

*Jarosław Kundera*\*

## **Obroty handlowe Polski z Unią Europejską w procesie liberalizacji wymiany (część 1)**

Procesy międzynarodowej integracji rozpoczynają się zazwyczaj od liberalizacji przeszkód handlowych. Głównym celem tych działań jest integracja rynków i struktur produkcyjnych partnerów dla uzyskania korzyści z międzynarodowego podziału pracy.

Rozwój handlu oraz wzrost przepływu inwestycji jest realnym dowodem postępu integracji. Im ugrupowanie przynosi silniejszy efekt kreacji handlu (korzystny efekt regionalnej liberalizacji) i słabszy efekt przesunięcia handlu (negatywny efekt regionalnej liberalizacji), tym korzystniejszy jest jego wpływ na alokację światowych zasobów. Co więcej, pozytywny wpływ liberalizacji na rozwój handlu między partnerami może decydować również o dalszych postępach integracji w formie ustanowienia Jednolitego Rynku czy Unii Gospodarczej i Walutowej.

W opinii Komisji na temat przystąpienia krajów Europy Środkowej do Unii Europejskiej (tzw. „*Avis*”) podkreśla się, iż kraje kandydujące tym łatwiej przyjmą obowiązki członkostwa, im ściślejsza będzie ich integracja z Unią w okresie przed przystąpieniem. Im bardziej wymiana handlowa będzie intensywna przed akcesją, tym mniejszy będzie koszt dostosowawczy po przystąpieniu. Wyrażany jest tu słuszny pogląd, iż integracja międzynarodowa ma swój aspekt formalny i realny. Ścisłe łączenie rynków poprzez intensywną wymianę towarową i kapitałową jest procesem długookresowym i wydaje się bardziej trudne niż samo przyjęcie *acquis communautaire*.

Z tego względu głównym celem niniejszego opracowania jest analiza tendencji rozwoju handlu między krajami UE i Polską w okresie liberalizacji. Chodzi o określenie kierunków specjalizacji gospodarki polskiej na rynkach Unii. Badany okres obejmuje lata 1992-1996. Wychodzimy tutaj z założenia, iż

---

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

zachodząca wówczas ewolucja w handlu i specjalizacji pomiędzy UE a Polską może stanowić efekty realizowanego w tym czasie Układu Europejskiego, jak również może wskazywać na możliwe efekty przystąpienia Polski do jednolitego rynku wewnętrznego UE.

Nasze badania opieramy na polskich materiałach statystycznych publikowanych przez GUS i zagranicznych statystykach publikowanych przez Komisję Europejską. Dla określenia korzyści komparatywnych w handlu Polski z UE wykorzystujemy indeks B.Balassa. Dla zanalizowania zaś zmian specjalizacji wewnątrzgałęziowej i międzygałęziowej przeprowadziliśmy obliczenia według indeksu B.Balassa oraz P.Grubela i H.Lloyda. Wykorzystujemy również badania w tym zakresie polskich (m.in. E.Kaweckiej-Wyrzykowskiej, E.Synowiec) oraz zagranicznych autorów. Ze względu na objętość, niniejszy tekst podzielony został na dwie części – w pierwszej przedstawiono przede wszystkim obszerne dane, natomiast w części drugiej (publikowanej w następnym numerze) zaprezentowane zostaną rozważania analityczne.

## **1. Dynamika obrotów towarowych**

Kraje członkowskie Wspólnot Europejskich nie były dla Polski głównymi partnerami handlowymi w okresie negocjowania Układu Europejskiego. W 1990 r. udział eksportu do WE w ogólnym eksporcie Polski wynosił 32,7%, a udział krajów WE w polskim imporcie ogółem wynosił 34,2%. Eksport Polski kierował się wówczas głównie na rynki krajów Europy Środkowej i Wschodniej w ramach rozwijanego w RWPG podziału pracy. Stąd pochodziła również większa część importu, zwłaszcza zaopatrzeniowego (surowce i materiały). Dlatego też wyrażane były obawy, czy rozwiązanie RWPG i liberalizacja handlu z WE nie przyniesie w efekcie załamania produkcji w Polsce, jak i w innych krajach Europy Środkowej.

