

Jarosław Kundera*

Obroty handlowe Polski z Unią Europejską w procesie liberalizacji wymiany (część 2)

4. Korzyści komparatywne w handlu między Polską a członkami UE

Punktem wyjścia rozwoju wymiany handlowej między krajami są różnice występujące w kosztach komparatywnych. Jak wiadomo, różnice te wynikają z odmiennego wyposażenia partnerów w czynniki produkcji (kapitał, siłę roboczą, ziemię, technologię). Relatywna “obfitość” lub “rzadkość” zasobów, które w poszczególnych krajach są użyte w procesie produkcji, powoduje różnice w relatywnych cenach na poszczególnych rynkach. To z kolei umożliwia zawieranie korzystnych międzynarodowych transakcji wymiennych.

Dokonywanie oceny tego typu korzyści nie jest oczywiście łatwe. We współczesnym handlu międzynarodowym występuje wiele innych czynników wpływających na korzystne zawieranie transakcji (zróżnicowanie popytu, korzyści skali, luka technologiczna, pozycja monopolowa przedsiębiorstw itd.). Jednakże korzyści komparatywne mogą ciągle wywierać pewien wpływ na strukturę handlu międzynarodowego, szczególnie krajów różniących się znacznie w poziomie rozwoju gospodarczego.

Jedną z najbardziej znanych metod oceny różnic w korzyściach komparatywnych jest formuła B.Balassy, używana przez różnych autorów oceniających korzyści komparatywne ich krajów w porównaniu z otoczeniem zewnętrznym.¹

* Dr hab. **Jarosław Kundera** – kierownik Ośrodka Badań i Dokumentacji Unii Europejskiej, Wydział Prawa i Administracji, Instytut Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Wrocławski.

¹ Por. R.Grandinetti, A.Lokar, P.Tiberi Vipraio, *Fiussi commerciali e cooperazione economica intra Italia e Jugoslavia*, Padova 1989, s.119-166.

W ujęciu statystycznym stanowi ona relację pomiędzy

$$Y_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{nj}} : \frac{X_{it}}{X_{nt}}$$

gdzie:

- X_{ij} oznacza eksport kraju "i" w przemyśle "j" do innych krajów,
 X_{nj} oznacza wzajemny eksport badanych krajów w przemyśle "j",
 X_{it} oznacza globalny eksport danego kraju "i" do innych krajów,
 X_{nt} oznacza globalny eksport łączny wszystkich badanych krajów.

Wielkość wskaźnika Y_{ij} zmienia się od 0 do nieskończoności. Kiedy jest on większy od 1, oznacza to, iż kraj ma korzyści komparatywne w danej dziedzinie "j" i rozwija tutaj silną specjalizację w handlu z partnerami. Jeśli zaś wskaźnik ten wykazuje wartość niższą niż 1, oznacza to, że kraj nie posiada korzyści komparatywnych w dziedzinie "i" i wykazuje słabą specjalizację.

Powyższy wskaźnik obliczyliśmy dla handlu pomiędzy Polską a Unią Europejską. Obliczenia objęły 38 różnych gałęzi przemysłu i rolnictwa Polski oraz państw członkowskich UE, przyjmując jako rok bazowy 1992 i wykorzystując najbardziej aktualne dane z 1996 r. (Dane pochodzą z polskich statystyk handlu międzynarodowego.)

Tabela 8. Indeks korzyści komparatywnych w handlu Polski z krajami UE w latach 1992 - 1996

Kategoria towarów	Polska		Unia Europejska	
	1992	1996	1992	1996
Mięso (bez drobiu) ołowiane, chłodzone i mrożone	1.2181	1.0385	0.7571	0.9674
Mięso jadalne i podroby z drobiu	1.7472	1.8538	0.1678	0.2788
Owoce ołowiane	0.5783	0.9758	1.4699	1.0205
Przetwory warzywne	1.4415	1.6083	0.5084	0.4861
Tytoń i wyroby tytoniowe	0.2981	0.5933	1.7820	1.3435
Węgiel, brykiety	1.8900	2.1827	0.0000	0.0009
Barwniki, pigmenty, farby, lakiery	0.3737	0.1519	0.4616	0.7434
Alkohole i ich pochodne	1.4835	1.3037	0.4616	0.7434
Produkty farmaceutyczne	0.0697	0.0633	2.0365	1.7911
Nawozy mineralne i chemiczne	1.7118	1.8362	0.2073	0.2936

Artyku³y z tworzyw sztucznych	0.2819	0.3415	1.8000	1.5562
Skóry wyprawione	1.7700	0.5906	0.1381	1.3457
Papier, karton, bibu³ka papierowa	0.6595	0.3396	1.3794	1.5145
Wyroby z papieru i tektury	0.4063	0.5259	1.6617	2.4297
W³ókna chemiczne ci³g³e	0.7359	0.1243	1.2943	1.7266
W³ókna chemiczne ciête	0.7778	0.1134	1.2477	1.6819
Odzie¿ i dodatki odzie¿owe dziane	1.6540	1.6807	0.2712	0.4250
Odzie¿ i dodatki odzie¿owe z tkanin	1.7699	2.2857	0.1425	0.0822
Obuwie	1.2808	1.3878	0.6874	0.6724
Wyroby ceramiczne	0.7434	0.6236	1.2860	1.3179
Szk³o i wyroby ze szk³a	1.0748	0.9055	0.9167	1.0798
Wyroby walcowane p³askie, sztaby, k¹towniki, drut i inne wyroby ze stali niestopowej	1.2251	1.0736	0.7495	0.9377
Rury, przewody rurowe i profile dr¹¿one ze stali	0.9004	0.3111	1.1111	1.5818
Konstrukcje stalowe i czêœci	1.4998	1.6780	0.4400	0.4272
Aluminium i wyroby z aluminium	0.7225	0.7415	1.2940	1.2184
Silniki spalinowe, t³okowe i ich czêœci	0.6978	0.4895	1.3367	1.4312
Maszyny i urz¹dzenia do prac drogowych i ziemnych oraz czêœci	0.8582	0.8549	1.1580	1.1226
Urz¹dzenia elektryczne dla przy³¹czenia i zabezpieczenia obwodów elektrycznych	0.6918	0.6836	1.3434	1.2672
Lampy elektronowe	0.4727	1.2765	1.5875	0.7663
Izolowane druty, kable, inne przewody	1.2638	1.4090	0.7063	0.6545
Samochody osobowe	1.1632	1.0554	0.8184	0.9532
Pojazdy samochodowe dla transportu towarowego	0.3635	1.1921	1.7090	0.8326
Czêœci i akcesoria pojazdów samochodowych	0.2645	0.3978	1.8194	1.5087

Urządzenia optyczne, fotograficzne, pomiarowe i kontrolne	0.2505	0.2705	1.8351	1.6162
Meble	1.5246	1.9109	0.4158	0.2305
Zabawki, gry i artykuły sportowe	0.5813	0.9931	1.4665	1.0058
Oleje ropy naftowej	0.8551	0.3551	1.1616	1.5447
Wyroby z kauczuku	0.2829	0.9228	1.5161	1.0652

ródło: *Handel zagraniczny. Statystyka*, Warszawa 1996.

