w Europie, wprowadzającej obecnie unię walutową powoduje, iż rośnie zainteresowanie w Polsce problematyką europejską. Dotychczasowy rozwój wzajemnych stosunków rodzi pytania o szanse i zagrożenia zarówno dla gospodarki kraju jak i życia poszczególnych obywateli.

Niniejszy artykuł dotyczy rozwoju wzajemnej wymiany towarowej od przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Przedstawiona została wielkość, struktura wzajemnej wymiany towarami przemysłowymi. Szczegółowe omówienie handlu artykułami rolnymi ze względu na swoją specyfikę wymaga oddzielnego i dogłębnego opracowania.

1. BILANS HANDLOWY POLSKI NA TLE BILANSU OBROTÓW BIEŻĄCYCH

Rozpoczynając rozważania na temat handlu zagranicznego należy przedstawić najważniejsze zestawienie, na podstawie którego można ocenić obecną sytuację oraz perspektywy jej rozwoju. Badanie wpływu powiązań kraju z zagranicą dokonuje się za pośrednictwem bilansu płatniczego. Można go zdefiniować jako zestawienie wszystkich płatności dokonanych między rezydentami krajowymi a zagranicą, dotyczącym określonego okresu, zazwyczaj roku kalendarzowego. Składa się on z dwóch części:

- bilansu obrotów bieżących – w skład którego wchodzi: bilans handlowy, bilans usług – zestawienie porównawcze wartości importu i eksportu dokonanego przez rezydentów danego kraju z partnerami zagranicznymi; oraz bilans procentów i dywidend (zestawienie wpływów i wydatków z tytułu obsługi kapitału obcego (wpływy i wydatki z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, pożyczek krótkoterminowych i wydatków rządowych, które nie zostały nigdzie uwzględnione);

- bilansu obrotów kapitałowych - zaliczane są tu przepływy kapitału we wszystkich formach, (portfolio, inwestycyjny);
- bilansu obrotów wyrównawczych - bilanse obrotów dewizowych banku centralnego.¹

Rozpatrując sytuację bilansu płatniczego szczegółowego i dokładnego omówienia wymaga bilans obrotów bieżących. Spowodowane jest to nasilającymi się niekorzystnymi zjawiskami zachodzącymi w polskiej gospodarce.

Tabela 1^{2,3}

Obroty bieżące Polski - rozliczenia w walutach wymiennalnych

Wyszczególnienie	1995	1996	1997	1998
	w milionach dolarów USA			
Obroty bieżące	5455	-1352	-4268	-6810
Saldo obrotów towarowych	-1827	-8154	-11269	-13667
Wpływy z eksportu towarów	16950	24420	27229	30247
Wyплаты za import towarów	17786	32574	38498	43914
Saldo usług	150	-209	305	-511
Usługi: wpływy	3190	3383	3724	3878
wydatki	3040	3592	3419	4389
Saldo dochodów majątkowych	119	56	-465	-571
wpływy	551	747	1433	2676
wydatki	432	691	1898	3247
Transfery bieżące	6	224	1100	1943
wpływy	6046	5401	4889	2544
wydatki	6040	5177	3789	601
Saldo nie sklasyfikowanych obrotów bieżących	7754	7153	6061	5996

¹ Zob. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe Stosunki Ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s.379.

² Dane za 1995 i 1996 rok na podstawie Rocznika Statystycznego 1997, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1997, dane z 1997 i 1998 roku - na podstawie Biuletynu Statystycznego GUS, Warszawa 1999, nr 1.

³ Tabela opracowana została przez NBP. Przedstawione dane mogą różnić się z publikowanymi przez GUS.

Przedstawione zestawienie ukazuje sytuację obrotów bieżących Polski. Na uwagę zasługuje fakt, iż począwszy od 1996 roku występuje stale pogłębiający się deficyt. Na jego wpływ ma przede wszystkim bilans handlowy. Jego wyniki wskazują na stale powiększającą się różnicę między wpływami z eksportu a wydatkami na import produktów. Po raz ostatni nadwyżkę w wymianie towarowej osiągnęła Polska w 1990 roku. Od tego czasu występuje ciągle pogłębiający się deficyt. Świadczy o tym zestawienie przedstawione w tabeli 2.

Tabela 2⁴

Handel zagraniczny i bilans płatniczy (w miliardach dolarów)

	90	91	92	93	94	95	96	97	98
eksport (GUS)	14.3	14.9	13.2	14.1	17.2	22.9	24.4	25.8	27.0
import (GUS)	9.5	15.5	15.9	18.8	21.6	29.0	37.1	42.3	46-47
saldo obrotów towarowych	4.8	-0.6	-2.7	-4.7	-4.8	-6.2	-12.7	-15.5	-19-20

Zauważyć można gwałtowny wzrost eksportu, który w ciągu ostatnich ośmiu lat zwiększył się niemal o 100%. Jednak w tym samym okresie czasu import wzrósł prawie pięciokrotnie. Spowodowało to pojawienie się w 1991 roku deficytu handlowego, który stopniowo wzrastał, osiągając w 1998 roku rekordową różnicę między wydatkami na import i przychodami z eksportu, wynoszącą ponad 19 mld. USD. W jego rezultacie zanotowano ujemny bilans obrotów bieżących. W 1998 roku wyniósł on około 4% PKB. Według oceny prezesa NBP w 1999 roku może on wzrosnąć do 4,9% PKB. Wielkość ta jest tylko o 0,1% niższa od poziomu bezpieczeństwa gospodarki⁵.

2. STRUKTURA GEOGRAFICZNA POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO

Do II połowy lat osiemdziesiątych głównym kierunkiem polskiego handlu zagranicznego były państwa członkowskie RWPG. Jeszcze w 1988 roku największy obrót notowano z ZSRR i wynosił odpowiednio 24,5% w eksporcie i 23,5% w ogólnym imporcie Polski. Wymiana z zajmująca drugą pozycję RFN wyniosła 12,4% i 13%.⁶

⁴ Zob. M. Misiak, *Handel zagraniczny i bilans płatniczy*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 1999, nr 3, s.17.

⁵ Por. A. Mikłaszewski, *Zbyt niebezpieczny deficyt*, „Prawo i Gospodarka” 1998, nr 239, s.8.

⁶ Rocznik Statystyczny 1989 GUS.

Rok 1990 stanowi przełom w polskim handlu zagranicznym. Zaznacza się ogromny procentowy wzrost wymiany z krajami kapitalistycznymi. Sytuację polskiego handlu zagranicznego przedstawia tabela 3.