W 1996 r. udział krajów UE zwiększył się do 65,9% polskiego eksportu ogółem i 63,8% polskiego importu ogółem. Nastąpiło to wskutek wystąpienia dwóch efektów znanych w teorii integracji jako tzw. efekt kreacji handlu i efekt przesunięcia handlu. Pierwszy z nich, tj. ożywienie wymiany handlowej między Polską a krajami UE, dokonuje się pod wpływem liberalizacji wzajemnych obrotów handlowych. Biorąc pod uwagę znacznie wyższe taryfy celne w imporcie Polski niż krajów UE efekt kreacji może okazać się silniejszy po stronie polskiego importu niż eksportu.

Przed wejściem w życie Układu Europejskiego średnia ważona ceł WE w imporcie z Polski wynosiła około 5%. Jednak w niektórych grupach towarowych cła WE miały wyraźnie protekcyjny charakter, jak np.: w imporcie rowerów – 16,2%, odzieży i akcesoriów – 13,7%, ceramiki – 10,4%, pojazdów samochodowych – 10,2%, chemikaliów domowego użytku – 9,8%, produktów drzewnych – 9,8%, plastyków – 9,2%, szkła – 9,1%, odbiorników telewizyjnych

– 9,0%, rur stalowych – 8,1%. Ich liberalizacja mogła wpływać na zwiększenie polskiego eksportu do UE, tym bardziej że około 30% polskiego eksportu koncentrowało się w grupach towarowych o największych obciążeniach celnych.<sup>1</sup> Z kolei polska taryfa celna była przeciętnie około trzy razy większa od taryfy WE. Cła przeciętne na towary rolne wynosiły w 1991 r. 26,2%, chemikalia – 14,1%, plastyki – 15,5%, drzewo i papier – 13,4%, tekstylia i odzież – 20,6%, maszyny, wyposażenie transportowe – 16,1%. Liberalizacja polskich ceł importowych wiązać się mogła ze znaczną obniżką cen i ożywieniem popytu. Co więcej, redukcja ceł w handlu między Polską a UE oraz utrzymanie ochrony zewnętrznej mogło pogorszyć warunki dostaw krajów trzecich. Producenci polscy i krajów UE mogli więc przechwycić część dostaw zewnętrznych powodując efekt przesunięcia wymiany.

Od początku lat 90. w Polsce następował szybki rozwój międzynarodowych obrotów handlowych. (Por. tabelę 1.)

**Tabela 1. Obroty handlowe Polski (globalne i z państwami UE) w latach 1991-1996**

Lata	Eksport (w mld ECU)	Udział w handlu światowym (w %)	Eksport Polski do UE (w mld ECU)	Udział eksportu do UE w eksporcie Polski ogółem (w %)	Udział eksportu Polski w imporcie zewnętrzny m UE (w %)
1991	12.0	0.6	7.1	59.1	1.51
1992	10.2	0.5	8.0	78.4	1.73
1993	12.1	0.5	8.4	69.4	1.79
1994	14.5	0.6	10.1	69.7	1.95
1995	17.5	0.6	12.2	69.1	2.24
1996	24.4	b.d.	16.1	65.9	b.d.
Lata	Import (w mld ECU)	Udział w handlu światowym (w %)	Import Polski z UE (w mld ECU)	Udział importu z UE w imporcie Polski ogółem (w %)	Udział importu z Polski w eksporcie zewnętrzny m UE (w %)
1991	13.8	0.7	8.9	64.5	2.23
1992	11.7	0.6	9.2	78.6	2.24
1993	16.1	0.7	11.1	68.9	2.35
1994	18.1	0.7	12.2	67.4	2.34

<sup>1</sup> Por. „*European Economy. Reports and Studies*”, no. 6 1994, s.414.

1995	22.2	0.8	15.1	68.0	2.65
1996	33.4	b.d.	23.7	70.1	b.d.