Jak wynika z tabeli 8, Polska w wymianie z UE wykazuje korzyści komparatywne w 16, a państwa Unii w wymianie z Polską – w 23 kategoriach towarów. W przypadku naszego kraju kategorie te obejmowały w 1992 r. m.in. mięso, przetwory warzywne, węgiel i brykiety, alkohole i pochodne, nawozy mineralne i chemiczne, skóry wyprawione, odzież i obuwie, szkło, konstrukcje i wyroby stalowe, samochody osobowe, meble. Natomiast państwa UE wykazywały w handlu z Polską korzyści komparatywne m.in. w następujących kategoriach: mięso, owoce świeże, wyroby tytoniowe, produkty farmaceutyczne, artykuły z tworzyw sztucznych, wyroby z papieru, włókna chemiczne, wyroby ze stali i aluminium, maszyny i urządzenia, samochody ciężarowe, części i akcesoria pojazdów samochodowych, zabawki, artykuły sportowe, wyroby z ropy naftowej oraz kauczuku.

W procesie liberalizacji handlu artykułami przemysłowymi między Polską a UE w latach 1992-1996 można wyróżnić zmiany w układzie korzyści komparatywnych tylko w 4 gałęziach produkcji. W porównaniu z 1992 r. w 1996 r. Polska uzyskała korzyści komparatywne w produkcji i eksporcie na rynki unijne lamp elektronowych oraz pojazdów samochodowych dla transportu towarowego. W tym samym okresie utraciła przewagę komparatywną w dziedzinie skór wyprawionych, szkła i wyrobów ze szkła (gdzie indeks B.Balassy obniżył się poniżej wielkości 1). W obrocie artykułami rolnymi Polska utraciła korzyści komparatywne na rzecz UE w eksporcie mięsa (bez drobiu).

Wyraźne zmiany w układzie korzyści komparatywnych między Polską a UE można zaobserwować w dziedzinie przemysłu meblowego. Należy podkreślić, że przemysł ten staje się jednym z najbardziej dynamicznych sektorów gospodarki polskiej, gdzie kapitał zagraniczny jest w posiadaniu około 1/3 firm, zaś 3/4 produkcji jest przeznaczona na eksport. Poza tym rozwinęła się specjalizacja także w takich kategoriach jak: mięso i podroby drobiowe, przetwory warzywne, węgiel i brykiety, nawozy mineralne i chemiczne, odzież i obuwie, konstrukcje stalowe, druty i kable. Wprawdzie zabawki, gry i artykuły sportowe oraz wyroby z kauczuku i owoce świeże nie stanowią jeszcze polskiej specjalności, to jednak znaczenie tych towarów w naszym eksporcie systematycznie rośnie.

Natomiast strona polska traci wyraźnie umiarkowane korzyści komparatywne w dziedzinie przemysłu chemicznego (włókna chemiczne i oleje z ropy naftowej) i papierniczego, wyrobów stalowych, silników spalinowych i ich części. Wynika to m.in. z faktu, że przemysł chemiczny w Polsce składa się z dużych przedsiębiorstw państwowych, których konkurencyjność w stosunku do firm unijnych jest niewielka i wymagają one głębokiej restrukturyzacji.

Państwa członkowskie UE zwiększają z kolei korzyści komparatywne na rynku polskim w dziedzinie wyrobów z papieru i tektury, włókien chemicznych, wyrobów ceramicznych, silników spalinowych i ich części, maszyn i urządzeń do prac drogowych i ziemnych. Proces liberalizacji obrotów gospodarczych

z Polską pozwala także krajom Unii na pogłębienie specjalizacji w dziedzinie barwników, farb i lakierów, alkoholi i ich pochodnych, odzieży, wyrobów walcowanych i innych wyrobów ze stali oraz samochodów osobowych.

5. Specjalizacja międzygałęziowa i wewnątrzgałęziowa w handlu Polski z państwami UE

Liberalizacja handlu i otwarcie rynków stwarzają warunki do rozwoju wymiany handlowej i podziału pracy. Przynosi to krajom uczestniczącym w tym procesie wiele korzyści z tytułu lepszej alokacji zasobów, rozszerzenia skali produkcji, ożywienia konkurencji, koncentracji przedsiębiorstw, polepszenia *terms of trade* na rynku światowym.

Z drugiej strony liberalizacja handlu wiąże się również z kosztami, które obciążają gospodarki w procesie dostosowywania się do warunków wolnego rynku. Tego rodzaju dostosowanie obejmuje wiele różnorodnych dziedzin aktywności gospodarczej. Zmiany w wielkości i strukturze obrotów pociągają za sobą ewolucje w wielkości i strukturze produkcji. Liberalizacja wpływa na zmianę cen zarówno towarów, jak i cen czynników produkcji. Ten nowy układ cen zmienia kierunki międzynarodowej specjalizacji i produkcji krajów partnerskich. Procesy dostosowawcze do warunków wolnego handlu dotyczą przy tym skali makro- i mikroekonomicznej, obejmują reorganizację przemysłów i przedsiębiorstw. Liberalizacja handlu może poza tym wpływać na wielkość oraz strukturę zatrudnienia, w tym także pociągać za sobą wzrost bezrobocia.

Zmiany w specjalizacji krajów związane z dostosowaniem ich produkcji do wymagań międzynarodowego podziału pracy mogą mieć charakter wewnątrzgałęziowy lub międzygałęziowy. Specjalizacja międzygałęziowa oznacza specjalizację partnerów w poszczególnych gałęziach produkcji, a wewnątrzgałęziowa – w tych samych gałęziach, ale w produkcji różnych towarów, ich asortymentów, części, zespołów i podzespołów. Oba rodzaje specjalizacji wpływają na efektywniejsze wykorzystanie zasobów krajowych.

Warto dodać, iż charakter zmian specjalizacji pod wpływem liberalizacji może rzucać pewne światło na wielkość kosztów dostosowania się partnerów do wolnego handlu. O ile bowiem rozwój specjalizacji międzygałęziowej oznacza konieczność istotnej restrukturyzacji gospodarek państw uczestniczących w procesie liberalizacji, to specjalizacja wewnątrzgałęziowa stanowi łatwiejszą drogę włączenia się ich do międzynarodowego podziału pracy. Nie pociąga za sobą zaniechania produkcji w gałęziach mniej efektywnych, utraty zaangażowanego tam kapitału, dużego wzrostu bezrobocia czy przekwalifikowania wielu pracowników.

