

# Józef Misala

---

## Komplementarność i konkurencyjność w handlu między Polską a krajami członkowskimi UE

---

International Journal of Management and Economics 6, 92-112

---

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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Józef Misala

*Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych*

## KOMPLEMENTARNOŚĆ I KONKURENCYJNOŚĆ W HANDLU MIĘDZY POLSKĄ A KRAJAMI CZŁONKOWSKIMI UE

Z wielu różnych względów Polska ubiega się o członkostwo w trzech Wspólnotach Europejskich (WE) nazywanych popularnie Unią Europejską (UE). Nie jest to łatwe zadanie. Trzeba bowiem sprostać wielu różnego typu wyzwaniom. Zarys tych wyzwań zawiera pierwsza część prezentowanego opracowania.

Części druga i trzecia zawierają omówienie procesu zbliżania się Polski do krajów UE. Uwzględnia się przy tym w szczególności efekty rozwoju różnego typu powiązań rzeczowych (handlowych, produkcyjnych, naukowo-technicznych itd.), i to na tle innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej ubiegających się o członkostwo w UE.

Czwarta część prezentowanego opracowania ma charakter postulatyczny. Zawiera ona podstawowe wnioski dotyczące zwiększania stopnia komplementarności gospodarki narodowej Polski w stosunku do gospodarek krajów członkowskich UE.

### **Komplementarność i konkurencyjność struktur gospodarczych w świetle teorii**

Integracja gospodarcza to proces scalania (zespalandia) pewnych elementów. Może się on odbywać w ramach pojedynczych zakładów produkcyjnych, poszczególnych gałęzi gospodarki, regionów danego kraju czy też całych gospodarek narodowych i ich grup. Ten proces wykracza w jakimś tam momencie poza granice narodowe i w efekcie mamy do czynienia z międzynarodową regionalną integracją gospodarczą, rozumianą jako proces tworzenia „pewnego organizmu gospodarczego obejmującego grupę krajów, organizmu, który ze względu na wysoki stopień wewnętrznych powiązań ekonomicznych i osiągnięty w wyniku tego wewnętrzną spójność ekonomiczną wyodrębnia się w widoczny sposób z całokształtu gospodarki światowej”<sup>1</sup>.

Skuteczny i efektywny rozwój międzynarodowej integracji gospodarczej jest możliwy tylko w specyficznych uwarunkowaniach. Żeby ten proces mógł wystąpić i rozwijać się możliwie najszybciej, muszą być spełnione pewne warunki. Najważniejsze z nich są następujące:

- Struktury gospodarcze poszczególnych, zazwyczaj blisko położonych krajów, muszą być komplementarne i/lub muszą istnieć warunki umożliwiające różnego typu jednostkom ekonomicznym działającym na obszarze tych krajów wzajemne przystosowanie się w wyniku rozwoju różnych form wzajemnych powiązań instytucjonalno-instrumentalnych i rzeczowych. Chodzi zatem bądź o komplementarność faktycznie występującą (rzeczywistą), bądź też o komplementarność potencjalną, tj. możliwą do osiągnięcia przy realizacji procesu integracyjnego.

- Niezbędne jest istnienie odpowiedniej infrastruktury gospodarczej (np. transportowej czy telekomunikacyjnej), ale też i politycznej oraz społeczno-psychologicznej, która ułatwia i umożliwia występowanie międzynarodowych przepływów produktów i czynników wytwórczych, a tym samym sprzyja wykorzystaniu oraz odpowiedniemu przekształcaniu się komplementarności realnej i/lub wykształcaniu się komplementarności potencjalnej.

- Odpowiednie władze integrujących się krajów powinny prowadzić taką politykę ekonomiczną (ściślej wewnętrzną, zagraniczną i międzynarodową), która ułatwia międzynarodowe przepływy produktów i czynników wytwórczych, a zarazem jest ukierunkowana na zbliżanie i ujednolicanie warunków działania różnego typu jednostek gospodarczych.<sup>2</sup>

Komplementarność (a zatem także konkurencyjność) struktur gospodarczych można mierzyć na różne sposoby.<sup>3</sup> Ponieważ w ostatecznym efekcie znajdują one swój wyraz w intensywności i strukturze handlu międzynarodowego, na nim właśnie koncentrujemy naszą uwagę. Ale nie tylko.

### Okres istnienia RWPG

Proces międzynarodowej integracji gospodarczej polega na umiejętnym rozwijaniu powiązań rzeczowych (tzw. komponent realny) oraz instytucjonalno-instrumentalnych (tzw. komponent instytucjonalno-instrumentalny). Przez komponent realny rozumie się przy tym międzynarodowe przepływy produktów (towarów i usług), zaś przez komponent instytucjonalno-instrumentalny – różnego typu umowy dotyczące tworzenia i funkcjonowania wspólnych instytucji, a także różnego typu instrumenty regulujące wzajemne powiązania gospodarcze.<sup>4</sup> Tutaj zaczynamy od komponentu instytucjonalno-instrumentalnego.

Pomimo okresowych wahań, stosunki gospodarcze między Polską i pozostałymi krajami RWPG a krajami Zachodu rozwijały się od początku istnienia tej organizacji (także przed jej utworzeniem), zaś w miarę upływu czasu ich intensywność ulegała nasileniu. Rozwój tych stosunków nie był jednak łatwy.<sup>5</sup> Dotyczyło to zwłaszcza stosunków z krajami członkowskimi Wspólnot Europejskich. Wprawdzie w obrotach z tymi krajami stosowano takie same narzędzia towarowo-pieniężne jak w obrotach z innymi krajami Zachodu (ceny produktów i czynni-

ków wytwórczych, na których kształtowanie znacznie większy wpływ wywierały rozwinięte kraje kapitalistyczne, waluty i kursy walut oraz systemy rozliczeń tych krajów itd.), ale w stosunkach z krajami Wspólnot Europejskich w sposób specyficzny kształtowały się powiązania instytucjonalne. Związane to było głównie z faktem, że na samym początku (tzn. na przełomie lat 50. i 60.) pod naciskiem Związku Radzieckiego kraje RWPG nie uznawały Wspólnot Europejskich jako podmiotów prawa międzynarodowego. Tymczasem władze Wspólnot domagały się ich uznania i prowadziły wobec krajów socjalistycznych wspólną a zarazem w dużej mierze dyskryminacyjną politykę gospodarczą.

Polska i pozostałe kraje członkowskie RWPG stosunkowo długo prowadziły politykę nieuznawania Wspólnot jako odrębnych podmiotów z pewnymi cechami ponadnarodowości. Jednym z efektów ubocznych tej polityki było wygaśnięcie w 1973 r. (praktycznie od 1 stycznia 1975 r.) umów ramowych regulujących stosunki handlowe między krajami RWPG a krajami wchodzącymi w skład Wspólnot.