Źródło: Eurostat. *External and Internal IntraEuropean Trade*, Bruxelles, nr 11 1996.

W okresie 1990-1995 eksport Polski sukcesywnie wzrastał w kolejnych latach: od 12 mld ECU w 1991 r. do 24,4 mld ECU w 1996 r., przy czym udział Polski w eksporcie światowym wahał się wokół 0,5-0,6%. Szybciej wzrastał eksport Polski do UE: z 7,1 mld ECU w 1991 r. do 16,1 mld ECU w 1996 r.

W związku z tym udział krajów UE w eksporcie globalnym Polski wzrósł z 59,1% w 1991 r. do 65,9% w 1996 r. W wyniku szybszego importu z Polski niż z innych krajów trzecich wzrósł jego udział w imporcie zewnętrznym UE:

z 1,51% w 1991 r. do 2,24% w 1995 r. Jednocześnie w tym samym okresie import Polski wzrósł z 13,8 mld ECU w 1991 r. do 33,4 mld ECU w 1996 r. (Udział Polski w imporcie światowym oscylował w przedziale 0,7%-0,8%.) Większe znaczenie ma natomiast rynek polski dla eksportu krajów UE – udział Polski w eksporcie zewnętrznym UE stale rósł: od 2,23% w 1991 r. do 2,65% w 1995 r. Mimo tego występuje olbrzymia asymetria, gdy chodzi o znaczenie rynków obu partnerów, gdyż udział importu z Unii w imporcie globalnym Polski przewyższał w całym badanym okresie 60%, osiągając 70,1% w 1996 r.

Pomimo tak szybkiego rozwoju obrotów handlowych, analizy ekonomiczne efektów liberalizacji między Polską a UE wskazują na umiarkowane rozmiary efektu kreacji i przesunięcia. Jest to wynikiem:

- a) niskiego poziomu taryf zewnętrznych UE,
- b) wolniejszego tempa liberalizacji w stosunku do produktów wrażliwych,
- c) zakończenia Rundy Urugwajskiej i erozji niektórych koncesji uzyskanych w ramach Układów Europejskich,
- d) niewielkiego wpływu liberalizacji przez UE kwot importowych, których wykorzystanie przez Polskę waha się w granicach od 0 do 70%.

Wydaje się jednak, że efekt kreacji i przesunięcia w handlu Polski z UE pozostaje niedoszacowany, co wynika z kilku powodów. Po pierwsze, taryfy celne traktowane są jako jedyna lub najważniejsza przeszkoda w handlu między Polską a UE; po drugie, nie uwzględnia się w obliczeniach efektów liberalizacji przepływu usług i kapitału; po trzecie, stosuje się statyczne podejście do szacunku efektów handlowych. Pomijany jest zatem wpływ liberalizacji na wzrost gospodarczy partnerów i zmianę ich struktury ekonomicznej. Należy poza tym zaznaczyć, iż wzrost polskiego eksportu pod wpływem liberalizacji może być przesunięty w czasie w związku z czasochłonnym procesem uczenia się przez eksporterów praktyk, standardów, upodobań konsumpcyjnych występujących na rynkach UE oraz kształtowania się nowych kanałów dystrybucji. Trzeba mieć także na uwadze możliwość znacznego efektu przesunięcia spowodowanego reorientacją handlu polskiego z rynku RWPG na rzecz wymiany z Unią.

W 1993 r. Polska była dziesiątym najważniejszym zewnętrznym rynkiem zbytu dla krajów Unii Europejskiej. (Por. tabelę 2.) W tym samym roku Polska była 16 pod względem wolumenu eksportu dostawcą na rynek UE (za Arabią Saudyjską, Afryką Południową, Brazylią, Kanadą). Dwa lata później Polska znalazła się pośród 10 najważniejszych partnerów handlowych UE, klasyfikując się jako 7 najważniejszy rynek zewnętrzny dla eksportu producentów Unii. Przed Polską znajdują się USA, Szwajcaria, Japonia, Norwegia, Rosja, Chiny, ale za Polską takie potęgi handlowe jak Korea Południowa, Tajwan czy Kanada.