S.Globerman i J.W.Dean twierdzą, iż rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej jest funkcją:

- a) korzyści ze skali produkcji, które mogą być zrealizowane w pewnym przedziale czasu,
- b) zapotrzebowania konsumentów na różnorodność dóbr i dostawców,
- c) podobieństwa ujawnionych preferencji konsumentów.²

B.Balassa uzupełnia, iż rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej podnosi się wraz z:

- a) poziomem zaawansowania gospodarczego partnerów,
- b) rozmiarami rynku krajowego,
- c) otwarciem gospodarki na gospodarkę światową.³

P.Krugman argumentuje, iż jeśli rozwój handlu międzynarodowego ma charakter wewnątrzgałęziowy, wówczas korzyści z tej dodatkowej wymiany przypadają konsumentom z powodu większego wyboru dóbr i usług. Jeśli więc wielu konsumentów zaspokaja poprzez rozwój handlu więcej swoich potrzeb, wtedy nie powinniśmy oczekiwać poparcia dla praktyk protekcyjnych. Gdy natomiast rozwój specjalizacji dokonuje się na drodze międzygałęziowej, wtedy korzyści konsumentów ustępują stratom producentów z tytułu obniżki produkcji i bankructw przedsiębiorstw. W opinii tegoż badacza, w latach 70. rozwój handlu międzynarodowego miał głównie charakter międzygałęziowy. Wynikało to z faktu ekspansji eksportowej krajów nowo uprzemysłowionych na rynku światowym. To zaś pociągnęło za sobą upadek szeregu branż produkcji w krajach uprzemysłowionych i powrót tendencji protekcyjnych.⁴

Według J.L.Mucchiello i F.Celimene'a, na intensywność rozwoju międzynarodowej wymiany wewnątrzgałęziowej wpływają:

- a) poziom zaawansowania gospodarczego partnerów (im wyższy poziom rozwoju, tym bardziej zróżnicowany popyt, a tym samym intensywniejsza wymiana substytutów),
- b) różnice w poziomie rozwoju (mniejsze różnice w poziomie rozwoju między partnerami sprzyjają pogłębieniu wewnątrzgałęziowego podziału pracy),
- c) wyższy poziom dochodu partnerów, który umożliwia osiągnięcie korzyści ze skali produkcji w wymianie dóbr zróżnicowanych,
- d) im bardziej zbliżone są stopa wzrostu partnerów oraz ich struktura produkcji i popytu, tym bardziej sprzyjają one rozwojowi specjalizacji raczej wewnątrzgałęziowej niż międzygałęziowej,

² S.Globerman, J.W.Dean, *Recent Trends in Intra-Industry Trade and Their Implications for Future Trade Liberalisation*, "Weltwirtschaftliches Archiv", February 1990, s.25-49.

³ B.Balassa, *Intraindustry Specialization: A Cross-Country Analysis*, "European Economic Review", January 1986, s.27-42.

⁴ P.Krugman, R.M.Obstfeld, *International Economics*, New York 1993, s.130-133.

e) im wyższe są bariery taryfowe, pozataryfowe i geograficzne oraz koszty transportu, tym słabsze bodźce do rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej.⁵

Rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej wiąże się zwłaszcza z działalnością korporacji międzynarodowych, kiedy to do ich zagranicznych filii napływają towary w celu przetworzenia lub zmontowania. Uważa się, że duże wielobranżowe korporacje łatwiej adaptują się do warunków wolnego handlu przenosząc aktywa z sektorów narażonych na konkurencję importu do dziedzin rokujących uzyskanie wyższej rentowności. Badania dotyczące korporacji amerykańskich pokazują, że zwłaszcza te przedsiębiorstwa, które operują za granicą, mają zewnętrzne źródła dostaw oraz rozwijają specjalizację wewnątrzgałęziową egzystującą najbezpieczniej w warunkach zewnętrznej konkurencji zagranicznej.⁶

Ekonomiści różnią się w ocenie zjawiska specjalizacji wewnątrzgałęziowej, co częściowo przypisać można nieprecyzyjnej definicji samego pojęcia "gałęzi". Większość badań wykazuje jednak, że od końca lat 60. przeważała tendencja do rozwoju podziału pracy o charakterze wewnątrzgałęziowym.

Liberalizacji handlu w ramach Wspólnot Europejskich towarzyszyły łatwość i elastyczność we wzajemnym dostosowaniu się gałęziowych struktur partnerów. Tak np. nie znalazły potwierdzenia w praktyce obawy francuskich producentów samochodów co do losów ich produkcji w warunkach konkurencji z firmami niemieckimi czy z kolei niemieckich producentów wina w obliczu konkurencji francuskiej. W okresie tworzenia Wspólnego Rynku liczba bankructw firm nie tylko nie wzrosła, ale nawet obniżyła się.⁷ Cechą rynków krajów WE było znaczne zdywersyfikowanie popytu i produkcji. Producenci wykorzystywali nowe możliwości zbytu głównie na drodze wewnątrzgałęziowego podziału pracy i rozszerzenia skali produkcji. Rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej potwierdzają liczne badania struktury wymiany i jej ewolucji w ramach WE. Występował on wyraźnie w handlu artykułami przemysłowymi zaawansowanymi technologicznie oraz w przemysłach silnie skoncentrowanych.

Ostatnie badania wskazują jednak na pewne zahamowanie wewnątrzgałęziowego podziału pracy, a nawet mówią o możliwości odwrócenia się owej tendencji w handlu międzynarodowym.⁸ Rezultaty tych badań należy wziąć pod uwagę w analizowaniu wpływu dalszej liberalizacji międzynarodowych stosunków gospodarczych (w tym między Polską a państwami UE) i być może konieczności dokonywania większych zmian strukturalnych w gospodarkach

⁵ Patrz J.L.Mucchielli, F.Celimene, *Mondialisation et régionalisation. Un défi pour l'Europe*, Paris 1992, s.103.

⁶ H.P.Gray, T.Pugel, I.Walter, *International Trade, Employment and Structural Adjustment: The United States*, Geneva 1986, s.57.

⁷ B.Balassa, *Trade Liberalization among Industrial Countries*, New York 1967, s.89-91.

⁸ S.Globerman, J.W.Dean, *Recent Trends...*, op.cit., s.22-25.

krajów partnerskich. Osłabienie wzrostu wewnątrzgałęziowego podziału pracy przypisuje się:

- a) zmniejszeniu korzyści producentów ze skali produkcji: w warunkach szybkich zmian technologicznych i dużej elastyczności struktur przemysłowych, co powoduje, że korzyści ze skali i wąskiej specjalizacji ustępują coraz bardziej miejsca korzyściom z podejmowania zróżnicowanej produkcji (*economies of scope*),
- b) osłabieniu wzrostu zapotrzebowania na różnorodność dostaw,
- c) słabszemu rozwojowi handlu między gospodarkami o podobnych preferencjach konsumentów,
- d) dotychczasowemu szybkiemu rozwojowi handlu międzynarodowego i osiągnięciu wysokiego już poziomu specjalizacji wewnątrzgałęziowej.

