

Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski

Polski eksport w warunkach światowej dekonunktury (2008–2012). Identyfikacja polskich hitów eksportowych

Globalne spowolnienie gospodarcze, zapoczątkowane kryzysem finansowym w Stanach Zjednoczonych (2007–2009), przełożyło się na znaczący spadek obrotów handlowych i nie ominęło także polskiej gospodarki. Spadek wartości polskiego eksportu (20,5% w 2009 r.) nie był jednak tak silny jak w przypadku eksportu światowego (22,9%), co może sugerować, iż działające w Polsce firmy wykorzystywały posiadane przewagi komparatywne.

Celem artykułu jest analiza zmian w strukturze przedmiotowej, geograficznej i czynnicochłonności (technologicznego zaawansowania) polskiego eksportu w latach 2008–2012 oraz identyfikacja tych grup (sekcji), które odznaczały się szczególnie silną dynamiką wzrostu. Badanie zostało przeprowadzone w oparciu o zdezagregowane dane źródłowe według systemu zharmonizowanego (HS) oraz przy uwzględnieniu ewolucji ujawnionych przewag komparatywnych (RCA).

Polski eksport w dobie globalnego spowolnienia gospodarczego nie przyczynił się jednak do istotnej poprawy strukturalnej konkurencyjności gospodarki w sensie technologicznego zaawansowania. Oznacza to, że istnieje szereg wyzwań związanych ze scenariuszem utrwalenia strukturalnej luki rozwojowej.

Polish exports and the impact of global slowdown (2008–2012). An identification of Polish export hits

Global economic slowdown, brought about by the financial crisis in the U.S. economy (2007–2009), resulted in a significant drop in the world trade and had also an impact on the Polish economy. While the world exports fell 22,9% in 2009, the Polish one decreased less (20,5%), which can be interpreted as an evidence that companies in Poland made an effective use of their comparative advantages.

The aim of the paper is to analyse structural changes in the Polish exports: its main commodities, markets and technological intensity in the period 2008–2012 together with an identification of sections which were growing the most dynamically. For the purpose of the research trade data disaggregated by goods according to the Harmonised System (HS) were used as well as the evolution of revealed comparative advantages (RCA) was covered.

The Polish exports faced with the consequences of global slowdown did not, however, bring about significant improvement of structural competitiveness of the economy in terms of its technological intensity. This means there is a good deal of challenges related to a scenario that the existing developmental gap will be preserved.

Keywords: foreign trade, comparative advantage, international competitiveness, technological change, Poland

Klasyfikacja JEL: F10, F14, F23, O33, O52

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Wprowadzenie

Globalne spowolnienie gospodarcze, zapoczątkowane kryzysem finansowym w Stanach Zjednoczonych (2007–2009), przełożyło się na znaczący spadek obrotów handlowych i nie ominęło także polskiej gospodarki. Spadek wartości polskiego eksportu (20,5% w 2009 r.) nie był jednak tak silny jak w przypadku eksportu światowego (22,9%), co może sugerować, iż działające w Polsce firmy wykorzystały posiadane przewagi komparatywne (konkurencyjne). Pozwoliło to zachować pozytywną dynamikę wzrostu gospodarczego (1,8%; uwzględniając przy tym także spadek popytu krajowego o 1,1% i akumulacji brutto o 11,5%) [GUS, 2012, s. 6]. Szybki powrót na ścieżkę relatywnie silnego wzrostu eksportu od 2010 r. pozwala zadać szereg pytań o przyczynę takiego stanu rzeczy i – co szczególnie ważne – rozważyć pojawiające się na tym tle wątpliwości i zagrożenia.

Celem artykułu jest analiza zmian w strukturze przedmiotowej, geograficznej i czynnikochłonności (technologicznego zaawansowania) polskiego eksportu w latach 2008–2012 oraz identyfikacja tych grup towarowych, które odznaczały się szczególnie silną dynamiką wzrostu. Badaniem objęto branże, w przekroju ich czynnikochłonności (tj. surowco- i pracochłonne, nisko, średnio i wysoko zaawansowane technologicznie oraz niesklasyfikowane), których średni udział w polskim eksporcie ogółem wyniósł w badanym okresie przynajmniej 0,5% i których średnia dynamika wzrostu przekroczyła 5%. Wykorzystano dane źródłowe [Trade Map, 2014] pozyskane z bazy Międzynarodowego Centrum Handlu (International Trade Centre – ITC) na czterocyfrowym (w niektórych wypadkach także sześciocyfrowym) poziomie dezagregacji w oparciu o system zharmonizowany (Harmonised System – HS).