**Tabela 2. Najważniejsi partnerzy handlowi UE w 1995 r.  
(wolumen obrotów w mld ECU)**

Eksport		Import	
1. USA	101,0	1. USA	103,6
2. Szwajcaria	51,0	2. Japonia	54,3
3. Japonia	32,9	3. Szwajcaria	43,8
4. Norwegia	17,3	4. Chiny	26,3
5. Rosja	16,1	5. Norwegia	25,4
6. Hongkong	15,8	6. Rosja	22,0
<b>7. Polska</b>	<b>15,1</b>	<b>7. Polska</b>	<b>12,2</b>
8. Chiny	14,6	8. Tajwan	11,8
9. Turcja	13,4	9. Kanada	11,7
10. Płd. Korea	12,3	10. Płd. Korea	10,9
11. Czechy	11,6	11. Brazylia	10,8
12. Brazylia	11,4	12. Turcja	9,2
13. Singapur	10,9	13. Malezja	9,2
14. Australia	10,5	14. Czechy	9,0
15. Kanada	10,1	15. Singapur	8,8

Źródło: Eurostat. *External and Internal IntraEuropean Trade*, Bruxelles, nr 11 1996.

Ze względu na szybki wzrost międzynarodowych obrotów handlowych Polska była określana w literaturze anglojęzycznej jako „wzschodzący rynek” (*emerging market*). Jej pozycja jako partnera handlowego Unii Europejskiej jest szczególnie wysoka w zakresie dokonywanego przez nasz kraj importu: przędzy tekstylnej, tekstyliów i produktów pochodnych (8% eksportu UE, tj. 2 pozycja wśród jej partnerów handlowych), warzyw i owoców (5,2% eksportu UE, 4 pozycja wśród partnerów), ropy naftowej (5,8%, 4), papieru i makulatury (4,2%, 4), włókien tekstylnych (3,8%, 5), produktów medycznych i farmaceutycznych (2,3%, 5), plastików (3%, 5), pojazdów samochodowych (2,2%, 5), maszyn przemysłowych i wyposażenia (2,7%, 7).

Z kolei od strony importu dokonywanego przez Unię Polska jest szczególnie liczącym się partnerem w zakresie dostaw: nawozów (6,7% importu UE, 4 pozycja wśród jej dostawców), pojazdów samochodowych (2,9% importu UE, 4 pozycja), w tym samochodów osobowych (3,8%, 4), żelaza i stali (6,5%, 5), statków (3,9%, 6), odzieży i dodatków (4,8%, 7), drewna (4,7%, 8), metali nieżelaznych (2,6%, 9), owoców i warzyw (3,1%, 10).

Chociaż obroty Polski z UE wykazują wysoką dynamikę, to jednak ich wzrost rozkłada się nierównomiernie w poszczególnych latach. Jak wynika z tabeli 3, wzrost eksportu do krajów członkowskich UE oscylował wokół 20% w latach 1991/90, 1994/93 i 1995/94.<sup>2</sup> Niższy wzrost eksportu wystąpił w latach 1992/91 oraz 1996/95, przy czym najniższy wzrost (tylko o 5,5%) zanotowano w stosunku do roku poprzedniego w 1993 r. Natomiast import Polski z UE po gwałtownym wzroście w latach 1991/90 (o 77,5%) wykazywał pewien spadek dynamiki wzrostu (w latach 1992/90 wzrost ten wyniósł 3,6%, a w 1994/93 – 9,7%), ale od 1995 r. następuje szybki wzrost, kolejno o 23,8% i o 27,3% w stosunku do roku poprzedniego.