Co więcej, wskazuje się na występowanie zjawiska realokacji, czyli odzyskiwania przez kraje rozwinięte kierunków specjalizacji, które ze względu na wysokie koszty siły roboczej podlegały delokalizacji jako tzw. przemysły schyłkowe. Wiąże się to z faktem, że współczesny popyt ma w coraz większym stopniu charakter zróżnicowany i konsumenci szukają produktów o specyficznych walorach użytkowych. Postęp techniczny i nowe rozwiązania technologiczne w krajach rozwiniętych mogą zaś umożliwiać przedsiębiorstwom łatwiejsze przestawienie aparatu produkcyjnego pod kątem tego rodzaju popytu i elastyczne reagowanie na jego zmiany.⁹

Ekonomiści próbują ocenić wielkość specjalizacji wewnątrzgałęziowej i międzygałęziowej oraz tendencje zmian za pomocą metod statystycznych. Metody te porównują wielkości bilansów eksportu i importu między krajami w poszczególnych grupach towarowych. Najbardziej znanymi wskaźnikami używanymi do tego celu są metody: B.Balassy oraz H.Grubela i P.Lloyda.¹⁰ Metodę B.Balassy można zapisać jako

$$Di = \frac{\sum_{i=1}^n (Xi - Mi)}{Xi + Mi}$$

gdzie:

- | | |
|------|---|
| Xi | oznacza eksport towaru "i" danego kraju do innych krajów, |
| Mi | oznacza import towaru "i" danego kraju z innych krajów, |
| n | wskazuje na liczbę towarów wziętych pod uwagę w obliczeniach. |

⁹ L.Olszewski, *Polityka konkurencyjności przemysłowej* (tezy referatu na konferencji "Struktury przemysłowe w gospodarce: aspekty ekonomiczne, społeczne, kulturowe i polityczne"), Wrocław, 22-24 listopada 1995 r.

¹⁰ Por. J.Kundera, *Metody badania specjalizacji w handlu międzynarodowym*, "Przegląd Prawa i Administracji", nr 18 1984.

Wielkość wskaźnika D_i zmienia się w granicach od 0 do 1. Jest on równy zero, kiedy specjalizacja danego kraju ma charakter w pełni wewnątrzgałęziowy, wtedy bowiem badany kraj jest w połowie eksporterem i w połowie importerem wymienianych grup towarów (gałęzi produkcji). Wskaźnik jest równy jedności, kiedy specjalizacja danego kraju ma charakter w pełni międzygałęziowy, w takim przypadku bowiem badany kraj jest albo tylko eksporterem albo tylko importerem wymienianych grup towarów (gałęzi produkcji). B.Balassa uważa, że jego metoda może służyć również do badania zmian specjalizacji w handlu międzynarodowym. Wzrost wskaźników w badanym okresie w kierunku jedności wskazuje na rozwój specjalizacji międzygałęziowej w wyniku wzrastającej przewagi eksportu nad importem bądź importu nad eksportem danego kraju w wymianie poszczególnych grup towarów. Spadek wskaźników w badanym okresie w kierunku zera wskazuje z kolei na rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej, ponieważ jest on wynikiem wyrównywania się eksportu i importu danego kraju.

Z kolei metodę H.Grubela i P.Lloyda można zapisać jako

$$B_i = \frac{\sum_{i=1}^n [(X_i + M_i) - (X_i - M_i)]}{(X_i + M_i)}$$

gdzie:

- X_i wskazuje na wielkość eksportu danego kraju w gałęzi "i",
 M_i wskazuje na wielkość importu danego kraju w gałęzi "i".

Wielkość wskaźnika B_i zmienia się w przedziale od 0 do 1. Wynosi on 1, kiedy rozmiary importu równają się wielkości eksportu w każdej badanej grupie towarów, co dotyczy krajów, które osiągnęły specjalizację w pełni wewnątrzgałęziową. Wskaźnik ten wynosi 0, kiedy eksportowi (importowi) nie towarzyszy import (eksport) w wymianie poszczególnych towarów, co z kolei dotyczy krajów, które wykazują się specjalizacją w pełni międzygałęziową. (Wielkość wskaźnika B_i często dla ułatwienia mnoży się przez 100.) Wskaźnik ten może także pokazywać ewolucje specjalizacji w handlu międzynarodowym. O ile wzrost wskaźnika (do przedziału lub w przedziale od 0,5-1) w badanym okresie może oznaczać rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej, to jego spadek (do przedziału lub w przedziale od 0 do 0,5) – rozwój specjalizacji międzygałęziowej.

Na podstawie obu metod, tj. metody B.Balassy oraz H.Grubela-P.Lloyda, przeprowadziliśmy obliczenia wskaźników specjalizacji wewnątrzgałęziowej i międzygałęziowej w wymianie między Polską a państwami UE. Obliczenia obejmują 38 grup produktów (gałęzi produkcji) i dotyczą wymiany prowadzonej

w latach 1992-1996. W celu porównywalności wskaźników obu metod wskaźnik *Di* obliczony metodą B.Balassy odejmujemy od jedności. Tak więc 1 uzyskane na podstawie obliczeń obu metod oznacza specjalizację w pełni wewnątrzgałęziową, a 0 – specjalizację w pełni międzygałęziową. Natomiast wzrost obydwu wskaźników w kierunku jedności oznacza pogłębienie specjalizacji o charakterze wewnątrzgałęziowym, zaś spadek obu wskaźników w kierunku 0 oznacza rozwój specjalizacji o charakterze międzygałęziowym.

Tabela 9. Indeks specjalizacji wewnątrzgałęziowej i międzygałęziowej w handlu między Polską a krajami UE w latach 1992, 1994, 1996

Kategoria towarów	Metoda B.Balassy			Metoda H.Grubela-P.Lloyda		
	1992	1994	1996	1992	1994	1996
Mięso (bez drobiu) ościwe, chodzone i mrożone	0.715	0.538	0.952			
Mięso jadalne i podroby	0.159	0.550	0.302			
Owoce ościwe	0.609	0.752	0.894			
Przetwory warzywne	0.481	0.881	0.527			
Tytoń i wyroby tytoniowe	0.314	0.589	0.543			
Węgiel, brykiety, paliwa	0.000	0.002	0.001			
Barwniki, pigmenty, farby, lakiery	0.394	0.194	0.139			
Alkohole i ich pochodne	0.437	0.551	0.806			
Produkty farmaceutyczne	0.073	0.055	0.059			
Nawozy mineralne i chemiczne	0.196	0.307	0.319			
Artykuły z tworzyw sztucznych	0.297	0.273	0.313			
Skóry wyprawione	0.131	0.819	0.514			
Papier, karton, bibułka papierowa	0.695	0.651	0.358			
Wyroby z papieru i tektury	0.428	0.507	0.482			
Włókna chemiczne cięte	0.776	0.078	0.128			
Włókna chemiczne cięte	0.820	0.196	0.176			
Odzież i dodatki odzieżowe dziane	0.257	0.339	0.461			
Odzież i dodatki odzieżowe z tkanin	0.135	0.088	0.090			
Obuwie	0.650	0.545	0.729			
Wyroby ceramiczne	0.783	0.663	0.570			
Szkło i wyroby ze szkła	0.867	0.962	0.829			