Wreszcie w 1973 r. zapoczątkowano dialog RWPG – EWG, kiedy to sekretarz generalny RWPG złożył nieoficjalną wizytę duńskiemu ministrowi spraw zagranicznych J. Norgaardowi, pełniącemu wtedy funkcję przewodniczącego Rady Ministrów Wspólnoty Europejskiej, oraz zaproponował przeprowadzenie rozmów w sprawie zbadania możliwości współpracy pomiędzy obu ugrupowaniami integracyjnymi. Pozytywna odpowiedź na tę inicjatywę udzielona została przez Radę Ministrów we wrześniu 1973 r. za pośrednictwem ambasadora RFN w Moskwie. Pierwsze rozmowy delegacji Komisji EWG z przedstawicielami Sekretariatu RWPG rozpoczęły się w stolicy ZSRR w lutym 1975 r. Poświęcone były głównie zasadom funkcjonowania obu ugrupowań integracyjnych oraz kompetencjom naczelnych organów. Tego typu dialog (wymiana propozycji treści umów, dyskusje nad nimi itd.) trwał kilka lat. Przerwano go w 1981 r.<sup>6</sup>

Duże nadal zainteresowanie krajów Wschodu kontynuacją dialogu ze Wspólnotami i ich krajami członkowskimi oraz zawarciem stosownego porozumienia podkreślono ponownie i chyba najsilniej podczas odbytego w Moskwie w czerwcu 1984 r. spotkania szefów państw i rządów krajów wchodzących w skład RWPG. Zakończył się on w 1989 r., kiedy zawarto między tymi ugrupowaniami bardzo ogólną umowę ramową zawierającą m.in. przyzwolenie na możliwość zawierania z EWG i innymi Wspólnotami umów o handlu i współpracy gospodarczej przez poszczególne kraje członkowskie RWPG. Polska zawarła taką umowę (dodatkowo Protokół o współpracy z EWWiS) we wrześniu 1989 r. W ten sposób zakończono długi okres bezumownych stosunków handlowych (trwający od 1975 r.) i stworzono ramy instytucjonalno-prawne dalszej współpracy.

## Okres po 1989 r.

**Powiązania instytucjonalno-instrumentalne.** Na przełomie lat 80. i 90. w Polsce, a potem w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (kraje EŚW) zapoczątkowano zasadnicze zmiany systemowe, których istota sprowadzała się do zastępowania gospodarki centralnie planowanej gospodarką rynkową. Do szczególnie ważnych odcinków przemian systemowych w tych krajach należała i należy nadal transformacja ich zagranicznego obrotu towarowego, usługowego oraz obrotów czynnikami wytwórczymi.<sup>7</sup>

Cechą charakterystyczną rozwoju zewnętrznych powiązań instytucjonalnych Polski i innych krajów EŚW było ich stopniowe ukierunkowywanie przede wszystkim na Unię Europejską i jej kraje członkowskie. Była to zresztą w dużej mierze reakcja na działania krajów UE, które w celu wsparcia procesu reform politycznych i gospodarczych w krajach transformujących się podjęły kilka istotnych przedsięwzięć już jesienią 1989 r. (np. zawieszenie ograniczeń ilościowych w imporcie najpierw z Polski i Węgier, a później w imporcie z innych krajów EŚW, objęcie tych krajów Systemem Powszechnych Preferencji Celnych).

Wyrazem stopniowego ukierunkowywania się na kraje UE było też zawieranie nowego typu umów, które nazywa się często umowami drugiej generacji; zawarte po 1988 r. umowy między Wspólnotami a poszczególnymi krajami EŚW zastępowano sukcesywnie umowami o stowarzyszeniu, które noszą nazwę Układów Europejskich.

Tabela 1. Infrastruktura instytucjonalna stosunków gospodarczych między krajami Europy Środkowo-Wschodniej a UE w końcu 1996 r.

Kraj	Układ Europejski	Data wniosku o członkostwo
Węgry	Obowiązuje od 01.02.1994	01.04.1994
Polska	Obowiązuje od 01.02.1994	08.04.1994
Czechy	Obowiązuje od 01.02.1995	23.01.1996
Słowacja	Obowiązuje od 28.06.1995	28.06.1995
Bułgaria	Obowiązuje od 16.12.1995	16.12.1995
Rumunia	Obowiązuje od 01.02.1995	22.06.1995
Litwa	Podpisany 12.06.1995	13.10.1995
Estonia	Podpisany 12.06.1995	28.11.1995
Łotwa	Podpisany 12.06.1995	11.12.1995
Słowenia	Podpisany 10.06.1996	10.06.1996

Źródło: H. Clement, Integrationspolitik und entwicklung im ehemaligen RGW-Raum, „Working Papers” No 134, Osteuropa-Institut, München 1996.

Kolejny, nowy etap kształtowania instytucjonalnej infrastruktury stosunków gospodarczych między krajami Europy Środkowo-Wschodniej a UE i jej krajami członkowskimi zapoczątkowano w 1994 r. Wtedy to Węgry i następnie Polska złożyły oficjalne wnioski o członkostwo w Unii Europejskiej, co niewątpliwie prowadziło do pogłębienia komplementarności struktur gospodarczych. W następnych latach odpowiednie wnioski złożyły kolejne kraje ESW (por. tabela 1).

Złożenie wniosku o pełne członkostwo w Unii Europejskiej jest tylko początkiem skomplikowanej procedury i poważnych wysiłków, które ostatecznie mogą prowadzić do rozpoczęcia oficjalnych negocjacji między odpowiednimi partnerami. Widać to na przykładzie Polski.

**Powiązania rzeczowe.** Podstawową formą powiązań rzeczowych między Polską i pozostałymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej a obecnymi krajami członkowskimi UE była zawsze tradycyjna wymiana handlowa oraz związana z tym wymiana znacznej części usług. Po zakończeniu tzw. zimnej wojny znaczenie krajów UE jako partnerów handlowych krajów EŚW wykazywało przy tym pewną tendencję zwyżkową. W latach 90. miało miejsce zdecydowane przyspieszenie dynamiki obrotów z krajami Unii. W obrotach zagranicznych tych krajów rósł zwłaszcza bardzo szybko udział Niemiec.

W okresie międzywojennym obecne kraje członkowskie Unii Europejskiej były głównymi partnerami handlowymi Polski i pozostałych krajów CEFTA. Obroty handlowe z aktualnymi krajami członkowskimi UE stanowiły w 1929 r. od ok. 54% (była Czechosłowacja) do ponad 77% (Polska) ich globalnych obrotów handlowych. Po 1989 r. obserwowano zatem swoisty nawrót do struktury geograficznej obrotów zagranicznych krajów CEFTA typowej dla okresu międzywojennego.

Tabela 3. Udział krajów członkowskich CEFTA w handlu zagranicznym krajów UE w 1995 roku (%)

Udział w obrotach zagranicznych krajów UE	Czechy	Polska	Słowacja	Słowenia	Węgry
Import	1,2	1,6	0,3	0,4	0,9
Eksport	1,5	2,1	0,4	0,4	1,2

Źródło: International Trade Statistics Yearbook, UN 1997; Economic Survey of Europe in 1995-1996, UN, Geneva 1996, s. 111

Struktura towarowa obrotów Polski i pozostałych krajów członkowskich CEFTA z krajami UE była w pierwszej połowie lat 90. zbliżona do struktury ich obrotów globalnych. Zarówno struktura towarowa ich importu z krajów UE, jak i struktura towarowa eksportu do tych krajów ewoluowały też w podobnym kierunku.