Wyselekcjonowania grup według kryterium ich czynnikochłonności dokonano na podstawie klasyfikacji przyjętej przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), korzystając ze stosownych tabel konwersji statystyki prowadzonej według Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (Standard International Trade Classification – SITC) na dane opracowywane według systemu zharmonizowanego (HS) [zob. szerzej: UNCTAD, 2012]. Z uwagi na charakter wykorzystanych danych analizę konkurencyjności przeprowadzono na poziomie średniego szczebla (poziomie meta), tj. przedmiotowo wyodrębnionych fragmentów gospodarki narodowej [Gorynia, 2009, s. 51].

Należy także mieć na uwadze, że zastosowanie w badaniu wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych (*revealed comparative advantages* – RCA) jest *de facto* sposobem pomiaru przewagi konkurencyjnej, a nie komparatywnej [zob. szerzej: Siggel, 2006, s. 138–140, 146]. Jak dowodzi Eckhard Siggel, dzieje się tak, ponieważ wartość eksportu, będąca podstawą obliczeń, nie opiera się na rynkowych cenach równowagi i dlatego może być istotnie zniekształcana m.in. przez wahania płacowe, aprecjację waluty, a także różne instrumenty stymulowania eksportu.

1. Polski eksport na tle eksportu światowego w latach 2008–2012

Turbulencje na rynkach finansowych przyniosły wymierne starty gospodarce realnej. „Konieczność” ratowania instytucji zagrożonych bankructwem, której towarzyszył silny wzrost zadłużenia publicznego i ujawnienie wielu praktyk biznesowych wątpliwych z prawnego i etycznego punktu widzenia [zob. szerzej: Kopiński, Rymarczyk, Wróblewski, 2012] oraz nasilenie awersji do ryzyka (wstrzymanie dostępu do kredytu), schłodziła optymizm wobec możliwości utrzymania ekspansji. Kryzys finansowy ujawnił w ten sposób swoją destrukcyjną moc „zarażania” w postaci przenoszenia konsekwencji błędów popełnionych w wymiarze regulacyjnym i decyzyjnym (błędna

ocena ryzyka inwestycyjnego i przekonanie o możliwościach niemal niczym nieograniczonej sekurytyzacji) na sektor przemysłowy i sektor usług niefinansowych¹.

Analizując globalne spowolnienie przez pryzmat spadku międzynarodowych obrotów handlowych (według wartości eksportu), należy stwierdzić, że jego skala była znacząca (tab. 1). Stosunkowo szybko – uwzględniając jednakowoż efekt niższej bazy statystycznej – ten negatywny trend udało się odwrócić, by po dwóch kolejnych latach zanotować znaczące osłabienie tempa wzrostu (0,99% r/r). Konsekwencje takiego stanu rzeczy odczuła także polska gospodarka, której eksport zanotował w 2009 r. spadek o 20,5%. Zbiegło się to z gwałtownym osłabieniem polskiego złotego wobec dolara w latach 2008–2009². Powrót na ścieżkę wzrostu okazał się nietrwały, bowiem już w 2012 r. wartość polskiego eksportu ponownie spadła (-4,5% r/r).

Ponadto, kiedy analizuje się udział polskiego handlu w wymianie międzynarodowej widać, że zarysowała się w nim – mimo wzrostów w latach 2010–2011 – tendencja spadkowa³, co może sugerować (należy to traktować jako hipotezę badawczą), że konkurencyjność tego sektora, pomimo generalnie pozytywnych zmian w ujęciu jego czynnikochłonności (zob. kolejna część opracowania), wciąż silnie zależy od dobrej koniunktury na rynkach docelowych, głównie w Europie (około 90% eksportu trafia na rynki europejskie, 77–79% do krajów UE-27). Posiadane przewagi nie są jednocześnie na tyle trwałe i stabilne, by w dobie spowolnienia przełożyć się na wzmocnienie jednego z elementów determinujących pozycję konkurencyjną polskiej gospodarki.

Tabela 1. Polski i światowy eksport w latach 2008–2012

		2008	2009	2010	2011	2012
Polska	wartość [mld USD]	171,86	136,64	157,06	188,11	179,60
	zmiana r/r	23,83%	-20,49%	14,95%	19,76%	-4,52%
	udział w eksporcie światowym	1,08%	1,11%	1,04%	1,04%	0,99%
Świat	wartość [mld USD]	15 973,65	12 320,93	15 048,35	18 001,38	18 058,03
	zmiana r/r	15,34%	-22,87%	22,14%	19,62%	0,31%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trade Map, 2014].