Wyroby walcowane p³askie, sztaby, k¹towniki, drut i inne wyroby ze stali niestopowej	0.709	0.673	0.983			
Rury, przewody rurowe i profile dr¹¿one ze stali	0.949	0.787	0.285			
Konstrukcje stalowe i czêœci	0.419	0.327	0.463			
Aluminium i wyroby z aluminium	0.776	0.764	0.679			
Silniki spalinowe, t³okowe i ich czêœci	0.735	0.382	0.448			
Maszyny i urz¹dzenia do prac drogowych i ziemnych oraz czêœci	0.904	0.924	0.783			
Urz¹dzenia elektryczne dla przy³¹czenia i zabezpieczenia obwodów elektrycznych	0.729	0.683	0.626			
Lampy elektronowe	0.498	0.799	0.831			
Izolowane druty, kable	0.668	0.653	0.710			
Samochody osobowe	0.774	0.787	0.967			
Samochody ciê¿arowe	0.383	0.404	0.903			
Czêœci i akcesoria pojazdów samochodowych	0.279	0.305	0.364			
Urz¹dzenia optyczne, fotograficzne, pomiarowe i kontrolne	0.264	0.333	0.248			
Meble	0.393	0.205	0.250			
Zabawki, gry i artyku³y sportowe	0.613	0.800	0.910			
Oleje ropy naftowej	0.901	0.856	0.325			
Wyroby z kauczuku	0.566	0.913	0.845			
Artyku³y rolne	0.456	0.662	0.664	0.496	0.535	0.584
Produkty przemys³owe	0.529	0.510	0.504	0.474	0.416	0.426
Og³õem	0.520	0.530	0.523	0.475	0.426	0.442

ród³o: *Handel zagraniczny. Statystyka*, Warszawa 1996.

Jak wynika z tabeli 9, og³õem na 38 przebadanych grup produktów w handlu Polski z UE w latach 1992-1996 w 22 nastąpił wzrost specjalizacji wewn¹trz-ga³êziowej, za³ w pozosta³ych 16 grupach – miêdzyga³êziowej. Indeks B.Balassy wskazuje przy tym na niewielki wzrost specjalizacji wewn¹trz-ga³êziowej, natomiast indeks H.Grubela-P.Lloyda sygnalizuje niewielki rozwój specjalizacji miêdzyga³êziowej. Jednak¿e wnioski wyprowadzone na podstawie tej drugiej metody wydaj¹ siê bardziej wiarygodne ze wzglêdu na wadê metody B.Balassy, która przypisuje jednakow¹ wagê wymianie ka¿dej badanej grupy towarów

(gałęzi produkcji).¹¹ Wzrost specjalizacji wewnątrzgałęziowej był zgodnie z metodą H.Grubela-P.Lloyda szczególnie intensywny w wymianie Polski z UE w latach 1992-1994.

Rezultaty obydwu metod są zgodne, jeśli chodzi o tendencje wymiany w poszczególnych grupach towarowych. I tak, w badanym okresie obydwie metody wskazują na wyraźny wzrost specjalizacji o charakterze wewnątrzgałęziowym w wymianie płodów rolnych między Polską a UE. Obydwie metody pokazują ponadto wzrost specjalizacji międzygałęziowej w wymianie artykułów przemysłowych.

Tabela 10. Grupy produktów wykazujące największy wzrost specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu Polski z UE

Grupy produktów	Zmiany indeksu Balassy w latach 1996-1992
Samochody ciężarowe	+ 0.520
Skóry wyprawione	+ 0.383
Alkohole i ich pochodne	+ 0.369
Lampy elektronowe	+ 0.333
Zabawki, gry i artykuły sportowe	+ 0.297
Owoce owoce	+ 0.285
Wyroby z kauczuku	+ 0.279
Wyroby walcowane prasowane, sztaby, kłowniki, drut i inne wyroby ze stali niestopowej	+ 0.274
Mięso (bez drobiu) owoce, chłodzone, mrożone	+ 0.237
Tytoń i wyroby tytoniowe	+ 0.229

Najsilniejszy rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu Polski z krajami UE nastąpił w grupie samochodów ciężarowych (gdzie początkowa przewaga importu Polski nad eksportem do UE zmieniła się w 1996 r. w niewielką nadwyżkę eksportu), alkoholi i ich pochodnych (gdzie wielkość importu z UE do Polski zbliżyła się znacznie do wartości polskiego eksportu), lamp elektronowych (gdzie znaczna przewaga importu z UE w 1996 r. ustąpiła miejsca niewielkiej nadwyżce polskiego eksportu do Unii). Silny rozwój

¹¹ Tamże, s.207-209.

specjalizacji wewnątrzgałęziowej w latach 1992-1996 zanotowano również w wymianie Polski z krajami UE w grupach: zabawki, gry i artykuły sportowe (gdzie eksport Polski w 1996 r. zbliżył się znacznie do wartości importu z UE), owoce świeże (w rezultacie wzrostu eksportu z Polski został zredukowany nasz ujemny bilans handlowy), wyroby z kauczuku (na skutek szybszego eksportu Polski niż importu oraz zmniejszenia ujemnego handlu z UE w tym zakresie), wyroby walcowane i wyroby ze stali (gdzie znaczna nadwyżka eksportowa Polski w 1992 r. ustąpiła miejsca niewielkiej nadwyżce importu w 1996 r.), mięso (gdzie polski dodatni bilans handlowy przeobraził się w niewielką nadwyżkę importu), tytoń i wyroby tytoniowe (na skutek wzrostu eksportu polskiego przy utrzymaniu znacznego importu z UE).

Istotny rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu Polski z Unią Europejską w badanym okresie wystąpił także w grupie odzieży i dodatków odzieżowych, samochodów osobowych oraz kauczuku. Wzrost specjalizacji wewnątrzgałęziowej w przemyśle odzieżowym był wynikiem dynamicznego rozwoju polskiego przemysłu przetwórczego, który wykorzystywał materiały i surowce dostarczane przez producentów unijnych w celu przetworzenia i eksportu odzieży na rynek UE. Natomiast rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej w przemyśle motoryzacyjnym wiązał się głównie z eksportem samochodów cinquecento (głównie do Włoch) i importem samochodów z UE oraz wymianą części i podzespołów między Fiatem i jego filią w Bielsku-Białej.