Tabela 2. Struktura geograficzna eksportu krajów członkowskich CEFTA w ujęciu historycznym (%)

Wyszczególnienie	Czechosłowacja			Polska			Słowenia			Węgry					
	Czechy		Słowacja	1929		1984	1996	1929		1984	1994	1929		1984	1994
	1929	1984	1994	1929	1984	1994	1929	1984	1994	1929	1984	1929	1984	1994	
Kraje b. RWPG	15,9	60,0	14,5	8,4	17,7	43,3	20,5	.	.	.	22,7	42,6	25,5		
EU (15)	53,8	13,0	72,8	83,0	77,1	28,9	66,5	.	63,0	64,5	58,5	22,9	60,7		
w tym:															
Niemcy	19,3	4,9	42,6	43,5	31,2	8,9	34,4	.	.	.	11,7	7,5	28,0		
Francja	1,6	0,8	3,0	4,0	2,2	2,5	4,4	.	.	.	1,2	1,7	3,3		
W Brytania	6,9	1,1	3,7	2,7	10,3	4,1	3,9	.	.	.	3,6	1,5	3,1		
Włochy	2,7	1,0	5,8	11,7	1,4	2,4	5,3	.	.	.	6,9	3,3	8,1		
USA	7,2	0,4	2,9	4,5	1,1	2,2	2,3	.	.	.	1,1	2,7	4,0		
Pozostałe	23,1	26,6	9,8	4,1	10,1	25,6	10,7	.	.	.	17,7	31,8	9,8		

Źródło: International Trade Statistics, League of Nations, Geneva; 1938' International Trade Statistics Yearbook, UN (różne wydania); Rocznik Statystyczny, GUS, Warszawa, różne wydania.



Polska i pozostałe kraje członkowskie CEFTA importowały z krajów UE przede wszystkim artykuły przemysłowe, zwłaszcza maszyny i sprzęt transportowy, a także różnego typu artykuły chemiczne. Z kolei w eksporcie tych krajów do UE dominowały artykuły o relatywnie niskim stopniu przetworzenia i wartości dodanej. Eksport Polski i pozostałych krajów członkowskich CEFTA do krajów UE był przy tym silnie skoncentrowany na kilku grupach towarowych (por. tabela 4).

Tabela 4. Koncentracja towarowa eksportu krajów CEFTA na rynek krajów UE w 1992 i 1994 roku; udział określonych grup w odpowiednim eksporcie (w %)

Wyszczególnienie	Udział pierwszych 5 grup towarowych z ostatniej kolumny, wyjaśnionych w odnośniku <sup>a</sup>				Współczynnik koncentracji (Hischmana)	Numery statystyczne grup towarowych wg klasyfikacji dwucyfrowej SITC
	1992	1994	1992	1994		
Polska	37,7	43,1	22,2	24,3	84, 68, 32, 82, 05	84, 68, 82, 78, 32
Czechosłowacja	37,1	....	20,6	....	67, 78, 84, 66, 65	.....
Czechy	...	33,4	....	19,9	.....	77, 67, 78, 84, 69
Słowacja	....	42,5	....	23,6	.....	67, 84, 65, 66, 78
Słowenia	50,2	48,2	27,9	26,0	84, 78, 77, 82, 69	78, 84, 77, 82, 69
Węgry	40,0	39,8	22,7	22,5	84, 01, 54, 05, 85	84, 54, 01, 71, 67
Import zewn. UE	31,5	29,4	18,9	18,3	33, 84, 75, 78, 89	33, 75, 84, 78, 89

<sup>a</sup> Chodzi o następujące grupy towarowe:

- 84 – odzież i akcesoria odzieżowe
- 68 – metale nieżelazne
- 82 – meble i ich części
- 78 – pojazdy drogowe
- 32 – węgiel, koks i brykiety
- 67 – żelazo i stal
- 66 – wyroby z minerałów niemetalicznych
- 65 – tekstylia i wyroby tekstylne
- 77 – maszyny i aparaty elektryczne
- 69 – wyroby z metali
- 54 – produkty medyczne i farmaceutyczne
- 01 – mięso i wyroby mięsne
- 71 – generatory energii i odpowiedni sprzęt
- 33 – ropa naftowa i wyroby z ropy
- 75 – maszyny
- 84 – okrycia wierzchnie i ich części składowe
- 89 – inne artykuły przemysłowe.



W pierwszej połowie lat 90. struktura towarowa eksportu Polski i pozostałych krajów członkowskich CEFTA do krajów UE rozmięła się w znacznym stopniu ze strukturą towarową importu tych drugich. Na relatywnie niskim poziomie kształtowały się bowiem tzw. wskaźniki komplementarności owych struktur<sup>a</sup>, co potwierdzają dane kolejnej tabeli.

Tabela 5. Wskaźniki komplementarności struktur handlu między krajami członkowskimi CEFTA i krajami członkowskimi UE w okresie 1990-1994<sup>a</sup>

Kraje	1990	1991	1992	1993	1994	Średnia 1990-1994
	Eksport CEFTA / Import UE					
Czechy	.	.	.	0,57	0,60	0,59
Polska	0,49	0,45	0,46	0,47	0,48	0,47
Słowacja	.	.	.	0,47	0,46	0,46
Węgry	0,56	0,54	0,55	0,55	0,54	0,55
	Import CEFTA / Eksport UE					
Czechy	.	.	.	0,73	0,77	0,75
Polska	0,68	0,71	0,73	0,74	0,75	0,77
Słowacja	.	.	.	0,72	0,73	0,72
Węgry	0,72	0,75	0,77	0,79	0,77	0,76

<sup>a</sup> Obliczono według wzoru

$$C_{jk} = 1 - (S^* m_{jk} - x_{ij}^*) / 2 \text{ gdzie:}$$

$x_{ij}^*$  - udział produktu  $i$  w globalnym eksporcie  $j$

$m_{jk}^*$  - udział produktu  $i$  w globalnym imporcie  $j$

$C_{jk}$  = wynosi zero w przypadku zupełnego braku komplementarności struktur obrotów handlowych, zaś 1 w przypadku pełnej komplementarności tychże struktur.

Źródło: D. Piazzolo, Trade Integration between Eastern and Western Europe; Policies Follow the Market, „Journal of Economic Integration” Vol. 12, 1997, No 3.

Analiza zawartych w tabeli 5 wskaźników komplementarności struktur prowadzi do następujących wniosków:

- Stopień komplementarności struktur handlu między Polską i pozostałymi krajami CEFTA a krajami UE kształtował się w pierwszej połowie lat 90. na relatywnie niskim poziomie, ale ulegał w sumie zwiększeniu.
- Struktura eksportu krajów UE do Polski i pozostałych krajów CEFTA była w sumie w znacznie większym stopniu dopasowana do struktury popytu importowego tych drugich (w tym Polski) niż odwrotnie.
- Tempo procesu dopasowywania struktury eksportu krajów UE do struktury popytu importowego krajów CEFTA było znacznie wyższe niż tempo dopasowywania struktury podaży eksportowej krajów CEFTA (w tym Polski) do struktury popytu importowego krajów UE.

Tabela 6. Wskaźniki komplementarności struktur handlu między Polską a krajami UE w okresie 1992-1995<sup>a</sup>

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	Średnia 1992 - 1995
	Eksport Polska/Import UE				
Wg dwucyfrowych kodów PCN <sup>b</sup>	0,6243	0,6063	0,6081	0,6383	0,6192
Wg czterocyfrowych kodów PCN <sup>c</sup>	0,4174	0,4153	0,4267	0,4530	0,4281
	Import Polska/Eksport UE				
Wg dwucyfrowych kodów PCN <sup>b</sup>	0,7456	0,7653	0,7633	0,7660	0,7600
Wg czterocyfrowych kodów PCN <sup>c</sup>	0,5907	0,6266	0,6251	0,6372	0,6119

<sup>a</sup> Obliczono według wzoru, jak w przypisie tabeli 5.