Jak wspomniano we wprowadzeniu, niniejsze rozważania koncentrują się głównie na tych grupach towarowych, które mimo kryzysu notowały wzrost sprzedaży. Te pozytywne przykłady nie powinny jednakże przesłonić potencjalnych zagrożeń wynikających z silnego uzależnienia polskiego eksportu od aktywności międzynarodowych korporacji (paradygmat korporacyjnego neokolonializmu) i specyfiki dokonywanych przez nie bezpośrednich inwestycji (w dużej mierze w postaci montowni).

2. Ewolucja czynnikochłonności polskiego eksportu w latach 2008–2012

Polski eksport w badanym okresie nie zmienił zasadniczo swojej struktury w ujęciu czynnikochłonności. Udziały poszczególnych kategorii (branże surowco- i pracochłonne, *low-tech*, *mid-tech*, *high-tech* oraz niesklasyfikowane) nie zmieniły się o więcej niż 3,5 p.p. Za optymistyczny można uznać spadek udziału towarów surowco- i pracochłonnych (z 15,41% do 14,57%), *low-tech* (z

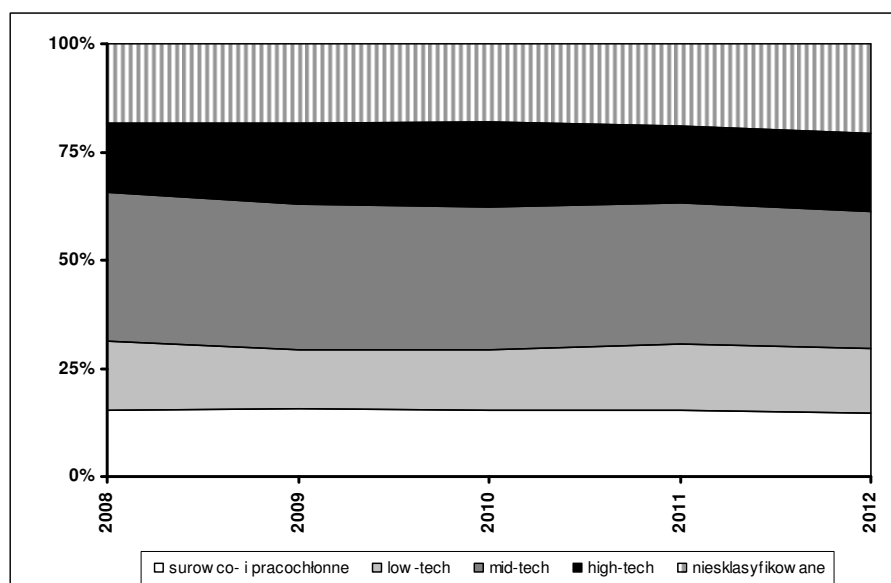
¹ Na temat mechanizmów międzynarodowej transmisji kryzysów zob. szerzej [Mazurek, 2011].

² Dokładnie rzecz ujmując, wartość polskiego złotego wobec dolara spadła z 2,02684 (notowanie z dn. 21.07.2008) do 2,88587 (notowanie z dn. 27.12.2009). Należy też pamiętać, że szczytowym momentem był nawet kurs 3,90205 (notowanie z dn. 18.02.2009) [XE Currency Charts, 2014].

³ Lata 2001–2008 to jednocześnie okres wyraźnej poprawy, jako że udział polskiego eksportu w światowym handlu wzrósł w tym czasie z poziomu 0,58% do 1,11%.

16,47% do 14,92%; w 2009 r. było to nawet 13,88%) oraz wzrost znaczenia sektorów *high-tech* (z 16,27% do 18,05%; w 2010 r. nawet 19,87%).