Tabela 11. Grupy produktów wykazujące najsilniejszy wzrost specjalizacji międzygałęziowej w handlu Polski z UE

Grupy produktów	Zmiana indeksu B.Balassy w latach 1996-1992
Włókna chemiczne ciągłe	- 0.648
Rury, przewody rurowe i profile drążone ze stali	- 0.664
Włókna chemiczne cięte	- 0.644
Oleje z ropy naftowej	- 0.579
Papier, karton, bibułka papierowa	- 0.337
Silniki spalinowe, turbokowe i ich części	- 0.287
Barwniki, pigmenty, farby i lakiery	- 0.255

Jak wynika z tabeli 11, najsilniejsza ewolucja specjalizacji o charakterze międzygałęziowym w wymianie Polski z UE dokonała się w grupach: włókna chemiczne, niektóre wyroby stalowe oraz oleje z ropy naftowej. (Trzy z tych

czterech grup towarowych zaliczają się do przemysłu chemicznego.) Wzrost międzygałęziowego podziału pracy następował tutaj pod wpływem szybkiego wzrostu wartości importu z UE towarzyszącego stagnacji polskiego eksportu (w grupie włókien chemicznych wzrost importu był dziesięciokrotnie szybszy niż eksportu).

Podobnie w latach 1992-1996 miał miejsce o wiele szybszy wzrost polskiego importu niż eksportu w takiej grupie towarowej jak rury i profile drażone ze stali. Silny wzrost specjalizacji międzygałęziowej w handlu Polski z UE w tym okresie dotyczył również papieru i określonych wyrobów papierowych (na skutek wzrostu importu z UE), barwników, pigmentów, farb i lakierów (w rezultacie spadku polskiego eksportu i wzrostu importu), silników spalinowych i ich części do montowanych w Polsce samochodów (na skutek wzrostu importu z UE, głównie z Włoch), wyrobów ceramicznych (z powodu trzykrotnie większego wzrostu importu do Polski niż eksportu), mebli (pod wpływem rozwoju eksportu polskiego do UE). Szybki wzrost wartości polskiego eksportu mebli do UE – z około 325 tys. USD w 1992 r. do blisko 1,2 mln USD w 1996 r. – obrazuje przewagę komparatywną Polski w tej dziedzinie nad producentami unijnymi.

Natomiast niewielkie zmiany w specjalizacji wewnątrzgałęziowej następowały w wymianie Polski z UE w grupie produktów farmaceutycznych, odzieży i dodatków odzieżowych, szkła i wyrobów ze szkła, aluminium i wyrobów z niego, maszyn i urządzeń do prac drogowych i ziemnych oraz niektórych urządzeń elektrycznych, a także urządzeń optycznych, fotograficznych, pomiarowych i kontrolnych.

Tabela 12. Indeks specjalizacji wewnątrzgałęziowej obliczony metodą H.Grubela-P.Lloyda w handlu artykułami przemysłowymi państw WE w latach 1970-1987

Państwa	1970	1980	1987
I grupa państw członkowskich			
Francja	0.76	0.83	0.83
Wielka Brytania	0.74	0.81	0.77
Belgia/Luksemburg	0.69	0.76	0.77
Niemcy	0.73	0.78	0.76
II grupa państw członkowskich			
Hiszpania	0.35	0.57	0.64

Irlandia	0.36	0.61	0.62
Włochy	0.63	0.55	0.57
Dania	0.41	0.52	0.57
III grupa państw członkowskich			
Portugalia	0.23	0.32	0.37
Grecja	0.22	0.24	0.31

Źródło: P.Rollet, *Specialization internationale et integration européenne*, Paris 1990, s.21-22.

Porównanie indeksu H.Grubela-P.Lloyda obliczonego dla wymiany Polski z UE z wielkością tego wskaźnika dla wymiany między krajami UE pokazuje, że gospodarka polska osiągnęła znacznie niższy poziom rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Polska jest daleko w tyle za pierwszą grupą krajów UE o najsilniej rozwiniętej tego typu specjalizacji (Francja, Wielka Brytania, Belgia i Luksemburg, Niemcy). Plasuje się także za drugą grupą państw Unii (Hiszpania, Irlandia, Włochy, Dania).

Biorąc pod uwagę zróżnicowanie badanego okresu, Polskę można sklasyfikować w ramach trzeciej grupy krajów UE obejmującej Portugalię i Grecję, zwłaszcza jeśli chodzi o poziom specjalizacji wewnątrzgałęziowej w wymianie artykułami przemysłowymi. Jeśli chodzi zaś o wymianę artykułów rolnych, Polska znajduje się na tej samej pozycji, co druga grupa państw Unii. W obliczeniach tych należy jednak wziąć pod uwagę, iż rozwój handlu artykułami przemysłowymi między Polską a UE wykazuje tendencję do specjalizacji międzygałęziowej. Jest to tendencja przeciwna do tej, jaką wykazują kraje UE w procesie integracji i to nawet w obrotach handlowych najsłabiej uprzemysłowionych państw członkowskich, tj. Grecji i Portugalii. Fakt ten wskazuje zatem na pewne niedostosowanie strukturalne między Polską a krajami Unii. Może to pociągać za sobą trwałą nierównowagę w bilansie płatniczym Polski z najważniejszymi partnerami handlowymi. Może ponadto powodować duże koszty dostosowania gospodarki polskiej do wymogów Jednolitego Rynku w postaci obniżenia produkcji szeregu gałęzi przemysłu (np. chemicznego) i wzrostu bezrobocia.

6. Kierunki specjalizacji Polski w perspektywie rozszerzenia UE

W specjalnym raporcie Komisji Europejskiej na temat stosunków ekonomicznych między UE a państwami Europy Środkowej dokonano próby określenia sektorów gospodarki polskiej o dużym potencjale eksportowym.¹² Zakłada się, że strukturę handlu między Polską a Unią będą określać przede wszystkim takie czynniki jak: ewolucja mechanizmów ochronnych Jednolitego Rynku, zmiany w wyposażeniu w czynniki produkcji, ekspansja eksportowa z sektorów o nadwyżkach produkcyjnych, napływ inwestycji bezpośrednich do sektorów o korzyściach komparatywnych, polityka przemysłowa nakierowana na wsparcie sektorów o nie wykorzystanych zdolnościach produkcyjnych. W raporcie zastosowano cztery główne kryteria identyfikacji sektorów polskiej gospodarki o najwyższym potencjale wzrostu eksportu do UE:

- 1) obecny poziom protekcji (przyjmuje się, że liberalizacja przeszkód handlowych przyniesie silny efekt kreacji handlu),
- 2) obfitość wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej siły roboczej (ekspansja eksportowa będzie w przyszłości koncentrowała się głównie na przemysłach pracochłonnych),
- 3) poziom nie wykorzystanych zdolności produkcyjnych odziedziczonych po rozpadzie RWPG (eksport z tych sektorów ma podlegać stopniowemu przesunięciu na rynki krajów UE),
- 4) możliwości zwiększenia udziału w sprzedaży na rynkach krajów UE.