Tabela 3⁷

Obroty handlu zagranicznego według grup krajów

Okresy	Eksport					Import		
	ogółem	I	II	III	IV	ogółem	I	II
	w milionach dolarów USA							
1996 I-XII ...	24439,8	17535,3	16185,6	1895,2	5009,3	37136,7	27325,6	23738,0
1997 I-XII ...	25751,3	17792,0	16526,5	1709,8	6249,5	42307,5	31106,8	26998,2
1998 I-X ...	22092,1	16108,4	15025,0	1119,5	4864,2	38434,0	28570,9	25162,0
dokończenie								
Okresy	Import cd.		Saldo					
	III	IV	ogółem	I	II	III	IV	
	w milionach dolarów USA							
1996 I-XII ...	4034,9	5776,2	-12696,9	-9790,3	-7552,4	-2139,7	-766,9	
1997 I-XII ...	4875,8	6324,9	-16556,2	-13314,8	-10471,7	-3166,0	-75,4	
1998 I-XI ...	4569,0	5294,1	-16341,9	-12462,5	-10137,0	-3449,5	-429,9	

Grupy krajów: I - kraje rozwinięte gospodarczo; II - kraje Unii Europejskiej; III - kraje rozwijające się gospodarczo; IV - Europa Środkowo - Wschodnia

Dane zamieszczone w tabeli w sposób szczegółowy przedstawiają aktualną sytuację polskiego handlu zagranicznego. Powodem do obaw nie jest tylko wysokość deficytu. Należy także zwrócić uwagę na fakt, iż dotyczy on wszystkich grup krajów. Największa różnica występuje w handlu z państwami Wspólnoty Europejskiej. W celu uwidocznienia roli Unii Europejskiej niniejsze dane można odzwierciedlić w sposób procentowy. Tabela 4 przedstawia także ewolucję polskiego handlu zagranicznego od końca lat osiemdziesiątych.

⁷ Handel zagraniczny styczeń - październik 1998, GUS, Warszawa 1999 s.X.

Tabela 4⁸

Wielkość obrotów handlowych Polski z poszczególnymi regionami świata

Grupy krajów ^a	Eksport Polski						Import Polski					
	1988	1990	1992	1994	1996	1998 ^b	1988	1990	1992	1994	1996	1998 ^b
I	36,5	67,1	72,0	75,4	71,7	72,9	36,5	65,3	72,3	75,1	73,5	74,3
II	23,1	45,6	57,6	62,7	66,1	68,0	22,3	47,2	62,8	57,5	63,9	65,5
III	13,3 ^c	10,6	12,9	10,1	7,8	5,1	12,4 ^c	13,3	11,3	10,6	10,9	11,9
IV	50,8 ^d	22,2	15,1	14,5	20,5	22,0	51,1 ^d	21,4	16,4	14,3	15,6	13,8

^a - grupy krajów: patrz tabela 3^b - dane za 1998 rok dotyczą okresu: styczeń - październik^c - kraje rozwijające się oraz nie należące do RWPG^d - kraje RWPG

Jeszcze w 1988 roku udział krajów Europy Środkowo - Wschodniej wynosił ponad połowę całości obrotów handlu zagranicznego Polski. W latach 1990 - 94 zanotowano ogromny spadek wzajemnej wymiany handlowej. Jednym z najważniejszych powodów było odstąpienie od umów rozrachunkowych i płatniczych oraz przejście na rozliczenie w walutach wymienialnych. Z ekonomicznego punktu widzenia zainteresowanie Polski rynkiem Wspólnot pobudzał również brak alternatywy wyboru zewnętrznych powiązań gospodarczych kraju. Rozpad RWPG i głęboka zapaść w stosunkach gospodarczych Polski zmuszały do reorientacji polskiej wymiany handlowej w stronę krajów Europy Zachodniej, a w tym przede wszystkim rynek UE. Stała się ona na początku procesów transformacji koniecznością wynikającą nie tylko z wyboru określonych preferencji polityczno-gospodarczych, ale także z dramatycznym załamaniem się rynku krajów Europy Środkowo - Wschodniej.⁹

3. WYMIANA HANDLOWA ZE WSPÓLNOTĄ EUROPEJSKĄ

W 1990 roku przy spadku produktu krajowego brutto prawie o 12%, produkcji przemysłu o 22%, a także ograniczenia eksportu na rynki

⁸ Sporządzone na podstawie roczników statystycznych GUS, dane za 1998 roku na podstawie Handel zagraniczny styczeń - październik 1998 GUS, Warszawa 1999, s.X.

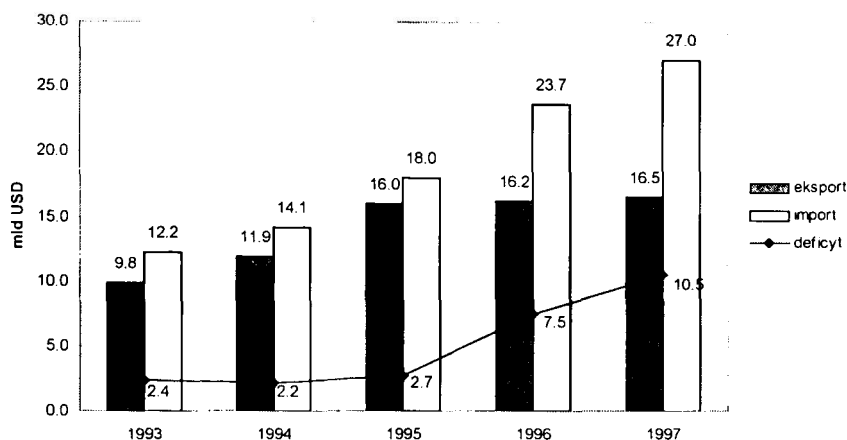
⁹ Por. M. J. Perczyński, *Polska na drodze do Unii Europejskiej - Szanse i zagrożenia, w: Szanse i zagrożenia na drodze do Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997, s.14

wschodnie do krajów b. ZSRR o ponad 40%, globalny eksport Polski wzrósł o ponad 13%, czyli nawet przekroczył poziom osiągnięty przed załamaniem się rynków wschodnich. Stało się to możliwe dzięki temu, że wolumen eksportu do UE zwiększył się w 1990 roku o ponad 42% (import tylko o 15%). Dobrych wyników w handlu zagranicznym nie udało się powtórzyć w trzech następnych latach. W latach 1991 - 93 wolumen polskiego eksportu spadał przeciętnie o 2,5% rocznie. Korzystne zmiany nastąpiły dopiero w latach 1994 - 95.¹⁰

Obecnie ponad 65% polskiego handlu zagranicznego zarówno w eksporcie jak i imporcie realizowana jest z państwami Unii Europejskiej. Warto więc zapoznać się ze strukturą zarówno asortymentową jak i geograficzną handlu z zachodnim sąsiadem Polski. Wykres 1 przedstawia dynamikę obrotów w latach 1993 - 97. Należy zwrócić uwagę na fakt znacznego wzrostu eksportu. Jednak w tym samym czasie dynamika przywozu towarów jest znacznie wyższa od ich wywozu sięgając w 1997 roku 10,5 zaś w 1998 już wyniosła ponad 12 mld. dolarów.