<sup>b</sup> Uwzględniono 90 pozycji wg klasyfikacji PCN.

<sup>c</sup> Uwzględniono 1255 pozycji wg klasyfikacji PCN.

Źródło: Dane GUS, obliczenia wykonane w Rządowym Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa 1997.

Wszystkie powyższe wnioski można powtórzyć w odniesieniu do wymiany handlowej Polski z krajami członkowskimi UE. Nie może to dziwić ze względu na rolę i znaczenie tychże krajów w handlu zagranicznym Polski. Z tych samych względów można także powtórzyć te wnioski w odniesieniu do handlu między Polską a Niemcami – naszym najważniejszym partnerem gospodarczym (por. tabela 7).

Tabela 7. Wskaźniki komplementarności struktur handlu między Polską a Niemcami w okresie 1992-1995<sup>a</sup>

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	średnia 1992-1995
	Eksport Polska / Import Niemcy				
Wg dwucyfrowych kodów PCN	0,6319	0,6381	0,6400	0,6710	0,6453
Wg czterocyfrowych kodów PCN	0,4213	0,4279	0,4399	0,4626	0,4379
	Import Polska / Eksport Niemcy				
Wg dwucyfrowych kodów PCN	0,6981	0,7135	0,7241	0,7217	0,7144
Wg czterocyfrowych kodów PCN	0,5516	0,55850	0,5934	0,5929	0,5807

<sup>a</sup> Wyjaśnienia jak w przypisach tabeli 6.

Źródło: Jak w tabeli 6.

Tabela 8. Struktura wymiany handlowej między Polską a krajami Unii Europejskiej według intensywności czynników wytwórczych w okresie 1992-1995 (%)

Wyszczególnienie	Import					Eksport				
	1992	1993	1994	1995	1995	1992	1993	1994	1995	1995
Wyroby ziemiochłonne	15,41	14,41	15,71	16,09	16,09	7,47	8,76	8,32	10,33	10,33
- pochodzenia roślinnego i zwierzęcego	1,85	2,47	1,20	1,08	1,08	1,06	0,68	0,60	0,92	0,92
- pochodzenia roślinnego nie przetworzone	2,78	2,19	1,84	2,40	2,40	2,52	2,32	2,72	1,70	1,70
- pochodzenia zwierzęcego nie przetworzone	1,25	1,25	1,37	1,03	1,03	3,79	2,33	2,05	1,54	1,54
- pochodzenia zwierzęcego przetworzone	0,47	0,30	0,19	0,16	0,16	2,16	1,92	1,48	1,36	1,36
Wyroby lasochłonne										
- nie przetworzone	0,03	0,05	0,06	0,10	0,10	3,31	2,56	2,60	1,94	1,94
- przetworzone	7,27	8,74	9,04	8,78	8,78	13,15	21,29	21,52	21,07	21,07
Wyroby surowcchołonne	5,07	3,74	2,82	2,04	2,04	10,39	9,80	9,85	7,48	7,48
Wyroby pracochłonne										
- wymagające nakładów pracy prostej	1,30	0,84	0,88	0,65	0,65	0,14	0,09	0,08	0,05	0,05
- wymagające nakładów pracy złożonej	1,32	1,53	1,78	1,99	1,99	2,95	2,66	2,95	3,02	3,02
Wyroby kapitałochłonne	18,73	18,28	17,34	17,96	17,96	24,77	22,91	21,61	21,70	21,70
Wyroby technologicznie intensywne										
- łatwe do imitowania	13,23	10,69	10,59	10,21	10,21	3,40	2,47	2,99	3,16	3,16
- trudne do imitowania	1,66	1,65	1,52	1,69	1,69	0,51	0,45	0,40	0,51	0,51
Wyroby trudne do sklasyfikowania	29,63	33,86	35,64	35,82	35,82	24,38	21,77	22,85	25,24	25,24
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Jak w tabeli 6.

Jeśli na strukturę handlu między Polską a krajami Piętnastki spojrzeć przez pryzmat intensywności wykorzystywania różnorodnych czynników wytwórczych przy wytwarzaniu wymienianych wyrobów, okazuje się, że w imporcie Polski podstawową rolę odgrywały dotychczas wyroby ziemiochłonne (20,1% wartości globalnego importu w 1995 r.) i dalej wyroby kapitałochłonne (odpowiednio ok. 18,0%). W tymże roku – co warto podkreślić – tylko ok. 12% wartości globalnego importu Polski z krajów członkowskich Piętnastki przypadało na wyroby technologicznie intensywne, w tym *gros* na tego typu artykuły łatwe do imitowania (por. tabela 8).

Odmienne kształtowała się w 1995 r. i w kilku poprzednich latach struktura polskiego eksportu do piętnastu krajów Unii Europejskiej. Wprawdzie w tymże eksporcie dominowały również wyroby kapitałochłonne (z udziałem w 1995 r. w wysokości 21,7%), ale równorzędne było znaczenie wyrobów lasochłonnych. Kolejne miejsca zajmowały wyroby ziemiochłonne (15,1%) oraz wyroby surowcochłonne (7,5%). Na wyroby technologicznie intensywne przypadało w analizowanym roku zaledwie ok. 3,6% wartości eksportu z Polski do krajów UE. Obserwowano jednakże pewne zmiany (por. tabela 9).

Tabela 9. Relacje między wartością eksportu a wartością importu w handlu Polski z 15 krajami członkowskimi Unii Europejskiej według intensywności czynników wytwórczych w okresie 1992-1995 (%)

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995
Wyroby ziemiochłonne	78,1	77,6	74,7	76,3
Wyroby lasochłonne	225,5	271,3	265,0	259,1
Wyroby surowcochłonne	204,9	262,0	349,3	366,7
Wyroby pracochłonne	117,9	116,0	112,0	116,3
Wyroby kapitałochłonne	132,2	125,3	124,6	120,8
Wyroby technologicznie intensywne	26,2	23,7	28,0	30,8

Źródło: Jak w tabeli 6.

W obrotach handlowych z krajami Unii Europejskiej zmniejsza się stopniowo brak przewagi komparatywnej Polski w zakresie wielu wyrobów ziemiochłonnych, zwłaszcza w zakresie produktów pochodzenia zwierzęcego, przy równoczesnym utrzymaniu się na niezmiennym poziomie przewagi komparatywnej w zakresie wyrobów pracochłonnych. Na szczęście, zgodnie z przewidywaniami, zmniejsza się dystans Polski w stosunku do krajów Unii Europejskiej w zakresie wyrobów technologicznie intensywnych, ale głównie w zakresie wyrobów łatwych do imitowania<sup>9</sup>. W tym miejscu trzeba jednak koniecznie dodać, że w wymianie handlowej z krajami UE Polska umacnia swoją pozycję w zakresie wyrobów surowcochłonnych, a zarazem w zakresie wyrobów lasochłonnych, w tym również nie przetworzonych.

Inną istotną cechą wyróżniającą wymianę handlową krajów członkowskich CEFTA z UE jest niska intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej. Dotyczy to zwłaszcza Polski.