**Tabela 3. Dynamika obrotów handlowych Polski z UE**

Eksport Polski do UE					
<u>1991</u> 1990	<u>1992</u> 1991	<u>1993</u> 1992	<u>1994</u> 1993	<u>1995</u> 1994	<u>1996</u> 1995
18,3	11,8	5,5	20,6	20,8	13,3
Import Polski z UE					
1991 1990	1992 1991	1993 1992	1994 1993	1995 1994	1996 1995
77,5	3,6	20,6	9,7	23,8	27,3

W całym okresie dotychczasowej liberalizacji handlu polski import z Unii przewyższał eksport na rynki jej krajów członkowskich. Tylko w dwu okresach: 1992/1991 i 1994/1993 dynamika wzrostu eksportu Polski do UE była wyższa od dynamiki wzrostu importu. Wynika to z faktu, iż w naszym kraju bardzo dynamicznie rośnie popyt konsumpcyjny – w 1996 r. wzrósł on o 10%, prowadząc do szybkiego 27-procentowego wzrostu importu. Tak np. w 1996 r. zarejestrowano w Polsce 373,5 tys. nowych samochodów, tj. o 41% więcej niż w

<sup>2</sup> Tego rodzaju zestawienie (np. 1995/94) oznacza, w jaki sposób wskaźniki eksportu lub importu zmieniały się w stosunku do roku poprzedniego. (przyj. red.)

roku poprzednim. (Włoski Fiat utrzymał 50,6% udziału na rynku.) Polska jest również krajem o szybko rosnących inwestycjach – przez ostatnie cztery lata wzrastały one corocznie o 17%. Tak więc, o ile w 1991 r. ujemne saldo w handlu Polski z krajami członkowskimi UE wynosiło 1,767 mld ECU, a w 1992 r. zmniejszyło się do 1,246 mld ECU, to w 1993 r. wzrosło do 2,701 mld ECU; w 1994 r. wynosiło 2,052 mld ECU, zaś w 1995 r. – 2,844 mld ECU.

W 1996 r. ujemne saldo w globalnym handlu zagranicznym Polski wzrosło do 8,2 mld dolarów. W pierwszej połowie 1997 r. deficyt ten osiągnął poziom 7,8 mld dolarów, a w handlu z krajami UE – 4,78 mld dolarów. W związku z tym wyrażane są opinie, iż deficyt handlowy Polski z krajami UE nie jest chwilowym zaburzeniem równowagi, lecz ma charakter strukturalny i długofalowy pod wpływem niższej konkurencyjności gospodarki polskiej. Na ową nierównowagę wpływa także realizowany od 1995 r. program liberalizacji handlu. Należy też wspomnieć o możliwym wpływie na osłabienie eksportu i wzrost importu realnej aprecjacji złotego, zwłaszcza w latach 1995-1996. Uważa się, iż jeśli nierównowaga między eksportem a importem będzie wzrastała w dotychczasowym tempie, to deficyt w obrotach bieżących może osiągnąć poziom nawet 8% produktu narodowego brutto.<sup>3</sup> Z tego też powodu nasz kraj może dotknąć ten sam kryzys w bilansie płatniczym, jaki wystąpił w Republice Czeskiej.

Z drugiej strony uważa się, że deficyt handlowy Polski nie jest zjawiskiem groźnym, lecz czymś normalnym dla gospodarki wykazującej szybkie tempo rozwoju, zwłaszcza w sytuacji, gdy importuje się nowe techniki i technologie służące podniesieniu produktywności, a następnie zwiększeniu eksportu. Deficyt ten jest wyrównywany przez import inwestycji zagranicznych i napływ dewiz z handlu przygranicznego (około 6 mld dolarów). Wskutek tego Polska zakumulowała w 1996 r. rezerwy dewizowe w wysokości 22,7 mld dolarów i stosunek obsługi polskiego długu zagranicznego do wartości eksportu w wysokości 8% jest niższy niż na Węgrzech (28,7%) i w Czechach (13,9%).<sup>4</sup> Za próg bezpieczeństwa uważa się natomiast taki poziom deficytu na rachunku bieżącym, który nie przekracza wysokości 5-6% produktu krajowego. Tymczasem Polska z uwagi na duże bezpośrednie inwestycje – nadwyżka na rachunku kapitałowym wyniosła około 8 mld dolarów – osiągnęła w 1997 r. deficyt w wysokości 4% produktu krajowego brutto. W 1997 r. na wzrost importu wpłynęła nie tylko liberalizacja cel w imporcie z UE, ale także redukcja podatku granicznego o 3% i realna aprecjacja złotego wobec marki niemieckiej. W przyszłości zaś oczekuje się raczej realnej dewaluacji złotego. Poza tym zaostrzenie polityki makroekonomicznej i budżetowej może ograniczyć dynamikę wzrostu importu, gdy saldo w bilansie płatniczym osiągnie niebezpieczny poziom.