Wykres 1¹¹

Ekspert i import Polski do UE w latach 1993 - 1997



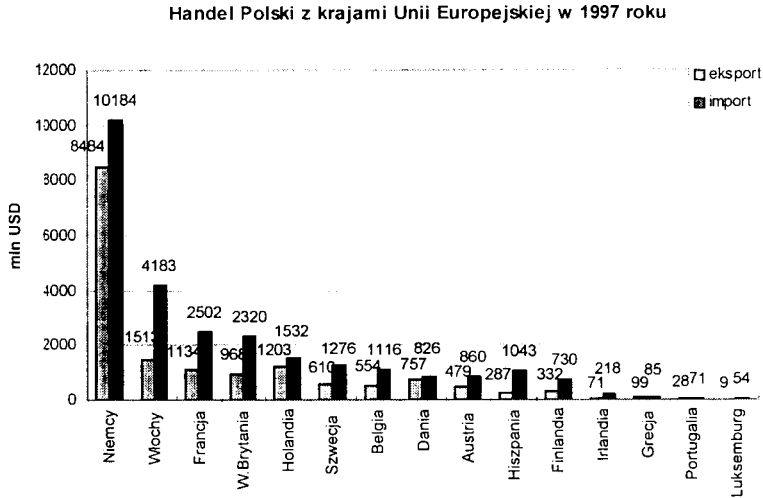
Duży udział w handlu powiązany jest z narastającym deficytem w obrocie towarowym. Omawiając wymianę z tą grupą państw należy mieć na uwadze UE nie tylko jako całość ale także rozpatrywać obecną sytuację w odniesieniu do poszczególnych członków organizacji. Jej wielkość zarówno w eksporcie jak i w imporcie przedstawiona została na wykresie 2.

¹⁰ Ibidem, s.15.

¹¹ *Statystyczny Obraz Wspólnot*, „Wspólnoty Europejskie”, 1998 nr 3, s.3.

Porównane zostały obroty Polski z poszczególnymi państwami, począwszy od tych, z którymi są one największe.

Wykres 2¹²



Na wykresie można wyróżnić cztery grupy państw. Do pierwszej z nich należy zaliczyć Niemcy. Ogólna wymiana handlowa wyniosła w 1997 roku prawie 20 miliardów dolarów. W drugiej, w których wielkość wymiany wynosi ponad 3 mld. USD można wyróżnić Włochy, Francję, Wielką Brytanię i Holandię. Handel z pozostałymi krajami ma dużo mniejsze znaczenie. Wśród nich obroty z Szwecją, Belgią, Danią, Austrią, Hiszpanią i Finlandią wyniosły od 1 do 2 mld. dol., zaś z Irlandią, Grecją, Portugalią i Luksemburgiem wymiana handlowa ma charakter marginalny. Warto także zwrócić uwagę na fakt, iż jedynie z Grecją Polska uzyskała dodatni wynik handlowy.

Polski handel zagraniczny z krajami Unii Europejskiej nie jest niekorzystny jedynie z powodu dużego deficytu. Bardzo niekorzystna jest także struktura geograficzna, spowodowana rozwojem wymiany jedynie z kilkoma państwami. Ponad połowa wysyłanych towarów kierowana jest na rynek niemiecki, sumując zaś eksport do pięciu najważniejszych partnerów Polski wynosi on ponad 80%. Na pozostałe dziesięć państw przypada więc niecałe 20% eksportu. Bardzo podobnie przedstawia się sytuacja w imporcie do Polski. Jediną różnicą jest mniejszy udział Niemiec (poniżej 38%), lecz zestawienie pięciu największych eksporterów na rynek Polski daje

¹² Ibidem

bardzo zbliżony wynik do istniejącego w eksporcie i wynoszący około 77% ogólnego importu z Unii Europejskiej.

Rynek UE dla Polski ma ogromne znaczenie. Zupełnie inna sytuacja występuje na obszarze wspólnego rynku. Ogromna większość handlu międzynarodowego odbywa się między państwami członkowskimi. Handel wewnętrzny Unii Europejskiej w 1995 roku stanowił ponad 63% całkowitej wymiany zagranicznej UE. Zniesienie w 1993 roku kontroli administracyjnej w wyniku zakończenia budowy wewnętrznego rynku umożliwiło WE stać się największym rynkiem świata, dającym europejskim przedsiębiorcom możliwość działania na rynku ponad 350 milionów konsumentów.¹³ W latach dziewięćdziesiątych następuje stopniowy wzrost znaczenia Polski jako partnera handlowego. Obecnie zajmuje piąte miejsce pod względem zewnętrznego eksportu i ósme pod względem importu.^{14, 15} Poziom wymiany, mimo iż stanowi tylko niecałe 3,5% w eksporcie i 2,1% w imporcie ma znaczenie dla Wspólnoty. Związane jest to z ogromnym handlem zagranicznym dokonywanym przez państwa piętnastki. W okresie 11 lat ogólny udział zewnętrznego eksportu kierowanego na rynek Polski wzrósł o ok. 2,5%, zaś importu o niemal 1%.

Podobnie jak w omawianej poprzednio strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego można i w tym przypadku zwrócić uwagę na udział w handlu z Polską poszczególnych krajów w zewnętrznej wymianie Wspólnoty Europejskiej.

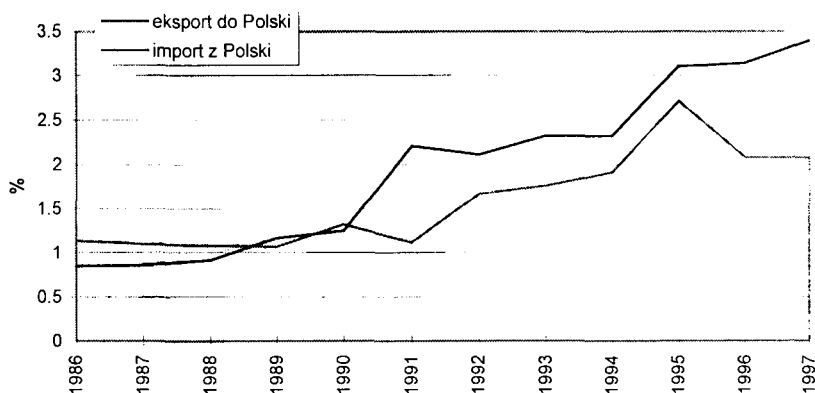
¹³ Por. *Unia Europejska, Integracja Polski z Unią Europejską*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997, s.39.

¹⁴ *Najważniejsi partnerzy handlowi Unii Europejskiej w 1997 roku*, „Wspólnoty Europejskie”, 1998, nr 4, s.3.