W obrotach handlowych Polski i pozostałych krajów CEFTA z krajami UE dominowała dotychczas wymiana międzygałęziowa, i to nawet w zakresie wyrobów przemysłowych. Znajdowało to swoje uzasadnienie w różnych poziomach rozwoju gospodarczego i technologicznego, różnicach struktur popytu, podaży itd.

Głównie w związku z oddziaływaniem tych czynników, w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych Polska i pozostałe kraje członkowskie CEFTA odnotowywały w obrotach z krajami UE ujemny bilans handlowy, którego absolutna i względna wartość szybko się zwiększała. Było to m.in. równoznaczne z eksportem bezrobocia z krajów UE do krajów CEFTA, w tym do Polski.

W sposób charakterystyczny układała się też struktura bilansu obrotów handlowych między tymi krajami. Jak wynika ze szczegółowych badań przeprowadzonych przez S. Baldonego, A. Lasagniego i F. Sdogatiego, można było wyróżnić grupy towarów, w których przypadku bilans handlowy był coraz bardziej korzystny dla krajów UE, oraz grupy produktów, w których przypadku ten bilans był coraz bardziej korzystny dla krajów Europy Środkowej (włącznie z Bułgarią i Rumunią). Wg tych autorów „[...] dwa aspekty zwracają szczególną uwagę. Po pierwsze, większość pozycji ([według dwucyfrowej dezagregacji danych zgodnie z CN – przypis mój, J.M.]) wykazywała bilans z tym samym znakiem. Wyjątkami były tylko pozycje 87 (samochody) oraz 48 (papier i tektura), w których przypadku znak bilansu dla krajów UE zmienił się między 1998 a 1994 rokiem z ujemnego na dodatni, oraz pozycja 29 (wyroby chemii organicznej), w której przypadku zmiany znaków kształtowały się odwrotnie. Po drugie, w przypadku większości pozycji z dodatnim bilansem w 1994 r. obserwowano wzrost jego rozmiarów. W przeciwieństwie do tego, w przypadku pozycji deficytowych dla krajów UE obserwowano, z wyjątkiem lat 1992 i 1993, które były latami recesji w tych krajach, zmniejszenie się rozmiarów ich deficytów. Gdy tak rozpatrujemy zagadnienie, wydaje się, że kraje UE i kraje Europy Środkowej utrzymały lub pogłębiły kierunki swojej specjalizacji. Jedynymi pozycjami, w których przypadku obserwowano inne tendencje, były pozycja 41 (skóry), gdzie nadwyżki krajów UE uległy zmniejszeniu, a także pozycje 27 (paliwa mineralne), 1 (zwierzęta żywe), 2 (mięso), gdzie deficyt krajów UE ulegał zmniejszeniu, co świadczy o tym, że kraje Europy Środkowej (w tym Bułgaria i Rumunia) stają się w coraz mniejszym stopniu eksporterami produktów sektora pierwotnego (*primary products*)<sup>10</sup>.

### Podsumowania i wnioski

Z wielu różnorodnych względów Polska jest krajem komplementarnym gospodarczo w stosunku do krajów Unii Europejskiej, zwłaszcza do Niemiec. Odpowiedni dystans strukturalny i techniczno-technologiczny jest jednak znaczny, na co wskazuje m.in. kształtowanie się wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego między Polską a krajami członkowskimi UE. Rodzi to wiele różnorodnych problemów.

Jakkolwiek by oceniać proces rozwoju integracji gospodarczej krajów UE, to nie ulega wątpliwości, że w ujęciu długookresowym mamy do czynienia z jego postępowaniem. Chodzi z jednej strony o „integrację w głąb” z drugiej zaś o „integrację wszere”. Odpowiednie władze UE i jej krajów członkowskich starają się antycypować różnorodne, ekonomicznie uzasadnione rozwiązania, chociażby ze względu na narastającą konkurencję ze strony USA i innych krajów obu kontynentów amerykańskich oraz, a raczej przede wszystkim, ze strony wielu krajów Azji Wschodniej i Południowej. Ale zarazem mamy do czynienia z działaniem swobodnego koła zamachowego rozwoju integracji gospodarczej krajów członkowskich UE. W sumie powoduje to, że właśnie integracja w ramach UE jest w ujęciu długookresowym siłą napędową rozwoju gospodarczego krajów Europy i na Unię skierowane są odpowiednie przedsięwzięcia w sferze instytucjonalno-instrumentalnej.

Dalsza integracja krajów UE „w głąb” i „wszerz” jest na dłuższą metę nieunikniona. Są one niewątpliwie zainteresowane przyjęciem nowych krajów członkowskich. Ale mamy wyraźnie do czynienia z swoistą asymetrią zainteresowania pogłębianiem współpracy na linii kraje UE – inne kraje. Ta asymetria utrzymywała się, choć ze zróżnicowaną intensywnością w czasie, i utrzymuje się nadal na linii kraje członkowskie – kraje CEFTA, dalej na linii kraje członkowskie UE i kraje nadbałtyckie, wreszcie (pomijając kraje innych kontynentów) na linii kraje członkowskie UE – pozostałe europejskie kraje byłego Związku Radzieckiego, włącznie z Rosją i Ukrainą.

Z czysto ekonomicznego punktu widzenia zróżnicowane zainteresowanie władz Unii i jej krajów członkowskich dalszym zacieśnianiem powiązań w sferze realnej oraz w sferze instytucjonalno-instrumentalnej z pozostałymi krajami Europy (a zatem istnienie swego rodzaju „pierścieni zainteresowania” dalszą intensyfikacją wzbogacania unijnego komponentu realnego oraz unijnego komponentu instytucjonalno-instrumentalnego regionalnej integracji gospodarczej na kontynencie europejskim) można sobie stosunkowo łatwo wytłumaczyć. Generalnie biorąc, stopień tego zainteresowania jest tym większy, im:



– mniejsza jest intensywność asymetrii typu ilościowego, tzn. im bardziej wzajemne ilościowe ciężenie gospodarcze partnerów (mierzone np. udziałami wzajemnych obrotów w PKB) jest zbliżone do siebie

– mniejsza jest intensywność asymetrii typu jakościowego, tzn. im bardziej zbliżone są struktury gospodarek i struktury wymiany zagranicznej partnerów, co też można w sumie mierzyć

– większa jest intensywność tzw. wewnątrzgałęziowego podziału pracy między partnerami, co z kolei jest ściśle związane z kształtowaniem się asymetrii typu jakościowego (strukturalnego), a zarazem wywiera istotny wpływ na kształtowanie się asymetrii typu ilościowego, ale także na kształtowanie się korzyści z wymiany; są one większe dla partnera silniejszego.

Kształtowanie się asymetrii typu jakościowego oraz ściśle z tym związanej asymetrii typu ilościowego nie jest oczywiście dziełem przypadku. Decyduje o tym wiele czynników o charakterze ekonomicznym (np. czynniki strukturalne i techniczno-technologiczne) oraz o charakterze pozaekonomicznym (np. czynniki ideologiczne, polityczne i systemowe). Jeśli już jednak pokusić się o jakieś uogólnienia, to właśnie oddziaływanie tych czynników składa się w sumie na pewne aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego krajów ubiegających się o członkostwo w UE, które są prawdopodobnie obserwowane w szczególności przez przedstawicieli odpowiednich organów tego ugrupowania oraz jego krajów członkowskich. Najważniejsze z tych aspektów są następujące:

- stopień zaawansowania demokracji i akceptacji „idei europejskich”,
- stopień stabilizacji politycznej,
- stopień stabilizacji makroekonomicznej (tempo wzrostu gospodarczego, stopień zatrudnienia, stan równowagi wewnętrznej, stan równowagi zewnętrznej).