Tabela 13. Sektory gospodarki polskiej o najwyższym potencjale eksportowym na rynki UE

Sektory	Kryteria			
	1	2	3	4
Druty i kable	+	+	+	-
Maszyny elektryczne	+	+	+	-
Obuwie	+	+	+	-
Odzież	+	+	+	-
Tekstylia domowe	+	+	+	-
Produkty skórzane	+	+	-	+
Wielozłoty i stal	+	-	+	-
Produkty metalowe	-	+	+	-
Bojlery, kontenery	-	+	+	-
Sprzęt transmisyjny	-	+	+	-
Maszyny biurowe i przetwarzanie danych	-	+	+	-
Aparatura elektryczna,	-	+	+	-

¹² *European Economy*, European Commission, Brussels, 1994/96.

baterie				
Wyposażenie telekomunikacyjne	-	+	+	-
Radia i telewizory	-	+	+	-
Domowa aparatura elektryczna	-	+	+	-
Lampy i sprzęt oświetleniowy	-	+	+	-
Statki	-	+	+	-
Sprzęt kolejowy	-	+	+	-
Rowery, motocykle i ich części	-	-	+	+
Inny sprzęt transportowy	-	+	+	-
Instrumenty precyzyjne	-	+	+	-
Instrumenty medyczne	-	+	+	-
Dziwiarstwo	-	+	-	+
Korek i s³oma	+	+	-	-
Papier i celuloza	-	+	-	+
Instrumenty muzyczne	-	+	-	+

ród³o: *Handel zagraniczny. Statystyka*, Warszawa 1996.

Jak wynika z tabeli 13, największych możliwości wzrostu eksportu Polski, jako przyszłego członka UE, można oczekiwać w takich gałęziach produkcji jak: produkcja drutu i kabli, maszyn elektrycznych, obuwia, ubrań, tekstyliów domowego użytku, produktów skórzanych. Wzrost eksportu może nastąpić także w gałęziach, gdzie występuje istotny potencjał eksportowy, tj. w przemysłach: rowerowym, motocyklowym, dziwiarskim i papierniczym.

Powyższa analiza i rezultaty naszych obliczeń wykazują, iż możemy przyjąć występowanie pewnej korelacji pomiędzy możliwościami wzrostu eksportu i rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Jak się wydaje, w przyszłości może nastąpić odwrócenie trendu rozwoju specjalizacji międzygałęziowej w handlu między Polską a UE na rzecz pogłębienia specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Dalszy wzrost polskiego eksportu będzie zależny przede wszystkim od wyszukiwania tzw. nisz rynkowych w państwach Unii i rozwoju wąskiej specjalizacji (niektórych asortymentów produkcji, ich części i podzespołów). Te gałęzie gospodarki polskiej, które będą rozwijać silne powiązania wewnątrzgałęziowe z przemysłami krajów UE, mogą mieć najlepsze szanse rozwoju.

Dobrym przykładem rozwoju tego typu podziału pracy jest polski przemysł samochodowy, który aktualnie zdobywa dominującą pozycję w Europie Środkowej. W przemysł ten zainwestował nie tylko włoski Fiat, ale także koreański Daewoo i amerykański General Motors. Znaczne inwestycje zostały ponadto podjęte w produkcji komponentów samochodowych.

Tak np. Fiat Auto Polska przyjął strategię zastąpienia produkcji komponentów wytwarzanych we Włoszech produkcją w przedsiębiorstwach polskich. Jeśli pominiemy silniki samochodowe, to odsetek wartości komponentów używanych przez Fiata a wytworzonych w Polsce wynosił w 1996 r. 73%, podczas gdy 23,7% pochodziło z importu z Włoch i 3,3% z innych krajów. Co więcej, polskie zakłady w Tychach i Bielsku-Białej zostały zintegrowane z siecią Fiata, co zaowocowało specjalizacją produkcji i zwiększeniem jej skali. W rezultacie produktywność tego przedsiębiorstwa wzrosła prawie sześciokrotnie (w 1991 r. liczba samochodów wytwarzana na jednego zatrudnionego wynosiła 4,8, a w 1996 r. wzrosła do 26,6). Fiat zaczął importować z Polski takie komponenty jak łożyska, prędkościomierze, wyroby z lanego żelaza, części z aluminium. Z pomocą włoskiego koncernu znaleziono nowe rynki zbytu dla polskich produktów, np. w Czechach czy w niektórych krajach UE. W rezultacie rozwoju handlu między zakładami Fiata zlokalizowanymi w różnych krajach, przeniesiono produkcję zegarów samochodowych z Francji do Polski z przeznaczeniem eksportu na rynek całej Europy i produkcję zaawansowanych technologicznie lamp samochodowych eksportowanych na rynek światowy.¹³

Specjalizacja wewnątrzgałęziowa może pogłębiać się w handlu wyrobami włókienniczymi. Przemysł tekstylny-odzieżowy jest jednym z najważniejszych branż w Polsce, zajmując pozycję głównego partnera Unii w dziedzinie tzw. zewnętrznego przetwórstwa tekstyliów (*outward processing*). Bliskość geograficzna oraz niski poziom płac sprzyjają rozwojowi tej wytwórczości w krajach Europy Środkowej z przeznaczeniem na eksport do krajów UE.

Produkcja polskiego przemysłu metalowego i maszynowego rośnie dynamicznie w ostatnich latach, ale jego sprzedaż skierowana jest głównie na rynek krajowy. Przemysły te będą prawdopodobnie zdolne do rozwinięcia specjalizacji wewnątrzgałęziowej z firmami krajów UE i do zwiększenia eksportu. Tak np. produkcję kabli i drutu uważa się za przyszłą specjalizację gospodarki polskiej. Jednakże przyszłość rozwoju tej wytwórczości w Polsce zależy od podniesienia jakości produkcji dzięki wymianie przestarzałego aparatu produkcyjnego i podniesieniu produktywności.

Możliwości rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego istnieją także między Polską a Unią w zakresie produktów skórzanych, w przemyśle meblowym, w wyrobach sportowych i zabawkarskich.

Olbrzymi potencjał rozwoju handlu i specjalizacji wewnątrzgałęziowej występuje ponadto w rolnictwie i przemyśle spożywczym. Wartość produkcji rolniczej w naszym kraju wynosi około 5% produkcji rolnej wszystkich państw Unii. Ceny niektórych produktów rolnych w Polsce są znacznie niższe niż na

¹³ B.Balcer, A.Enrietti, *Regionalization and Globalization in Europe: the Case of Fiat Auto Poland and Its Suppliers*, XI Congresso AISEC, Roma, 25-26 Settembre 1997, s.16, 20.

rynku rolnym UE: np. mleko kosztuje połowę taniej, wołowina – o 46% mniej, zaś niektóre warzywa mają ceny niższe nawet o 80%. Jednakże warunkiem rozwoju eksportu na rynki unijne jest poprawa jakości polskich produktów. Przemysł spożywczy staje się najbardziej atrakcyjną gałęzią polskiej gospodarki, przyciągając wiele inwestycji zagranicznych.