Niepokoi natomiast spadek udziału grup *mid-tech* (z 34,97% do 31,64%), co w przypadku kraju o średnim poziomie dochodu (rozwoju gospodarczego), jakim jest Polska, w sytuacji silnego uzależnienia od eksportu dokonywanego przez oddziały międzynarodowych korporacji, może sugerować relatywne pogorszenie atrakcyjności atutów, które jak dotąd decydowały o lokalizacji tego typu przedsięwzięć. „Kraj wpada w pułapkę średniego dochodu, bo nie potrafi lepiej wynagradzać pracy, szerzej kapitału ludzkiego, a wynagradzać lepiej nie może, bo nie jest dość zaawansowany technologicznie. [...] Firmy zagraniczne w Polsce wcale nie szukają ludzi o najwyższych kwalifikacjach, poszukują raczej średnich kwalifikacji za tanie pieniądze. [...] Będziemy konkurować w kategorii, kto sprawniej montuje samochody i urządzenia gospodarstwa domowego, bardziej obrazowo – kto efektywnie przykręca śrubki” [Hausner, 2013].



Rysunek 1. Czynnicochłonność polskiego eksportu w latach 2008–2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trade Map, 2014].

3. Identyfikacja grup towarowych o najsilniejszej dynamice wzrostu ze szczególnym uwzględnieniem branż *mid-tech* i *high-tech*

Przystępując do analizy grup o najsilniejszej dynamice wzrostu eksportu, trzeba określić, czy rzeczony wzrost wynikał z posiadanej przewagi komparatywnej (tab. 2)⁴.

Okazuje się, że taka zależność istniała dla większości wyselekcjonowanych w badaniu grup. Wyjątkiem w strukturze polskiego eksportu są natomiast sekcje HS 2710, 3004, 7106, 8411, 8471 oraz 8517. Spośród wszystkich osiemnastu grup, wyselekcjonowanych według ustalonych kryteriów, zaledwie osiem reprezentowało branże *mid-tech* i *high-tech*, zdominowane – jak wspomniano wcześniej⁵ – przez kapitał zagraniczny. Wiąże się to jednak ze znacznym ryzykiem delokalizacji i

⁴ Kraj posiada ujawnioną przewagę komparatywną, jeśli $RCA > 1$.

⁵ Obserwację taką należy *de facto* wciąż traktować jako hipotezę, która wymaga sprawdzenia (empirycznego potwierdzenia) w innym badaniu.

utruty posiadanych przewag w warunkach słabego powiązania z siecią lokalnych poddostawców (efekt enklawy) i funkcjonowania w oparciu o preferencyjne warunki w ramach specjalnych stref ekonomicznych (SSE).

Pozostałe sektory (tj. *low-tech*, surowco- i pracochłonne oraz niesklasyfikowane) wykorzystywały silne, lecz niezwiązane z nowoczesnością (w sensie jej technologicznego zaawansowania) strukturalne przewagi polskiej gospodarki. Wynikają one z dostępu do surowca i jego przetwórstwa (mięso, tytoń, węgiel, srebro, miedź) oraz funkcjonowania sektorów schyłkowych (przemysł stoczniowy). Kapitał zagraniczny w tych sekcjach pozostaje relatywnie rzadszy (np. przemysł tytoniowy, produkcja czekolady).

Tabela 2. Ewolucja ujawnionych przewag komparatywnych grup o najsilniejszej dynamice wzrostu w polskim eksporcie w latach 2008–2012

Kod HS	Czynnikochłonność	Średni udział	Średni wzrost	2008	2009	2010	2011	2012
0207	niesklas.	0,63%	9,40%	4,22	3,87	4,25	4,54	4,88
1806	niesklas.	0,52%	15,34%	3,06	3,33	4,26	4,44	4,65
2402	niesklas.	0,85%	17,74%	4,14	6,22	6,76	6,59	7,54
2704	niesklas.	1,26%	11,35%	17,57	25,19	26,85	28,11	26,13
2710	niesklas.	1,56%	30,97%	0,25	0,22	0,29	0,36	0,44
3004	high-tech	1,07%	10,60%	0,45	0,43	0,61	0,59	0,66
3926	mid-tech	0,59%	9,67%	1,70	1,58	1,88	2,00	1,84
4011	mid-tech	1,17%	8,65%	2,49	2,51	2,71	2,66	2,59
7106	niesklas.	0,54%	28,69%	0,35	0,32	0,28	0,30	0,17
7403	low-tech	1,40%	9,81%	3,39	3,27	3,33	3,58	3,68
7408	low-tech	0,52%	23,80%	2,81	3,37	4,70	4,64	5,56
8409	mid-tech	0,57%	11,07%	1,46	1,34	1,40	1,66	1,87
8411	mid-tech	0,51%	26,95%	0,47	0,81	1,22	1,08	1,31
8450	mid-tech	0,56%	19,09%	3,84	6,21	7,16	7,40	8,05
8471	high-tech	1,72%	15,19%	0,63	1,07	1,09	0,88	0,86
8517	high-tech	0,67%	14,88%	0,37	0,32	0,26	0,21	0,41
8901	low-tech	1,68%	6,72%	2,45	2,00	1,71	2,76	2,86