---

<sup>3</sup> „Business Central Europe”, no. 44, September 1997, s.13-15, 69.

<sup>4</sup> Tamże, s.13-15.

## **2. Struktura towarowa obrotów handlowych Polski z UE**

W procesie liberalizacji handlu Polski z Unią Europejską dokonała się dosyć znaczna ewolucja w strukturze towarowej obrotów. Nastąpiło to nie tylko pod wpływem eliminacji ceł i kwot importowych we wzajemnej wymianie, ale również realizowanego programu transformacji gospodarczej i uwolnienia cen na rynku polskim. Wszystkie te zmiany wpływały na przywrócenie zgodności struktury obrotów handlowych Polski z zasadą korzyści komparatywnych.

Proces liberalizacji handlu między Polską a UE rozpoczął się w warunkach silnej koncentracji obrotów na kilku podstawowych grupach towarowych. Najważniejszymi pozycjami w eksporcie były: metale nieszlachetne i ich wyroby, produkty mineralne, materiały i produkty włókiennicze, zwierzęta żywe oraz produkty pochodzenia zwierzęcego, maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne, produkty pochodzenia roślinnego. Na tych sześć grup towarowych przypadało 66% ogółu eksportu Polski do Unii. (W 1996 r. udział tych grup nieznacznie się obniżył do 56,1%.)

Pomimo utrzymania tak daleko idącej specjalizacji polskiego eksportu na rynki UE można zauważyć pewne zmiany w strukturze tego eksportu. (Por. tabelę 4.) W 1995 r. najważniejszą pozycją eksportową pozostawały metale nieszlachetne i ich wyroby. W latach 1990-1996 znacznie zwiększył się udział materiałów i wyrobów włókienniczych (z 11,5% do 15,8%), pojazdów, statków powietrznych, jednostek pływających (z 3,1% do 12%) oraz różnorodnych artykułów przemysłowych, głównie mebli, z 4% do 8,3%. Widoczny był również wzrost udziału w eksporcie grupy IX, obejmującej m.in. drewno i jego wyroby oraz papier i tekturę. Natomiast największy spadek udziału w eksporcie do UE wykazywał wywóz płodów rolnych: zwierząt żywych, produktów pochodzenia zwierzęcego (z 10,3% w 1990 r. do 2,9% w 1996 r.) oraz produktów pochodzenia roślinnego (z 7,3% do 2,7%). Widoczny jest także spadek udziału w eksporcie Polski do UE gotowych artykułów spożywczych, napojów, tytoniu (z 3,7% w 1990 r. do 2,4% w 1996 r.) oraz produktów przemysłu chemicznego (z 6,6% do 4,6%).

Można wyróżnić dwie „lokomotywy” pociągające wzrost eksportu Polski na rynek Unii. W badanym okresie największą dynamikę wykazał eksport w grupie pojazdów, statków powietrznych i jednostek pływających, przede wszystkim za sprawą wywozu samochodów cinquecento (głównie na rynek Włoch) oraz statków. Następnie wzrost eksportu dotyczył tekstyliów, co związane było z przetwórstwem surowców i materiałów importowanych z UE do Polski i po przetworzeniu z powrotem eksportowanych na rynki krajów członkowskich. Ten tzw. przerób uszlachetniający w 1993 r. obejmował już 86,8% polskiego eksportu, a u jego źródeł leżały niskie koszty siły roboczej, jak również regulacje celne zwalniające od opłat reimport do UE przetworzonych tekstyliów. (Tego rodzaju eksport jest charakterystyczny także dla innych krajów Grupy Wyszehradzkiej, które



dostarczają ogółem 60% przetworzonego importu krajów UE w grupie tekstyliów i odzieży.)<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Por. E.Kawecka-Wyrzykowska, E.Synowiec, *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, Warszawa 1996, s.399.