Nie ma możliwości precyzyjnego obliczenia korzyści i strat Polski z tytułu ubiegania się o członkostwo w Unii Europejskiej (nie wspominając już o tychże korzyściach i stratach w okresie poakcesyjnym); wszelkie dotychczasowe szacunki dotyczące tych zagadnień są często szacunkami zmieniającymi się i bazującymi niejednokrotnie na błędnych przesłankach. Pewne jest tylko to, że Polska powinna się ubiegać o możliwie najszybsze członkostwo w UE i że na dłuższą metę będzie to dla niej korzystne z ekonomicznego (także politycznego) punktu widzenia. Przy tym należy wyraźnie zakładać brak synchronizacji czasowej korzyści i kosztów związanych z integracją z UE; w pierwszym okresie (w tym zwłaszcza w okresie przedakcesyjnym, ale także w pierwszych latach prawdopodobnej akcesji) jest raczej nieunikniona przewaga kosztów nad korzyściami związanymi z przekształceniami systemowymi, strukturalnymi, wzrostem produkcji na dużą skalę itd. Ale trzeba wyraźnie dodać, że i bez kontynuacji procesów integracyjnych



z krajami UE w Polsce trzeba byłoby podjąć takie same działania, jakie są przewidziane m.in. w tzw. Układzie Europejskim oraz w tzw. postanowieniach z Kopenhagi, i jakie będą negocjowane w przyszłości; tyle tylko, że podejmowanie tych działań byłoby prawdopodobnie odsuwane w czasie. Innymi słowy, tzw. zewnętrzne „wiązananie sobie rąk” może w sumie wyjść na korzyść, pod warunkiem, że jest się odpowiednio przygotowanym do prowadzenia negocjacji, i to na różnych szczeblach. W tych negocjacjach trzeba także uwzględnić tzw. aspekty poakcesyjne.

W świetle dotychczasowego, teoretycznego i tzw. praktycznego dorobku nauk ekonomicznych jest przede wszystkim jasne, iż droga Polski do pełnego członkostwa w UE jest raczej długa i żmudna. Pomijając już skomplikowane i nie uwzględnione tu zagadnienia czysto psychologiczne i polityczne (w tym stabilność polityczną), a także realnie istniejący i nadzwyczaj trudny do odrobienia dystans ekonomiczny Polski w stosunku do krajów wchodzących w skład UE (co oddziałuje i oddziaływać będzie w przyszłości na podział korzyści z integracji), warto zauważyć, iż Polskę dzieli dzisiaj od tych krajów znaczny dystans, który można określić mianem dystansu instytucjonalno-instrumentalnego. Dość stwierdzić, że o ile w procesie politycznej i systemowej transformacji w Polsce nie można wykluczyć – dotychczas zresztą obserwowanych – zmian krótkookresowych, okresów szamotań oraz napięć i obaw, to, jak się wydaje, proces integracyjny krajów zachodnioeuropejskich będzie się rozwijał bardziej równomiernie i prawdopodobnie zgodnie ze szlakiem, który wyznaczył najbardziej efektywny model stosowany przez kraje członkowskie UE i do którego prędzej czy później dołączą inne kraje europejskie, w tym zwłaszcza kraje członkowskie Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu.

Dotychczasowe doświadczenia Polski nasuwają pewną analogię z doświadczeniami krajów UE w tym sensie, że na przełomie lat 80. i 90. zapoczątkowano w Polsce nieuchronny proces stopniowego wprowadzenia zasad i mechanizmów gospodarki rynkowej. Druga analogia sprowadza się do tego, że – co potwierdzają zresztą niektóre posunięcia kolejnych polskich rządów – należy zakładać występowanie odchyłań i wręcz zwrotów w realizacji tego niewątpliwie skomplikowanego procesu.

Jeśli zgodzić się z założeniem o nieuchronności i nieodwracalności procesu transformacji systemowej w Polsce (zresztą nie tylko) staje się jasne, iż w ujęciu długookresowym zanikać będą różnice między zasadami i mechanizmami funkcjonowania gospodarki Polski, Niemiec, Francji i innych krajów europejskich. Innymi słowy, będziemy mieli do czynienia ze zbliżaniem się celów i narzędzi polityki ekonomicznej, zaś zagraniczna polityka ekonomiczna Polski będzie w coraz większym stopniu zintegrowana z polityką wewnętrzną.

W Polsce niezbędna jest kontynuacja zmian systemowych, które można realizować na dwa sposoby. Z jednej strony jest możliwe kreowanie własnych oryginalnych rozwiązań, z drugiej zaś – sięganie do rozwiązań sprawdzonych i skutecznych, a zarazem swoiste „wiązanie sobie rąk” poprzez wchodzenie w określone ugrupowania, porozumienia itd. (np. przyjęcie zasad GATT/WTO i Międzynarodowego Funduszu Walutowego, przystąpienie do UE, wykorzystywanie zasad polityki walutowej krajów członkowskich Wspólnot). Wydaje się, iż skuteczniejsze jest to drugie rozwiązanie, a w każdym razie znacznie większa jest wtedy dla partnerów czytelność i wiarygodność stosowanych rozwiązań. A są to sprawy niezwykle ważne, zwłaszcza w okresie przedakcesyjnym.

Aby przemiany systemowe uwiarygodnić i uczynić bardziej czytelnymi dla partnerów gospodarczych, istotna jest wewnętrzna spójność programu reformy systemowej, informacje o dokonywanych zmianach winny docierać do wszystkich podmiotów gospodarczych (krajowych i zagranicznych), zaś realizacja programu być konsekwentna i dokonywana bez zwłoki. Jeśli tak nie jest, traci się czas i wiarygodność, powstają dodatkowe koszty (np. koszty spekulacji podmiotów gospodarczych); ułatwia się także samozorganizowanie różnorodnych grup nacisku, które tracą bądź znacznie zyskują w czasie dokonywania reformy systemowej i rokowań z Unią.

W aktualnej sytuacji Polska stoi wobec potrzeby zmobilizowania poważnych zasobów kapitałowych dla odnowy gospodarki narodowej (włącznie z infrastrukturą), co konsekwentna i skuteczna liberalizacja zasad jej funkcjonowania oraz pomoc zagraniczna mogą oczywiście ułatwić. Z analizy dotychczasowego rozwoju gospodarczego najwyższej uprzemysłowionych krajów świata wynika przy tym, iż w określonych uwarunkowaniach systemowych – ściślej, przy istnieniu skutecznych bodźców do oszczędzania, inwestowania, inwencji i innowacji – część bieżącej produkcji przeznaczana się na inwestycje i w ten sposób pomnaża kapitał rzeczowy. Jest to jednak długi proces, którego skuteczną realizacją zakłada dodatkowo m.in. dysponowanie określoną ilością tzw. kapitału ludzkiego chętnego do ponoszenia ryzyka oraz występowanie dużej skłonności społeczeństwa do ograniczania bieżącej konsumpcji na rzecz przyszłej. Z wielu różnych ogólnie znanych przyczyn założenia te są spełnione w Polsce jedynie częściowo. Tymczasem, jak wiadomo, zapotrzebowanie na kapitał jest nadzwyczaj duże, zaś kapitał ten jest potrzebny niejako od zaraz. Wnioski z tego są oczywiste. Po pierwsze, wewnętrzny kapitał rzeczowy trzeba uzupełnić kapitałem zagranicznym (wraz z wiedzą techniczną), zaś po drugie – aby kapitał ten napłynął szerszym strumieniem, trzeba stworzyć odpowiednie warunki. W ten sposób krąg się zamyka; nie ma innego wyjścia, jak tylko konsekwentnie i skutecznie kontynuować reformy systemowe, i to przy równoczesnym konsekwentnym i skutecznym kontynuowaniu polityki stabilizacji gospodarki narodowej i jej restrukturyzacji. Wtedy można

również liczyć na pomyślny rozwój powiązań gospodarczych (realnych i instytucjonalnych) z krajami UE. Trzeba jednak pamiętać, że akcesja Polski do UE będzie realizowana na innych warunkach niż np. akcesja Hiszpanii czy Portugalii (np. mniejsza pomoc z tzw. funduszy strukturalnych, konieczność dopasowywania się do dynamicznie zmieniającej się UE).