KODY HS – 0207: mięso i podroby jadalne z drobiu; 1806: czekolada i przetwory spożywcze zawierające kakao; 2402: cygara, cygaretki, papierosy; 2704: koks i półkoks; 2710: oleje ropy naftowej i oleje otrzymane z minerałów bitumicznych; 3004: leki do celów terapeutycznych lub profilaktycznych, pakowane w odmierzone dawki; 3926: artykuły z tworzyw sztucznych, gdzie indziej niesklasyfikowane; 4011: opony pneumatyczne; 7106: srebro; 7403: miedź rafinowana i stopy miedzi; 7408: drut miedziany; 8409: części nadające się do stosowania wyłącznie lub głównie do silników spalinowych; 8411: silniki turboodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe; 8450: pralki; 8471: maszyny do automatycznego przetwarzania danych i urządzenia do nich; 8517: aparaty telefoniczne; 8901: statki.

UWAGA: zestawienie uwzględnia tylko te grupy, których średni udział w polskim eksporcie przekraczał 0,5%, a ich średni wzrost 5%.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trade Map, 2014].

Kiedy koncentruje się uwagę na sektorach o średnim i wyższym poziomie zaawansowania technologicznego, okazuje się, że większość z nich efektywnie wykorzystuje cechy składające się na atrakcyjność inwestycyjną Polski oraz fakt, że dana grupa odnotowuje silny wzrost obrotów handlowych na świecie (trend rosnący). Z tego właśnie względu w poniższych zestawieniach (tab. 3, 4 i 5) dokonano rozróżnienia na sektory rosnące oraz schyłkowe. Kryterium decydującym o tym podziale był poziom uśrednionego wzrostu wartości światowego importu w latach 2008–2012, który według danych [Trade Map, 2014] wyniósł 6%.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Tabela 3. Zmiany roczne najbardziej dynamicznych grup *mid-tech* w polskim eksporcie w latach 2008–2012

Kod HS	Zmiana r/r				Średnia	Perspektywa
	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012		
3926	-18,46%	34,43%	25,78%	-3,09%	9,67%	sektor rosnący
4011	-11,53%	26,16%	28,84%	-8,88%	8,65%	sektor rosnący
8409	-31,92%	27,06%	45,00%	4,16%	11,07%	sektor rosnący
8411	38,50%	46,34%	-1,11%	24,06%	26,95%	sektor rosnący
8450	42,66%	19,84%	11,88%	1,97%	19,09%	sektor schyłkowy

KODY HS – jak w tab. 2.

UWAGA: zestawienie uwzględnia tylko te grupy, których średni udział w polskim eksporcie przekraczał 0,5%, a ich średni wzrost 5%; za sektory rosnące uznano zgodnie z [Trade Map, 2014] te grupy, których średni wzrost światowego importu w latach 2008–2012 wyniósł 6%.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trade Map, 2014].

Wnikając głębiej w strukturę towarową poszczególnych sekcji (sześciocyfrowy poziom dezagregacji danych), można dokładniej określić konkretne towary, które za ten dynamiczny wzrost odpowiadają, i stwierdzić, na jakie rynki kierowano ofertę⁶:

- w grupie tworzyw sztucznych wzrost zanotowano głównie dzięki artykułom gdzie indziej niesklasyfikowanym (HS 392690; do Niemiec, Francji, Stanów Zjednoczonych oraz Danii) oraz wyposażeniu mebli, nadwozi lub tym podobnych (HS 392630; do Niemiec, Słowacji i Czech),
- w grupie opon wzrost nastąpił głównie dzięki oponom pneumatycznym do samochodów osobowych (HS 401110; do Niemiec, Francji i Włoch) oraz ciężarówek i autobusów (HS 401120; do Niemiec, Francji i Włoch),
- w grupie części do silników spalinowych dominowały części do silników spalinowych z zapłonem iskrowym (HS 840991; do Niemiec, Wielkiej Brytanii i Francji) i zapłonem samoczynnym, wysoko- i średnioprężnych (HS 840999; do Niemiec),
- w grupie silników turboodrzutowych, turbośmigłowych i turbin dominował eksport części do nich (HS 841191; do Stanów Zjednoczonych i Kanady),
- w grupie pralek dominowały pralki do użytku domowego (HS 845011; do Francji, Wielkiej Brytanii i Niemiec).