¹⁵ W 1995 roku Polska zajmowała 7 miejsce zarówno pod względem zewnętrznego eksportu jak i importu. Większy eksport zanotowała UE w handlu z: USA, Szwajcarią, Japonią, Norwegią, Rosją i Hongkongiem; import zaś: z USA, Japonią, Szwajcarią, Chinami, Norwegią i Rosją; za: J. Kundera, E. Ostrowska, *Wymiana towarów i inwestycji między Polską a krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998, s.48.

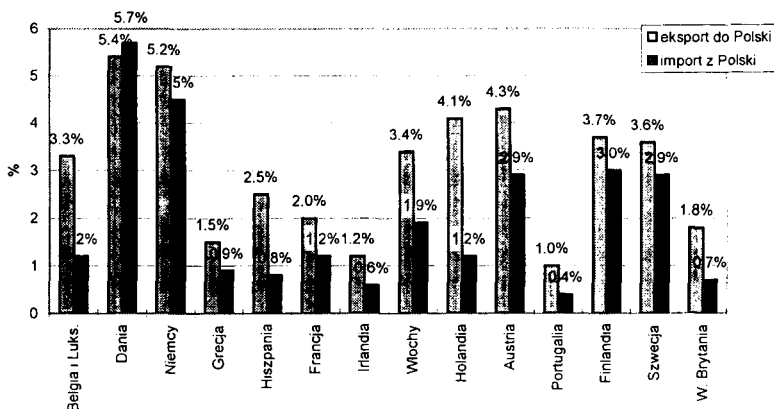
Zmianę wielkości wzajemnej wymiany obrazuje wykres 3.
Wykres 3¹⁶

Udział Polski w zewnętrznym handlu Unii Europejskiej (UE-15)
w latach 1986 - 1997



Wykres 4¹⁷

Udział Polski w zewnętrznym handlu krajów Unii Europejskiej w 1997 roku



Spośród państw piętnastki najważniejsze znaczenie dla handlu z Polską występuje w Danii, Niemczech, Austrii i Holandii. W krajach tych ponad 4% ogólnego eksportu trafia do Polski. Na drugim biegunie znajdują się Portugalia, Irlandia, Grecja i Wielka Brytania, których ogólny

¹⁶ Statystyczny Obraz Wspólnot, „Wspólnoty Europejskie”, 1998 nr 6, s.3.

¹⁷ Ibidem

wskaźnik wywozu towarów wynosi poniżej 2%. Warto także zauważyć, iż jedynie w Danii wskaźnik importu w handlu z Polską jest wyższy od eksportu. U wszystkich pozostałych państw Unii Europejskiej wskaźnik eksportu znacznie przewyższa wielkość ogólnego importu.

Od kilku lat zauważalny jest dość wysoki wzrost wzajemnej wymiany handlowej. Niezależnie od jej wielkości należy zwrócić uwagę na strukturę zarówno przywożonych jak i wywożonych z kraju produktów oraz kierunki ich wykorzystania. W związku z ogromną dysproporcją i niekorzystną sytuacją bilansu handlowego w pierwszej kolejności należy omówić strukturę importu.

Tabela 5¹⁸

Handel Polski z UE w 1996 roku

	Sektory HS	Eksport		Import	
		mln	%	mln	%
		ECU		ECU	
I.	Zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	453	2,9	249	1,1
II.	Produkty pochodzenia roślinnego	404	2,7	707	3,1
III.	Tłuszcze i oleje	10,5	0,08	123	0,5
IV.	Gotowe art. spożywcze, napoje, tytoń	368	2,4	690	3,1
V.	Produkty mineralne	1188	7,8	910	4,0
VI.	Produkty przemysłu chemicznego	702	4,6	2466	11,0
VII.	Tworzywa sztuczne, kauczuk, wyroby	471	3,1	1696	7,5
VIII.	Skóry, skórki, wyroby rymarskie, art. podróżne	175	1,1	226	1,0
IX.	Drewno i wyroby z drewna, węgiel drzewny, korek, słoma	764	5,0	124	0,5
X.	Papier, tektura oraz wyroby	283	1,9	1179	5,3
XI.	Materiały i wyroby włókiennicze	2420	15,8	2080	9,3

¹⁸ Zob. J. Kundera, E. Ostrowska, *Wymiana ...*, op. cit., s. 52, 54.

XII.	Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski	184	1,2	100	0,4
XIII.	Wyroby z kamieni, gipsu, cementu, wyroby ceramiczne, szkło	490	3,2	302	2,6
XIV.	Metale i kamienie szlachetne, perły i ich wyroby	119	0,8	16	0,1
XV.	Metale nieszlachetne i wyroby	2170	14,2	1847	8,2
XVI.	Maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne	1939	12,7	6384	28,4
XVII.	Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające	1841	12,0	2023	9,0
XVIII.	Przyrządy optyczne, fotograficzne, pomiarowe	119	0,5	532	2,3
XIX.	Broń i amunicja, ich części	1,7	0,0	4	0,0
XX.	Różnorodne art. przemysłowe	1344	8,4	432	1,9
XXI.	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	6	0,0	5	0,0

Powyższe zestawienie pozwala na dokładną analizę eksportu i importu z krajami UE.. W przywozie dominują produkty wysoko przetworzone. Największą grupę stanowią maszyny i urządzenia, których wskaźnik wyniósł 28,4%. Nieco mniejszą rolę odgrywają wyroby chemiczne - 11%, a także wyroby włókiennicze oraz pojazdy. Zupełnie odmiennie wygląda sytuacja Polski w eksporcie. W wywozie dominują towary klasyfikowane jako: materiały i wyroby włókiennicze; metale nieszlachetne i wyroby; maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne; pojazdy, statki powietrzne i jednostki pływające. Jeżeli importujemy towary wysoko przetworzone to w eksporcie dominują surowce: węgiel, miedź, siarka, które zajmują około 20% całości wywożonych produktów. Ogromną rolę w handlu z UE zajmują towary nisko przetworzone: stalowe, tekstylne, obuwie, meble, które stanowią łącznie 30%. Na maszyny i urządzenia

przypada niewielka ilość eksportu.¹⁹ W celu lepszego zobrazowania struktury polskiego eksportu w tabeli 6 zawarto 10 produktów, które przyniosły największy dochód dla Polski w 1995 roku.