Polityka stabilizacji gospodarki narodowej ma charakter makroekonomiczny, zaś możliwości osiągnięcia tej stabilizacji istnieją tylko wtedy, gdy prowadzi się rozsądną politykę cenową (w tym politykę kursu walutowego), politykę pieniężną i politykę fiskalną. Rozsądna polityka cenowa to nic innego, jak umiejętne uwolnienie cen produktów (towarów i usług) oraz cen czynników wytwórczych, a także uwolnienie kursu walutowego, tj. wprowadzenie pełnej wymienialności złotówki. Wprowadzenie pełnej wymienialności powinno być przy tym posunięciem otwierającym proces reform, a nie, jak sądzą niektórzy, jego ukoronowaniem; tylko wtedy ceny pełnią swe funkcje i może się ukształtować właściwa struktura cen względnych, która jest dodatkowo spójna ze strukturą cen na rynku światowym. Musi temu towarzyszyć restrykcyjna polityka fiskalna i dochodowa (monetarna).

Z punktu widzenia rozwoju gospodarczego Polski (w tym rozwoju polskich powiązań ekonomicznych z krajami UE) duże znaczenie ma istnienie właściwego porządku ekonomicznego, rozumianego jako całość reguł prawnych i norm społecznych wiążących procesy gospodarcze. Chodzi m.in. o system prawny dotyczący organów władzy, a także organizacji i instytucji społecznych oraz wzajemnych współzależności między nimi (np. między organami legislacyjnymi, wykonawczymi i kontrolnymi, między rządem i bankiem centralnym czy też między rządem a związkami zawodowymi). Musi to być system przejrzysty i gwarantujący ochronę odpowiednich praw obywateli. Ale zarazem musi to być system względnie stabilny. Nie może np. być tak, że kolejne ekipy rządzące lub różne grupy nacisku mogą stosunkowo łatwo przeforsować korzystne dla nich przepisy o prywatyzacji, o zabezpieczeniu własności prywatnej, o polityce pieniężnej czy też o polityce fiskalnej. Szczególne znaczenie ma stabilność i przejrzystość reguł postępowania banku centralnego odpowiedzialnego za politykę pieniężną (w tym kredytową) oraz rządu, który oprócz prowadzenia polityki cenowej (np. ochrony cen niektórych dóbr) oraz polityki fiskalnej powinien być odpowiedzialny przed parlamentem za prowadzenie polityki strukturalnej (rozwojowej), rozumianej jako mobilizowanie oszczędności krajowych i zagranicznych oraz odpowiednie ich ukierunkowanie. Polityka mobilizowania oszczędności powinna się sprowadzać do bezpośredniego kreowania instytucji rynku pieniężno-kapitałowego, do tworzenia warunków oddolnego powstawania tych instytucji oraz do komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, zaś polityka ukierunkowywania oszczędności – do ich efektywnego prze-

kształcania w inwestycje i kształtowania ich makrostruktury przy wykorzystaniu możliwie najbardziej parametrycznego systemu zachęt i antybodźców (np. system preferencji podatkowych dla inwestorów, którzy rozwijają infrastrukturę gospodarczą lub wykazują troskę o środowisko naturalne człowieka).

Kluczowe wręcz znaczenie ma właściwe i jednoznaczne rozwiązanie praw własności w odniesieniu do rzeczy (w tym środków produkcji oraz majątku nieruchomości) oraz takich obiektów niematerialnych, jak wynalazki, nazwy firm czy znaki towarowe. Możliwie w największym stopniu i w sposób nie budzący wątpliwości prawa te należy zagwarantować dla osób prywatnych oraz dla kierowanych przez nie jednostek gospodarczych. Należy dalej zagwarantować i prawnie zabezpieczyć stabilny oraz przejrzysty system przekazywania praw własności. Nie może przy tym być tak, że dyskryminuje się wyraźnie określone grupy ludności, w tym obcokrajowców. Można zaryzykować stwierdzenie, że kapitał zagraniczny napłynie do Polski w tym większym stopniu, im bardziej system własności i ich przekazywania będzie zorganizowany na podobnych zasadach, jak ma to miejsce w krajach członkowskich UE czy EFTA. Co więcej, z odpowiednio mniejszą intensywnością ujawniać się wtedy będą różnorodne problemy reprivatyzacji i prywatyzacji. A swoją drogą z ekonomicznego punktu widzenia bezpłatne rozdzielnictwo majątku narodowego nie ma większego sensu. Zawsze lepiej jest sprzedać, nawet za pół ceny.

Liberalizacja, demonopolizacja i prywatyzacja gospodarki narodowej Polski nie są możliwe bez jej dalszego otwarcia na zewnątrz i bez swobodnie wymiennej waluty narodowej. Z kolei tylko w tych warunkach jest możliwe pełne wykorzystanie podstawowej zasady racjonalnego gospodarowania w skali międzynarodowej, tj. zasady kosztów względnych, to zaś leży niewątpliwie w interesie Polski i innych krajów, w tym krajów członkowskich UE. Im szybciej zostanie to zrozumiane i faktycznie wykorzystane w praktyce życia gospodarczego, tym wcześniej powiązania ekonomiczne między tymi krajami będą nabierać cech normalności, a o to przecież chodzi. Dla rozwiązań modelowych nie ma rozsądnej alternatywy. Każda próba ich obejścia może tylko przynieść straty (mniejsze lub większe), włącznie z perspektywą pozostawania przez wiele lat poza Unią Europejską ze wszystkimi tego negatywnymi konsekwencjami.

Nawet jeśli założymy w pełni „modelowe” rozwiązywanie przez Polskę i pozostałe kraje Europy Środkowej aplikujące do UE wymogów przedakcesyjnych i poakcesyjnych, do rozwiązania pozostają problemy o charakterze strukturalnym i techniczno-technologicznym. Bez ich rozwiązania trudno byłoby mówić o znacznym podniesieniu poziomu międzynarodowej konkurencyjności gospodarek tych krajów, co, jak wiadomo, jest niezbędne.