Z powyższego wyraźnie wynika, że dynamika polskiego eksportu *mid-tech* silnie wiąże się z szeroko rozumianym sektorem samochodowym. Specyfika tej branży charakteryzuje się jednak dużą zależnością od globalnej koniunktury. Sama produkcja głównie części i akcesoriów (a nie gotowych, bardziej złożonych technologicznie elementów czy wręcz gotowego produktu) każe natomiast uwzględnić ewentualność pojawienia się jeszcze tańszej konkurencji ze strony krajów rozwijających się⁷.

W przypadku grup o najwyższym poziomie zaawansowania (tab. 4) sytuacja była następująca:

- w grupie leków za wzrost odpowiadała głównie sprzedaż leków terapeutycznych i profilaktycznych, preparatów witaminowych (HS 300409; do Niemiec, Francji, Włoch i Rosji),
- w grupie maszyn do automatycznego przetwarzania danych dominowały zestawy komputerowe (HS 847149; do Wielkiej Brytanii, Holandii, Niemiec i Francji),
- w grupie aparatów telefonicznych przeważały telefony komórkowe (HS 851712; do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Hongkongu, Czech i Zjednoczonych Emiratów Arabskich).

⁶ Wszystkie dane na podstawie [Trade Map, 2014].

⁷ Elementem równoważącym to ryzyko może być w pewnej mierze fakt, iż wymiana handlowa w sektorze samochodowym – z powodu specyfiki produkcji i towarzyszących jej systemów logistycznych – charakteryzuje się stosunkowo wysokim poziomem intraregionalności (65–70%) [zob. WTO, 2011, s. 71].

Wszystkie wymienione wyżej grupy są zdominowane przez kapitał zagraniczny i uprawniony wydaje się w tym miejscu wniosek, że działające w Polsce oddziały zagranicznych korporacji jedynie czerpią korzyści z możliwości komercjalizacji zaawansowanych technologii przy relatywnie niższych kosztach produkcji oraz dostępie do dobrze wykwalifikowanych specjalistów z tego zakresu.

Tabela 4. Zmiany roczne najbardziej dynamicznych grup *high-tech* w polskim eksporcie w latach 2008–2012

Kod HS	Zmiana r/r				Średnia	Perspektywa
	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012		
3004	1,39%	36,80%	2,67%	1,52%	10,60%	sektor schyłkowy
8471	55,80%	18,20%	-12,02%	-1,21%	15,19%	sektor rosnący
8517	-19,68%	-9,60%	-3,33%	92,13%	14,88%	sektor rosnący

KODY HS – jak w tab. 2.

UWAGA: zestawienie uwzględnia tylko te grupy, których średni udział w polskim eksporcie przekraczał 0,5%, a ich średni wzrost 5%; za sektory rosnące uznano zgodnie z [Trade Map, 2014] te grupy, których średni wzrost światowego importu w latach 2008–2012 wyniósł 6%.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trade Map, 2014].

Ostatnią spośród analizowanych kategorii stanowią pozostałe sektory (*low-tech*, surowco- i pracochłonne, niesklasyfikowane; tab. 5) odzwierciedlające – jak już wspomniano – strukturalną (nie)moc polskiej gospodarki. Hitami eksportowymi były tutaj zwłaszcza:

- części kurczaków i indyków (do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Francji, Holandii),
- czekolada i przetwory spożywcze zawierające kakao (do Wielkiej Brytanii, Niemiec, Rosji),
- papierosy (do Francji, Włoch, Niemiec, Austrii, Holandii),
- oleje średnie i preparaty z ropy naftowej (do Holandii, Danii, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Estonii, Litwy),
- srebro w stanie surowym (do Wielkiej Brytanii),
- katody miedziane (do Niemiec, Chin, Włoch),
- drut z miedzi rafinowanej (do Czech, Niemiec, Węgier, Szwajcarii, Austrii),
- statki pełnomorskie (do Norwegii, Rosji, Singapuru, Stanów Zjednoczonych) i tankowce (do Norwegii, Hongkongu, Grecji).