Ogólnie rzecz biorąc, powyższa analiza prowadzi do wniosku o dynamicznym rozwoju obrotów gospodarczych między Polską a UE, co częściowo jest wynikiem realizowania programu liberalizacji wymiany. Wprawdzie dotychczasowe oceny wpływu owej liberalizacji na obroty gospodarcze są raczej umiarkowane, ale w naszej ocenie efekty integracji są niedoszacowane. Wzrost obrotów handlowych ma bardziej charakter *trade creation* niż *trade diversion*. Nasz kraj stał się siódmym najważniejszym partnerem państw UE, a w niektórych grupach towarowych nasza pozycja jest nawet wyższa.

Polska rozpoczęła program liberalizacji handlu ze Wspólnotami Europejskimi w warunkach silnej koncentracji specjalizacji eksportowych. Indeks korzyści komparatywnych pokazuje ustabilizowane i wyraźne korzyści dla polskiego handlu z Unią (produkty metalowe, produkty rolnicze, tekstylia, samochody). W badanym okresie zaszły tylko cztery zasadnicze zmiany układu korzyści komparatywnych. Co więcej, w przyszłości przewiduje się dalsze pogłębienie istniejących już kierunków specjalizacji Polski na Jednolitym Rynku.

Jak się wydaje, te wyraźnie zarysowane korzyści komparatywne w handlu Polski z UE leżą u podstaw rozwoju handlu międzygałęziowego. Na przebadanych ogółem 38 gałęzi, zauważamy niewielką przewagę rozwoju specjalizacji międzygałęziowej, która dominuje w obrotach artykułami przemysłowymi (przemysł chemiczny, metalowy, papierniczy). Oznacza to, że miejsce Polski w podziale pracy z państwami Unii jest określone raczej przez koszty produkcji niż czynniki związane z postępem technologicznym.

Z drugiej strony, rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej między Polską a UE przeważa w wymianie płodów rolnych. Rozwój tej specjalizacji będzie następował także po naszym przystąpieniu do Wspólnej Polityki Rolnej. Rozwój tego rodzaju specjalizacji w niektórych gałęziach przemysłu (samochodowy, tekstylny, meblowy) można łączyć z inwestycjami krajów UE w Polsce. Zwłaszcza inwestycje Fiata sprzyjały handlowi wewnątrzgałęziowemu prowadzonemu w ramach tego przedsiębiorstwa. W innych przemysłach (metalowy i inżynierski, skórzany, produktów zabawkowych i z kauczuku, artykułów sportowych) producenci polscy wykorzystali możliwości zapewnienia pewnych „nisz rynkowych” na obszarze Unii.

Rozwój handlu międzygałęziowego między Polską a UE prowadzi do nierównowagi strukturalnej. Polska importuje bowiem towary o wysokiej dochodowej elastyczności popytu i elastycznej podaży, a eksportuje towary o niskiej elastyczności popytu. Owa nierównowaga jest częściowo wyrównywana

napływem do Polski inwestycji z krajów Unii. Jeśli jednak rozwój handlu będzie następował według reguł międzygałęziowych, zachodzi wówczas obawa pojawienia się trwałej nierównowagi w polskim bilansie płatniczym i presji na dewaluację złotego. Procesowi liberalizacji i integracji z państwami UE mogą towarzyszyć duże koszty dostosowawcze, upadek niekonkurencyjnych branż i wzrost bezrobocia. W dłuższym okresie specjalizacja w produkcji towarów pracochłonnych i rolniczych może ograniczyć nasze możliwości wzrostu.

Dlatego też wydaje się konieczne rozwijanie polskiego eksportu na rynki unijne i pewne zahamowanie wzrostu importu dla uzyskania równowagi w bilansie płatniczym. W tym celu konieczna jest zmiana naszej specjalizacji w kierunku pogłębiania wewnątrzgałęziowego podziału pracy z producentami unijnymi. Przywrócenie równowagi w bilansie obrotów bieżących wydaje się być pierwszorzędnym celem naszej polityki ekonomicznej, która może opierać się na narzędziach krótkookresowych i długookresowych. Krótkookresowe działania mogą obejmować: spowolnienie procesu liberalizacji handlu z państwami UE, zmianę kursu wymiany złotego, bardziej restrykcyjną politykę monetarną, otwarcie rynków Unii dla polskiego eksportu płodów rolnych. Działania długookresowe mogą zaś obejmować prowadzenie odpowiedniej polityki przemysłowej i zachęcanie do napływu kapitału zagranicznego.

Spowolnienie procesu liberalizacji handlu Polski z UE wydaje się najmniej zalecanym narzędziem przywrócenia równowagi w bilansie płatniczym. Odejście od programu liberalizacji ustalonego w Układzie Europejskim może doprowadzić nie tyle do uzyskania równowagi, co osłabić naszą wiarygodność jako partnera handlowego i opóźnić nasze wejście do Unii.

Z tych też względów nie wydają się celowe znaczne zmiany kursu złotego i systemu jego kroczącej dewaluacji. Natomiast jednym z priorytetów polskiej polityki ekonomicznej w perspektywie członkostwa w UE powinno pozostawać obniżenie inflacji. Jej spadek poniżej stopy dewaluacji złotego może być narzędziem krótkookresowym poprawy pozycji konkurencyjnej polskich towarów na rynkach unijnych.

W perspektywie długoterminowej należy jednak dążyć do zmiany struktury handlu i kierunków specjalizacji polskiej gospodarki na rynkach państw Unii. Polska jest postrzegana jako kraj dysponujący obfitymi zasobami w dziedzinie rolnictwa i taniej siły roboczej. Znajduje to odzwierciedlenie w rozwoju specjalizacji w zakresie tekstyliów, produktów metalowych, płodów rolnych, środków transportu. Te specjalności nie odpowiadają jednak w pełni polskim aspiracjom i możliwościom rozwoju. W dłuższym okresie mogą nawet stać się hamulcem szybkiego postępu ekonomicznego. Dlatego też struktura polskiej wymiany z UE powinna ewoluować w kierunku rozwoju nowych specjalizacji. Do tego celu wydaje się potrzebne sformułowanie odpowiedniej polityki przemysłowej z jasną strategią przejścia od specjalizacji w zakresie towarów

rolnych i pracochłonnych do wytwarzania produktów pośrednich i zaawansowanych technologicznie. Częścią tej strategii musi być polityka sprzyjająca napływowi do Polski inwestycji z państw Unii Europejskiej niosących ze sobą nowe metody produkcji i zarządzania.