Polska, podobnie zresztą jak i inne kraje kandydujące, musi osiągnąć zadowalający poziom konkurencyjności ogółem, a zwłaszcza gałęzi gospodar-

czych szczególnie wyczulonych na konkurencję ze strony krajów członkowskich UE. Są to przede wszystkim sektor rolniczy, hutnictwo i górnictwo, sektor tekstylny-odzieżowy oraz obuwniczy. Wyroby tych sektorów są konkurencyjne na rynkach UE (głównie ze względu na niższe w Polsce płace) i mogą powodować trudności dla unijnych producentów. Zagrożeniem dla polskiego górnictwa może być konkurencja na rynku UE, zwłaszcza ze strony importu z krajów trzecich. Konkurencję ze strony krajów UE może natomiast silniej odczuwać polskie rolnictwo, ze względu na wyższą wydajność z hektara i wyższą wydajność pracy w krajach Unii, pomimo niższych kosztów pracy w Polsce. Sytuacja ta będzie zależała w dużym stopniu od utrzymania w Unii dopłat do produkcji rolnej i od stopnia ich transferu dla polskich rolników. Trudności należy się także spodziewać w hutnictwie, gdzie potencjał produkcyjny krajów UE, a także poziom konkurencyjności jest wysoki. Ze względu na szerokie stosowanie instrumentów antydumpingowych przez kraje i władze UE, większość analityków włącza do grupy sektorów wrażliwych na konkurencję obecnych członków także sektor chemiczny krajów kandydujących.

Generalnie biorąc, wyżej wymienione sektory są dziedzinami wytwarzania, które charakteryzują się nadprodukcją w gospodarce światowej. W związku z tym kraje członkowskie Wspólnot Europejskich podejmują wspólne wysiłki zmierzające do redukcji zdolności produkcyjnych. Znacznie niższe płace w krajach kandydujących decydują o ich przewadze nad krajami członkowskimi Unii. „Przewaga” płacowa jest jednak zredukowana czynnikami strukturalnymi i generalnie gorszą jakością wytwarzania. W wielu przypadkach kraje kandydujące realizują więc wyższy koszt jednostkowy wytwarzania z powodu niskiej wydajności pracy. Należy jednak pamiętać, że sektory te są już w rosnącym stopniu integrowane ze strukturami Unii. Dla przykładu, rośnie udział krajów Europy Środkowej w imporcie zewnętrznym UE wyrobów tekstylnych i odzieżowych. Silny wzrost da się zauważyć w innych sektorach. Jedną z podstawowych przyczyn tej sytuacji są zagraniczne inwestycje bezpośrednie w krajach Europy Środkowej, które do końca 1996 r. osiągnęły łączną wartość ponad 40 mld USD.

W okresie przedakcesyjnym i poakcesyjnym istotną rolę będą odgrywały interesy sektorów silnie niedorozwiniętych w porównaniu z krajami UE, a szczególnie telekomunikacja oraz usługi bankowe i finansowe. Ich niska konkurencyjność w okresie przygotowawczym będzie między innymi wymagała nakładów związanych z ich przekształceniem: budową zdolności produkcyjnych opartych na nowoczesnych technologiach, ponoszeniem wydatków na rozwój produktów i na badania potencjału rynkowego, a także na szkolenia kadr zarządzających. Negocjatorzy warunków integracji i, generalnie biorąc, architekci procesów przygotowawczych do akcesji krajów Europy Środkowej do UE, analizując poszczególne sektory gospodarcze, powinni oprócz proces dostosowywać na nowoczesnych



teoriach wymiany i specjalizacji międzynarodowej. To niewątpliwie trudne zadanie, tym bardziej, że chodzi o określenie przewag komparatywnych w ujęciu dynamicznym.

---

#### Przypisy

- <sup>1</sup> Z. Kamecki, Pojęcia i typy integracji gospodarczej, „*Ekonomista*” 1967, nr 1, s. 79.
- <sup>2</sup> Ibid. oraz P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, Międzynarodowe stosunki ekonomiczne, PWE, Warszawa 1998.
- <sup>3</sup> Por. M. Lubiński, T. Michalski, J. Misala, Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki; ujęcie i sposób mierzenia, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1995.
- <sup>4</sup> Z. Kamecki, Pojęcia i typy integracji gospodarczej, op.cit.; P. Bożyk, M. Guzek, Pojęcie międzynarodowej integracji gospodarczej, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGPiS, Warszawa 1976, maszynopis powielony; J. Misala, Integracja zachodnioeuropejska, SGH, Warszawa 1999.
- <sup>5</sup> Zob. szerzej: P. Bożyk, J. Misala, Stosunki gospodarcze Wschód-Zachód. Formy i mechanizmy, PWE, Warszawa 1988; Wspólnota Europejska, pr. zb. pod red. K. Michałowskiej-Gorywody, SGH, Warszawa 1994.
- <sup>6</sup> Na te tematy zob. szerzej m.in. K. Michałowska-Gorywoda, A. Klawe, L. Zimny, Europejska Wspólnota Gospodarcza; założenia, rzeczywistość, perspektywy, PWN, Warszawa 1991; M. Dobroczyński, A. Ławniczak, Polityka ekonomiczna w stosunkach Wschód – Zachód, PWE, Warszawa 1981; RWPG – EWG. Realia i perspektywy, red. W. Grabska, PISM, Warszawa 1980; P. Bożyk, J. Misala, Stosunki gospodarcze Wschód – Zachód..., op.cit.
- <sup>7</sup> Zob. szerzej m.in. P. Bożyk, *Którędy do Europy?*, Graf-Punkt, Warszawa 1993; E. Kawecka-Wyrzykowska, *Developments in Poland's Trade Relations with the European Union and CEFTA Countries in 1990-1994*, „Working Papers” nr 131, World Economy Research Institute, Warsaw 1995.
- <sup>8</sup> Na ten temat zob. szerzej: M. Michaely, *Trade Preferential Agreements in Latin America: An Ex-Ante Assessment*, „Policy Research Working Paper” No 1583, World Bank, Washington D.C. 1996.
- <sup>9</sup> Por. J. Misala, *Division of Labour Between Poland and Member Countries of the European Communities. Past Experience and Prospects*, „Kiel Working Papers” No. 536. The Kiel Institute of World Economics, Kiel 1992, Zob. też: J. Misala, *Podział pracy między Polską a krajami członkowskimi Unii Europejskiej na początku lat dziewięćdziesiątych*, Centralny Urząd Planowania, 1995, maszynopis.
- <sup>10</sup> S. Baldone, A. Lasagni, F. Sdogati, *Emerging Patterns of Trade Specialisation EU – CEEC'S*, w: *Policies and Markets at Work*, Milano 1997. Na te tematy zob. także: L.T. Orłowski, D. Salvatore, *Trade and Payments in Central and Eastern Europe's Transforming Economies*, Westport 1997.

---

## **COMPLEMENTARITY AND COMPETITIVENESS IN TRADE BETWEEN POLAND AND THE EUROPEAN UNION MEM- BER COUNTRIES**

### **(Summary)**

Problems of complementarity and competitiveness between various countries are hardly discussed nowadays. One can observe i.a. discussion concerning the above mentioned problems with regard to economic relations between Poland and the European Union (EU) member countries.

Poland's economy is quite evidently complementar to the economies of the EU member countries when taking into account the various measures of inter-industrial division of labour. Therefore, the intensity of the so-called intra-industrial division of labour than in trade between the EU member countries.

When considering full membership of Poland in the EU economic and institutional structures there is a need to stimulate the development of intra - industry division of labour. There are many ways to fullfil this task. Most of them depend on Poland. They seem to be overcommmed in the mcantaimc. But there still a lot to do.