Tabela 6²⁰

Eksport do Unii Europejskiej w 1995 roku; wg najważniejszych produktów

Lp.	Nazwa towaru	Wartość 1000USD	Udział UE w ekspor- cie Polski ogółem %	Udział w eks- porcie do UE % kumulacja	
1.	Statki pełnomorskie do prze- wozu osób i towarów	561 798	76,0	3,5	3,5
		530 344	99,2	3,3	6,8
2.	Samochody o pojemności silnika do 1000 cm ³	480 481	90,7	3,0	9,8
		461 000	70,7	2,9	12,7
3.	Katody z miedzi rafinowanej	367 195	93,0	2,3	15,0
4.	Węgiel	225 696	71,8	1,4	16,4
5.	Meble drewniane do siedze- nia tapicerskie	215 994	92,5	1,3	17,7
		187 804	79,5	1,2	18,9
6.	Koks	164 569	29,3	1,0	19,9
7.	Części konstrukcji z stali	155 307	98,5	1,0	20,9
8.	Pozostałe meble drewniane				
9.	Węgiel koksowy				
10.	Bluzki damskie z włókien chemicznych				

Pozytywnym zmianom ilościowym nie towarzyszyły korzystne przemiany w jego strukturze towarowej. Wzrósł wręcz eksport takich towarów jak: meble, tekstylia, wyroby ze stali i żelaza. Barię w dostępie do rynku Wspólnoty okazała się zbyt niska jakość polskich towarów. Wy-

¹⁹ Por. E. Kawecka - Wyrzykowska, *Stosunki Polski ze Wspólnotami Europejskimi od 1989 roku*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1997, s.70.

²⁰ „Wspólnoty Europejskie”, 1996 nr 12, s.21.

roby przemysłowe poprzednio eksportowane na rynki b.RWPG nie spełniały warunków wspólnotowych.

Nasilająca się dysproporcja między importem a eksportem powoduje, iż dużą uwagę przywiązuje się do stopnia wykorzystania towarów sprowadzanych z zagranicy.

Tabela 5²¹

Struktura importu w latach 1996 - 1997^a według kierunków ich wykorzystania

Lata	Import		
	inwestycyjny	zaopatrzeniowy	konsumpcyjny
1996	14,1	67,3	18,6
1997	14,5	65,0	20,2

^a - dane dotyczą okresu styczeń - maj 1997 r.

W przywozie do kraju około 15% importu stanowią dobra inwestycyjne. Ich przywóz związany jest w znacznym stopniu ze wzrostem PKB, szacowanym każdego roku na ponad 5%. Import towarów klasyfikowanych jako dobra inwestycyjne wpływa korzystnie na gospodarkę, czyniąc ją bardziej efektywną i konkurencyjną na rynkach międzynarodowych.

Nieco większą wielkość importu (około 20%) stanowią dobra konsumpcyjne. Można je zdefiniować jako towary, które nie uczestniczą w dalszym procesie produkcji. Społeczeństwo zaakceptowało produkty sprowadzane z zagranicy (głównie Europy Zachodniej). Ich wysoka jakość oraz wielkie kampanie reklamowe dały liczną grupę nabywców i wyparły w początkach lat dziewięćdziesiątych wiele polskich produktów. Obecnie nadal utrzymuje się wysoki wskaźnik ich przywozu. Wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa i otwieraniem się polskiego rynku należy oczekiwać dalszego wzrostu popytu na zagraniczne dobra konsumpcyjne.

Największą, ponad 60% wartość importu stanowi import zaopatrzeniowy. W jego skład wchodzi komponenty i półprodukty niezbędne do wytworzenia finalnych produktów. Wzrost jakości i konkurencyjności towarów związany jest niejednokrotnie z zastosowaniem komponentów, które nie posiadają konkurencyjnych substytutów krajowych. Ogromna część tego importu dokonywana jest przez działające w Polsce korporacje międzynarodowe, które nie zawsze w wysokim stopniu polonizują produkty finalne wytwarzane w Polsce. Omawiając import zaopatrzeniowy

²¹ Zob. P. Wieczorek, *Wymiana handlowa Polski z państwami Unii Europejskiej*. „Sprawy Międzynarodowe”, 1997 nr 3, s.106.

warto także zwrócić uwagę na jeszcze jeden element. W Polsce, podobnie jak w innych krajach obowiązują progresywne stawki celne, podwyższające cła wraz ze wzrostem stopnia przetworzenia towarów. Niższe bariery taryfowe, a także inne udogodnienia wobec zagranicznych inwestorów skłaniały ich do tworzenia montowni swych produktów. Montaż części sprowadzanych z zagranicy czyni wyrób tańszy niż sprowadzanie gotowych produktów. Dzieje się tak, mimo iż koszty produkcji i transportu części znacznie przewyższają koszty sprowadzenia gotowego produktu.

4. UREGULOWANIA PRAWNE STOSUNKÓW HANDLOWYCH MIĘDZY POLSKĄ I UNIĄ EUROPEJSKĄ

Wskazując na ogromne zmiany ilościowe wzajemnej wymiany towarowej należy wskazać na ich przyczyny. Rozwój stosunków handlowych można datować na 1990 rok. Wcześniej, w latach osiemdziesiątych ponad 20% polskiego importu i eksportu było kierowane do Wspólnot, choć od 1975 roku nie istniały żadne podstawy wzajemnych stosunków handlowych. Dopiero w 1988 roku Polska nawiązała stosunki dyplomatyczne z EWG. Rok później powołano Misję RP przy Wspólnotach Europejskich w Brukseli. We wrześniu 1989 roku podpisana została Umowa w sprawie handlu oraz współpracy handlowej i gospodarczej.²²

Podstawą wzajemnych stosunków handlowych jest podpisany 16 grudnia 1991 roku Układ Europejski, ustanawiający stowarzyszenie między Polską i Wspólnotami Europejskimi. Zaczął on obowiązywać od 1 lutego 1994 roku. Wcześniej, już od 1 marca 1992 roku obowiązuje umowa handlowa znacznie liberalizująca handel. Ostatecznym celem układu stowarzyszeniowego jest pełne członkostwo Polski w strukturach europejskich. Dano temu wyraz w preambule. Postanowienia układu stowarzyszeniowego w ogromnym stopniu liberalizowały wymianę handlową. Najważniejszych zapisów dokonano w artykule 7, pkt. 1, który stwierdza: *Polska i Wspólnota będą stopniowo wprowadzać strefę wolnego handlu w okresie przejściowym trwającym maksimum dziesięć lat poczynając od wejścia niniejszego Układu w życie, zgodnie z postanowieniami niniejszego Układu i zgodnie z postanowieniami Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu.*

Tworzoną na mocy Układu Europejskiego strefę wolnego handlu można zdefiniować jako umowę, na mocy której Polska oraz Wspólnoty

²² Zob. E. Synowiec, *Integracja Polski z Unią Europejską*, w: A. Noble, *Przewodnik po Unii Europejskiej. Od Rzymu do Maastricht i Amsterdamu*, Książka i Wiedza, Warszawa 1998, s.193.