Tabela 5. Zmiany roczne najbardziej dynamicznych pozostałych grup w polskim eksporcie w latach 2008–2012

Kod HS	Zmiana r/r				Średnia	Perspektywa
	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012		
0207	-14,20%	18,00%	30,55%	3,27%	9,40%	sektor rosnący
1806	5,21%	32,63%	22,65%	0,87%	15,34%	sektor rosnący
2402	46,17%	4,54%	16,81%	3,44%	17,74%	sektor rosnący
2704	-57,80%	111,84%	21,77%	-30,41%	11,35%	sektor schyłkowy
2710	-43,33%	72,15%	73,43%	21,64%	30,97%	sektor rosnący
7106	0,02%	42,12%	78,88%	-6,25%	28,69%	sektor rosnący
7403	-15,37%	41,61%	21,65%	-8,65%	9,81%	sektor rosnący
7408	-30,07%	107,77%	18,64%	-1,15%	23,80%	sektor schyłkowy
8901	-11,70%	-7,81%	64,13%	-17,72%	6,72%	sektor schyłkowy

KODY HS – jak w tab. 2.

UWAGA: zestawienie uwzględnia tylko te grupy, których średni udział w polskim eksporcie przekraczał 0,5%, a ich średni wzrost 5%; za sektory rosnące uznano zgodnie z [Trade Map, 2014] te grupy, których średni wzrost światowego importu w latach 2008–2012 wyniósł 6%.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trade Map, 2014].

4. Główne kierunki ekspansji polskiego eksportu w latach 2008–2012

Analiza dynamiki wzrostu polskiego eksportu w okresie globalnej dekonjunktury musi odnieść się także do kwestii, które rynki były szczególnym obiektem ekspansji i za sprawą jakich grup towarowych (sekcji) miała ona miejsce. Poniższe zestawienie (tab. 6) przygotowano, bazując na kilku kryteriach.

Po pierwsze, badaniem objęto jedynie te rynki (kraje), których średni udział w polskim eksporcie w latach 2008–2012 przekroczył 1% oraz których średni wzrost przekroczył 5%. Po drugie, dla każdego wyselekcjonowanego w ten sposób rynku określono trzy najważniejsze grupy towarowe (sekcje), które charakteryzowały się najwyższą dynamiką wzrostu przy założeniu, że ich średni udział w polskim eksporcie do danego kraju w latach 2008–2012 przekraczał 2%.

Z analizy wynika, iż największą dynamiką (spośród rynków odznaczających się ponad 1-procentowym udziałem w polskim eksporcie) charakteryzowała się sprzedaż do krajów nienależących do UE. Świadczy to o bardzo powolnej, lecz na przestrzeni lat zauważalnej dywersyfikacji kierunków polskiego eksportu i pożądanego zmniejszenia uzależnienia od koniunktury gospodarczej w samej Europie.

W przekroju grup towarowych można ponownie stwierdzić, że największa dynamika spowodowana była ekspansją eksportową wynikającą z funkcjonowania w Polsce oddziałów zagranicznych koncernów produkujących akcesoria (rzadziej wyroby gotowe) na rynki krajów wysoko rozwiniętych i korzystające ze wzrostu tzw. gospodarek wschodzących (przypadek Turcji, Rosji). Polscy eksporterzy wykorzystywali własne kompetencje w sektorach o niskim poziomie zaawansowania technologicznego (owoce, surowce, przemysł stoczniowy; ten ostatni zwłaszcza w przypadku Norwegii).

Tabela 6. Polskie rynki eksportowe o największej dynamice sprzedaży oraz ich główne grupy towarowe w latach 2008–2012

Kraj	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Wielka Brytania	6,35%	6,06%	7106	5,73%	45,98%	niesklas.	sektor rosnący
			8471	4,94%	113,97%	high-tech	sektor rosnący
			8703	8,62%	13,37%	mid-tech	sektor schyłkowy
Rosja	4,62%	8,28%	0808	2,00%	304,09%	niesklas.	sektor schyłkowy
			8529	2,86%	254,33%	high-tech	sektor schyłkowy
			8707	2,31%	45,90%	mid-tech	sektor rosnący
Stany Zjednoczone	1,81%	10,58%	2710	2,92%	781,04%	niesklas.	sektor rosnący
			7106	2,95%	252,06%	niesklas.	sektor rosnący
			8411	9,59%	70,25%	mid-tech	sektor rosnący
Norwegia	1,76%	6,55%	7308	5,95%	25,61%	low-tech	sektor schyłkowy
			8901	32,10%	27,15%	low-tech	sektor schyłkowy
			8905	3,11%	3678,78%	low-tech	sektor rosnący
Turcja	1,47%	16,81%	8528	5,53%	43,88%	high-tech	sektor schyłkowy
			8529	10,55%	62,03%	high-tech	sektor schyłkowy
			8703	12,25%	34,95%	mid-tech	sektor schyłkowy