Europejskie zgodziły się znieść w ciągu dziesięciu lat cła i opłaty o podobnych skutkach oraz ograniczenia ilościowe, jak też środki wywołujące takie skutki, stosowane wobec importu i eksportu, pozostawiając sobie swobodę w stosowaniu ich wobec państw trzecich.²³

Dotyczy ona jedynie artykułów przemysłowych. Już od 1 marca 1992 roku na mocy Umowy Przejściowej rozpoczęto liberalizację handlu. Produkty przemysłowe będące przedmiotem wymiany zostały podzielone na trzy grupy. Zakwalifikowanie do odpowiedniej uzależnione było od stopnia „wrażliwości” danego artykułu na gospodarkę. Ich lista była dołączona do Układu w formie załączników. Wprowadzanie strefy wolnego handlu związane było ze stopniowym obniżaniem barier taryfowych. Ich harmonogram został przedstawiony w artykułach 9 i 10.

Pierwszy z przedstawionych przepisów dotyczy barier jakie stosowane były przez państwa Unii Europejskiej wobec importu z Polski. Ponad połowa polskich produktów (56%) została zwolniona z cła z dniem wejścia w życie umowy. Swobodny dostęp do rynku Wspólnot uzyskały m.in. farmaceutyki, kosmetyki, wyroby z gipsu, cementu, szkła, metale nieżelazne.²⁴ Obrót towarami zaliczanymi do drugiej grupy został całkowicie zliberalizowany po upływie roku. W momencie wejścia w życie Umowy Przejściowej cła zostały zredukowane o 50%. Całkowite ich zniesienie nastąpiło 1 maja 1993 roku. Wśród towarów, które w tej grupie zliberalizowano można wyróżnić m.in. siarkę, gips, surowce chemiczne, metale rzadkie, skóry i niektóre żelazostopy.²⁵ Jedynie redukcję ceł na produkty uważane za najbardziej wrażliwe dla gospodarki postanowiono znieść w ciągu pięcioletniego okresu czasu. Ustalono, iż obniżane ono będzie o 20% stawki podstawowej tak, iż całkowite jego zniesienie nastąpiło do 31 grudnia 1997 roku (cement, nawozy sztuczne, obuwie, lampy elektryczne i elektrodowe itp.)²⁶.

W artykule 10 dotyczącym ceł importowych w Polsce ustalono nieco inny harmonogram znoszenia barier taryfowych. W związku ze słabszą konkurencyjnością polskiej gospodarki postanowiono wprowadzić zasadę asymetrii w znoszeniu barier handlowych. Z dniem wejścia w życie Umowy Polska zniosła cła na surowce i półprodukty, a także wiele rodzajów

²³ Zob. *Komentarz do Układu Europejskiego*, Urząd Rady Ministrów, Biuro ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa 1994, s.29.

²⁴ Zniesienie ceł w dniu wejścia w życie UE dotyczy produktów nie objętych żadnym z Załączników, tj. Załącznikami IIa, IIb i III Umowy Przejściowej.

²⁵ Pełny wykaz produktów przedstawiony został w Załączniku IIa.

²⁶ Pełny wykaz został przedstawiony w Załączniku III.

maszyn i urządzeń.²⁷ Na pozostałe wyroby przemysłowe (ok.70%) bariery handlowe były znoszone w okresie pięcioletnim. Redukcję ograniczeń rozpoczęto w 1993 roku i zakończono po 31 grudnia 1998 roku.. Niektóre produkty nie zostały objęte tymi przepisami dla których stworzono odrębne porozumienia. Dotyczyły one handlu tekstyliami i odzieżą oraz wyrobami stalowymi, które uważane są za towary bardzo „wrażliwe”. Dotychczas obowiązują w dalszym ciągu cła na samochody, które zostaną zniesione do 1 stycznia 2002 roku.

Produkty rolne ze względu na ich szczególną wrażliwość zostały wyłączone z procesu budowy strefy wolnego handlu. Układ mówi jedynie o liberalizacji ograniczonej (tj. o pewnej redukcji barier handlowych, a nie o całkowitej ich eliminacji) oraz liberalizacji selektywnej (obejmuje ona tylko niektóre towary). Polega ona na stopniowym zredukowaniu cel (lub opłat wyrównawczych) na artykuły rolne. Postanowienia dotyczące rolnictwa zostały zawarte w artykułach 18 - 21, zaś rybołówstwa 22 - 23. Podobnie jak w przypadku wyrobów przemysłowych liberalizacji poddano produkty, które zostały umieszczone w załącznikach. Redukcja barier dotyczyła także przetworzonych wyrobów rolnych.^{28, 29} W przeciwieństwie do handlu wyrobami przemysłowymi Układ Europejski przewiduje możliwość wprowadzania ograniczeń handlowych na produkty rolne.

Dalsze artykuły znajdujące się w tej części Układu omawiają pozostałe zagadnienia swobodnego przepływu towaru. W tym miejscu warto zatrzymać się na postanowieniach artykułu 28. Z uwagi na niższy poziom rozwoju gospodarczego stworzono klauzulę restrukturyzacyjną. Umożliwia ona zastosowanie przez Polskę środków wyjątkowych w postaci podwyższonych stawek celnych. Nie mogą one przekraczać 25% ad valorem i powinny utrzymać element preferencji dla produktów pochodzących ze Wspólnoty. Postanowienia Układu umożliwiają ich zastosowanie jedynie w trzech sytuacjach: w celu ochrony nowo powstających przemysłów, sektorów poddanych restrukturyzacji oraz tych, które napotykać na poważne trudności, zwłaszcza stwarzających poważne problemy społeczne. Układ Europejski zakazuje dumpingu we wzajemnych obrotach gospodarczych. Mogą też nastąpić pewne ograniczenia w handlu w przypadku poważnych

²⁷ Pełny wykaz towarów znajduje się w Załączniku IVa.

²⁸ Szczegółowe informacje dotyczące liberalizacji handlu artykułami rolnymi zob. m.in.: J. Rowiński, *Handel artykułami rolno - spożywczymi w procesie integracji - W/E*. Urząd Rady Ministrów, Biuro ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa 1993, s.23, Z. M. Doliwa - Klepacki, *Europejska integracja gospodarcza*, Temida 2, Białystok 1996, s.207.

²⁹ Pełny wykaz towarów rolnych podlegających liberalizacji znajdują się w Załącznikach VIIIa, VIIIb, Xa, Xb, Xc Umowy Przejściowej

zakłóceń mogących wywołać poważne pogorszenie sytuacji gospodarczej regionu lub gdy istnieje groźba wyrządzenia poważnej szkody producentom konkurencyjnych produktów na terytorium jednej ze Stron.³⁰

5. SZANSE I ZAGROŻENIA ROZWOJU STOSUNKÓW HANDLOWYCH

Postanowienia Układu Europejskiego w znacznym stopniu przybliżają Polskę do pełnego uczestnictwa w Unii Europejskiej. Istniejące obecnie na świecie tendencje globalizacyjne powodują, iż jedynie niewielka grupa krajów pragnie pozostać w izolacji od gospodarek innych państw. Rozwój przemysłowy i technologiczny powoduje potrzebę wspólnego działania w celu odniesienia sukcesu na rynkach światowych. Przykładem takiej organizacji może być m.in. Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA), czy też plany utworzenia w 2005 roku FTAA - największej na świecie strefy wolnego handlu łączącej obie Ameryki.³¹ Polska będąc członkiem CEFTA i stowarzyszoną z krajami UE i EFTA może pełniej uczestniczyć w międzynarodowej wymianie towarowej.

Tworzona obecnie strefa wolnego handlu niesie ze sobą wiele szans jak i zagrożeń dla polskiej gospodarki. Wśród szans można wyróżnić niewątpliwie ogromny, ponad 370 milionowy rynek, na który firmy polskie będą miały o wiele łatwiejszy dostęp. Możliwość łatwiejszego przepływu kapitału powoduje napływ do kraju inwestycji bezpośrednich, które wymuszają podjęcie działań konkurencyjnych przez przedsiębiorstwa lokalne, a także mogą przyczynić się do poprawy konkurencyjności całej gospodarki. Strefa wolnego handlu jako pierwszy z etapów integracji przyczynia się do zaistnienia efektu przesunięcia oraz kreacji handlu. Pierwszy z nich umożliwia obniżenie ceny finalnych wyrobów. Jest to możliwe dzięki zniesieniu barier wewnątrz organizacji. Produkty o porównywalnym poziomie rozwoju technologicznego wytwarzane w jednym z państw strefy wolnego handlu stają się bardziej konkurencyjne. Konsekwencją jest wzrost wymiany między państwami należącymi do organizacji kosztem państw trzecich, które tym samym są w coraz większym stopniu izolowane. Drugi - efekt kreacji handlu może mieć dla Polski bardzo negatywne znaczenie. Znoszenie barier w handlu powoduje o wiele łatwiejszy dostęp towarów zagranicznych na rynek krajowy. Może się to wiązać z wyparciem przez zagranicznych producentów krajowych przedsiębiorstw lub

³⁰ Zob. artykuły 29 - 36 Układu Europejskiego.

³¹ Przykłady innych regionalnych organizacji integracyjnych w: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe ...*, op. cit., s.522 - 525.

nawet całych branż, które nie będą w stanie sprostać konkurencji bardziej nowoczesnych, a często także tańszych produktów. Wymusi to na przedsiębiorcach dalszy wzrost efektywności i nowoczesności wytwarzanych przez nich produktów.

6. PRZYCZYNY DEFICYTU W HANDLU MIĘDZY POLSKĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ

Jedną z najważniejszych przyczyn pojawienia się deficytu w obrotach towarowych jest niska konkurencyjność polskiej gospodarki. Otwierając się na rynki zachodnie przedsiębiorstwa nie były i nie są w stanie sprostać wyzwaniom stawianym przez zagraniczne przedsiębiorstwa. Związane było to w ogromnej mierze z gospodarką centralnie planowaną, która nie wymagała od producentów walki konkurencyjnej, a tym samym troski o poprawę jakości produkowanych towarów. Na gorszą sytuację wpłynęło także urealnienie kredytów i hiperinflacja na początku lat dziewięćdziesiątych, które spowodowały pułapkę zadłużeniową wielu przedsiębiorstw. Stojąc w obliczu trudności finansowych, nie były one w stanie modernizować w oczekiwany sposób swej produkcji. Wysoki wzrost PKB oraz wysoka stopa inwestycji zwiększyły chłonność rynku wewnętrznego, tym samym nie zmuszały producentów do szukania odbiorców poza granicami kraju.

Niska konkurencyjność gospodarki ma duży wpływ na strukturę polskiego handlu zagranicznego. Jest ona bardzo niekorzystna. Import dotyczy głównie wyrobów wysoko przetworzonych, eksport zaś produktów o bardzo niskim stopniu przetworzenia. Surowce i artykuły rolno - spożywcze zaliczane są do grupy towarów masowych. Walory użytkowe tej grupy towarów są identyczne i łatwe do jednoznacznej klasyfikacji, bez względu na miejsce ich wytworzenia. Tym samym są one zastępowalne. Ogromna podaż tych produktów na rynku powoduje, iż ceny w długim okresie czasu nie wzrastają w sposób proporcjonalny w stosunku do artykułów zindywidualizowanych. Popyt na dominujące w polskim eksporcie produkty o niskim stopniu przetworzenia jest ograniczony i podlega szczególnie silnym wahaniom koniunkturalnym. W tej dziedzinie naturalnymi konkurentami Polski są kraje rozwijające się o niskich kosztach pracy. Niewielki udział towarów o wysokim stopniu przetworzenia powoduje, iż rywalizujemy w tych rodzajach produkcji, które są charakterystyczne dla krajów o kosztach niższych niż w Polsce. Wskaźnik terms of trade, który w latach 1992 - 95 był dodatni, w dwóch kolejnych latach wyniósł odpowiednio: 97,3 i 99,4. Oferta wywozowa mogłaby być bardziej rozszerzona i opła-

calna, gdyby w większym stopniu wykorzystywano kredyty i ubezpieczenia eksportowe.³²

Z przedstawionym problemem konkurencyjności gospodarki wiąże się kolejny zarzut, związany z postanowieniami Układu Europejskiego. Jest nim zbyt szybka liberalizacja handlu i zbyt krótki okres znoszenia cel i innych ograniczeń w przepływie artykułów zarówno przemysłowych jak i rolnych. Zastosowanie asymetrii w znoszeniu barier handlowych wobec niskiej konkurencyjności przemysłu nie spełniło założonych celów.³³

Na sytuację polskich przedsiębiorstw i dostępu do rynku dużą rolę odegrała polityka celna stosowana przez Polskę. W styczniu 1990 roku zlikwidowano niemal wszystkie ograniczenia eksportowe i importowe utrudniające handel w okresie poprzednim. W połowie roku Polska była jednym z najbardziej liberalnych krajów świata. Według obliczeń GATT dzięki obniżeniom i zawieszeniom przeciętny (nieważony) poziom stawek celnych obniżył się z 18,3 do 5,5%. W sierpniu 1991 roku przywrócono większość zniesionych stawek celnych, a także pojawiły się licencje importowe oraz inne ograniczenia pozataryfowe³⁴. Okres ten charakteryzował się dużym napływem towarów konsumpcyjnych, których zakup był poparty ogromnymi kampaniami reklamowymi.