Legenda: (1) średni udział kraju w polskim eksporcie w latach 2008–2012, (2) średni wzrost polskiego eksportu do kraju w latach 2008–2012, (3) kod HS, (4) średni udział grupy w polskim eksporcie do kraju w latach 2008–2012, (5) średni wzrost grupy w eksporcie do kraju w latach 2008–2012, (6) czynnikochłonność, (7) perspektywa

Kody HS – 0808: jabłka, gruszki i pigwy, świeże; 2710: oleje ropy naftowej i oleje otrzymywane z minerałów bitumicznych; 7106: srebro; 7308: konstrukcje i części konstrukcji z żeliwa lub stali; 8411: silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe; 8471: maszyny do automatycznego przetwarzania danych i urządzenia do nich; 8528: monitory i rzutniki, aparatura odbiorcza dla telewizji; 8529: części nadające się wyłącznie lub głównie do aparatury transmisyjnej i odbioru, do radiofonii, radiotelegrafii, radiowego nadawania programów, telewizji, kamer telewizyjnych, kamer wideo i pozostałych rejestratorów obrazu, radarów, odbiorników radionawigacyjnych oraz aparatów do zdalnego sterowania drogą radiową; 8703: samochody osobowe; 8707: nadwozia autobusów i ciężarówek; 8901: statki; 8905: latarniowce, statki pożarnicze, dźwigi pływające i pozostałe jednostki pływające, których zdolność żegluga ma drugorzędne znaczenie wobec ich podstawowej funkcji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Trade Map, 2014].

Podsumowanie

Wnioski wynikające z przeprowadzonego badania są mało optymistyczne. Polski eksport, mimo że w krótkim i średnim okresie nie odczuł szczególnie mocno globalnego spowolnienia gospodarczego, to – analizując jego zmiany w ujęciu wartościowym – nie przyczynił się jednak do istotnej poprawy strukturalnej konkurencyjności polskiej gospodarki w sensie technologicznego zaawansowania oferty kierowanej na rynki zagraniczne. Oznacza to, że istnieje bardzo realny scenariusz utrwalenia strukturalnej luki rozwojowej [por. Hausner, 2013] i pozostania jedynie elementem korporacyjnych układów produkcyjnych specjalizujących się głównie w wytwarzaniu akcesoriów i części.

Najsilniejszy wzrost w przekroju grup *mid-tech* i *high-tech* stanowi głównie zastęgę grup funkcjonujących w oparciu o technologie opracowane w ośrodkach wysoko rozwiniętych, które z powodu natężenia konkurencji w sektorze muszą być wdrażane w lokalizacjach zapewniających osiągnięcie i utrzymanie konkurencyjności kosztowej. W pozostałych sektorach niski poziom technologicznego zaawansowania jest także zbieżny z relatywnie niskim poziomem kosztów, co w sytuacji przesuwania produkcji przemysłowej ku tańszym producentom z krajów słabiej rozwiniętych (głównie Azji) rodzi poważne obawy o miejsce oraz znaczenie polskiej gospodarki na gospodarczej mapie świata.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Bibliografia

- Gorynia M. (red.), 2009, *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa.
- GUS, 2012, Główny Urząd Statystyczny, *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Rok 2011*, Warszawa, 26 stycznia.
- Hausner J., 2013, *Gdzie jest mózg naszego państwa?*, Tygodnik Powszechny, nr 30.
- Kopiński D., Rymarczyk J., Wróblewski M. (red.), 2012, *Globalny kryzys finansowy 2008 – dekonstrukcja*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław.
- Mazurek S., 2011, *Mechanizm międzynarodowej transmisji kryzysów gospodarczych*, Dom Wydawniczy Duet, Toruń.
- Siggel E., 2006, *International Competitiveness and Comparative Advantage. A Survey and a Proposal for Measurement*, Journal of Industry, Competition and Trade, vol. 6.
- Trade Map, 2014, <http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx> [dostęp: 22.02.2014].
- UNCTAD, 2012, <http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html> [dostęp: 26.10.2012].
- WTO, 2011, *World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements. From Co-existence to Coherence*, Geneva.
- XE Currency Charts, 2014, <http://www.xe.com/currencycharts/?from=USD&to=PLN&view=10Y> [dostęp: 25.02.2014].