Kolejnym elementem, uważanym za najważniejszy jest polityka kursowa stosowana przez NBP. W Polsce obowiązuje kurs stały krótkookresowy, który ustalany jest każdego dnia. Oparty jest na koszyku walut, w skład którego od 1 stycznia 1999 roku wchodzi dolar USA i EURO. Polska polityka kursowa od początku lat dziewięćdziesiątych służyła jako środek opanowania inflacji. W rezultacie opłacalność polskiego eksportu obniżyła się w latach 1992 - 1995 o około 40%.³⁵ Mimo, iż wartość eksportu wzrosła na skutek podniesienia rentowności, nie należy oczekiwać, że eksporterzy będą nadal w stanie rekompensować wzrost wartości złotego dalszym podnoszeniem efektywności. Polityka aprecjacji powoduje potanie importu w stosunku do produktów krajowych. Jest to związane z wyższym poziomem inflacji niż spadkiem wartości złotego. Porównywalne produkty zagraniczne stają się bardziej konkurencyjne. Z tego samego powodu pogorsza się sytuacja eksporterów. Podrażanie złotego przy utrzymaniu dotychczasowych cen na rynkach zagranicznych zmusza do

³² Zob. K. Krauss, *Będzie czy ... było lepiej?*, „Rynki Zagraniczne”, 1998 nr 73, s.4.

³³ Por. Z. M. Doliwa - Klepacki, *Europejska ...*, *op. cit.*, s.214.

³⁴ Zob. S. Wellisz, *Wolny handel czy ochrona rynku krajowego?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s.6.

³⁵ Por. T. Rynarzewski, *Dylematy polityki polskiego handlu zagranicznego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 1996 nr 4, s.132.

zmniejszenia rentowności, a w rezultacie mniejszej opłacalności sprzedaży.

Tabela 7³⁶

Porównanie wskaźników cen towarów i usług oraz cen transakcyjnych

Wyszczególnienie	1995	1996	1997
	rok poprzedni = 100		
Wskaźniki cen towarów i usług			
Ogółem	126,8	119,4	114,8
Towary i usługi konsumpcyjne	127,8	119,9	114,9
Towary i usługi niekonsumpcyjne	120,9	117,0	114,3
Wskaźniki cen transakcyjnych			
Import	119,2	111,1	113,6
Eksport	121,2	108,1	112,9

Przedstawione dane wskazują, iż w latach 1995 - 1997 ceny dóbr i usług wzrosły odpowiednio 26,8; 19,4 i 14,8%. W tym samym okresie czasu ceny towarów importowanych wzrosły w imporcie o 19,2; 11,1 i 13,6%, zaś w eksporcie o 21,2; 8,1 oraz 12,9%. W zestawieniu tym widać wyraźnie iż ceny towarów na rynku krajowym wzrosły dużo bardziej niż ceny transakcyjne stosowane w handlu zagranicznym.

Do elementów które mają wpływ na saldo bilansu handlowego należy zaliczyć także napływ inwestycji zagranicznych. Związane jest to najczęściej z dużym popytem na dobra inwestycyjne i materiałowe. Szacuje się, iż na sto jednostek zainwestowanego kapitału przypada 40 jednostek importu, zwłaszcza w początkowym okresie instalowania tych inwestycji.³⁷ W samym tylko 1997 roku w Polsce zainwestowano 6,6 mld dolarów, osiągając łączną sumę 20,6 mld. dol.³⁸ Spowodowało to dodatkowy import w wysokości 2,6 mld. dol.

Narastający deficyt wiąże się także z pogorszeniem koniunktury, na rynku Unii Europejskiej co spowodowało generalny spadek popytu ze strony tych krajów i nasilenie konkurencji wewnątrz Wspólnoty. W rezultacie utrudniony został import z krajów trzecich. Dodatkowym problemem jest konkurencja innych krajów Europy Środkowo - Wschodniej, które zawarły z UE umowy stowarzyszeniowe.

³⁶ Sporządzone na podstawie Rocznika Statystycznego GUS 1997, dane z 1997 roku - Mały rocznik statystyczny GUS 1998.

³⁷ U. Płowiec, *Handel zagraniczny Polski pod koniec lat 90. - problemy i wyzwania*, „Ekonomista”, 1997 nr 5-6, s.608.

³⁸ *Polska skusiła inwestorów*, „Polityka” 1998, nr 7, s.52.

Polityka Unii Europejskiej nie zawsze sprzyja polskim eksporterom. Bardzo często wykorzystywany jest artykuł 29 Układu Europejskiego dotyczący dumpingu. Oznacza on sprzedaż towaru w innym państwie poniżej ceny jego wytworzenia (ceny sprzedaży w państwie eksportera) określonej z perspektywy podmiotu oceniającego.³⁹ Wykrycie dumpingu i udowodnienie szkody powoduje wprowadzenie barier, które w większości uniemożliwiają skuteczną konkurencję na rynku. Od 1990 roku wszczęto postępowania antydumpingowe przeciwko następującym polskim produktom: sztucznemu korundowi, żelazokrzemowi, węglikowi krzemu, surówce żelaza, UAN, płytom pilśniowym, sznurkowi propylenowemu.⁴⁰ Na początku 1999 roku Polska została oskarżona o dumping w sprzedaży węgla przez Wielką Brytanię.

ZAKOŃCZENIE

Wszystkie przedstawione elementy wpływają na ujemny bilans handlowy Polski. Nadwyżka importu nad eksportem jest tym bardziej niepokojąca, iż przewidywane koszty obsługi zadłużenia zewnętrznego Polski wyniosą w latach 2001 - 2009 55 mld. dolarów.⁴¹ W drodze do pełnego członkostwa w UE Polska musi podjąć szereg działań, które są niezbędne do stworzenia warunków do skutecznego współdziałania w warunkach wspólnego rynku. Głównym zadaniem polskiego handlu zagranicznego powinna być polityka skutecznie wspierająca eksport produktów. Nie oznacza to potrzeby gwałtownej dewaluacji złotego czy też wprowadzania barier w imporcie. Brak skutecznej polityki eksportowej uwidocznił się w niedostatecznym stosowaniu istniejących instrumentów prawnych. Na konkurencyjność eksportu duży wpływ mają kredyty eksportowe oraz ubezpieczenie wywożonych produktów. Nie w pełni wykorzystuje się klauzulę restrukturyzacyjną, nie wszczęto w Polsce żadnego postępowania antydumpingowego. Należy zwrócić także większą uwagę na ułatwienia w rozwoju produkcji, szczególnie w branżach, które mogą być konkurencyjne na rynkach światowych.

Ostatecznym celem powinno być w krótkim czasie doprowadzenie do skokowego przyrostu eksportu i niestymulowania nadmiernego wzrostu importu. Cel ten może być osiągnięty tylko wtedy, gdy wzrost eksportu wiązać się będzie ze zmianą struktury wywożonych produktów.

³⁹ Por. J. Galster, C. Mik, *Podstawy europejskiego prawa wspólnotowego*, Wydawnictwo Comer, Toruń 1996, s.338.

⁴⁰ Por. J. Bojanowicz, *Blokowanie eksportu*, „Przegląd Techniczny”, 1998 nr 7, s.7.

⁴¹ T. Rynarzewski, *Dylematy ...*, op. cit., s.130.