Tabela 4. Eksport Polski do UE w latach 1990-1996

Sekcje HS	Wartość (w mln ECU)			Struktura (w %)		
	1990	1995	1996	1990	1995	1996
I. Zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	530	381	453	10,3	3,4	2,9
II. Produkty pochodzenia roślinnego	374	302	404	7,3	2,7	2,7
III. Tłuszcze i oleje	10	11	10,5	0,2	0,1	0,08
IV. Gotowe artykuły spożywcze, napoje, tytoń	192	245	368	3,7	2,2	2,4
V. Produkty mineralne	626	823	1 188	12,1	7,4	7,8
VI. Produkty przemysłu chemicznego	340	519	702	6,6	4,7	4,6
VII. Tworzywa sztuczne, kauczuk, wyroby	147	328	471	2,9	3,0	3,1
VIII. Skóry, wyroby rymarskie, artykuły podróżne	66	116	175	1,3	1,0	1,1
IX. Drewno i wyroby z drewna, węgiel drzewny, korek, słoma	235	635	764	4,6	5,7	5,0
X. Papier, tektura oraz wyroby	45	235	283	0,9	2,1	1,9
XI. Materiały i wyroby włókiennicze	593	1 829	2 420	11,5	16,5	15,8
XII. Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski	85	138	184	1,6	1,2	1,2
XIII. Wyroby z gipsu, cementu, wyroby ceramiczne, szkło	80	214	490	1,6	1,9	3,2
XIV. Metale i kamienie szlachetne, perły i ich wyroby	37	112	119	0,7	1,0	0,8
XV. Metale nieszlachetne i wyroby	859	1 877	2 170	16,7	16,9	14,2
XVI. Maszyny, urządzenia mechaniczne i elektryczne	416	1 155	1 939	8,1	10,4	12,7

XVI	Pojazdy i statki I. powietrzne, jednostki pływające	160	940	1 841	3,1	8,5	12,0
XVI	Przyrządy optyczne, II. fotograficzne, pomiarowe	22	50	119	0,4	0,5	0,5
XIX	Broń i amunicja, ich części	1	1	1,7	0	0	0
XX.	Różnorodne artykuły przemysłowe	205	921	1 344	4,0	8,3	8,4
XXI	Dziela sztuki, przedmioty kolekcyjnerskie, antyki	3	5	6	0,1	0	0

Źródło: *Handel Zagraniczny. Statystyka*, Warszawa 1996.

Na wzrost eksportu Polski do krajów UE w latach 1990-1996 duży wpływ wywierał także wywóz produktów hutniczych, mebli, drewna i wyrobów z drewna, maszyn i urządzeń mechanicznych i elektrycznych. Duży udział we wzroście polskiego eksportu do UE zajmują więc towary mało przetworzone. Wprawdzie Polska jeszcze w 1987 r. została zakwalifikowana przez sztokholmski Instytut SIPRI jako siódmy największy eksporter broni na świecie, to obecnie udział naszego kraju na tym rynku obniżył się do mniej niż 1%, a udział w eksporcie do UE jest bliski zeru.<sup>6</sup>

W latach 1990-1996 zauważalne zmiany zachodziły ponadto w strukturze importu Polski z Unii Europejskiej, chociaż mniejsze niż w przypadku eksportu. Jak wynika z tabeli 5, w przywozie zasadniczemu obniżeniu uległ udział produktów pochodzenia roślinnego oraz gotowych artykułów spożywczych, napojów i tytoniu. Obniżenie udziału płodów rolnych zarówno po stronie eksportu, jak i importu może oznaczać, iż Polska staje się krajem coraz bardziej samowystarczalnym w dziedzinie rolnictwa. Największy procentowy spadek udziału w imporcie w badanym okresie wystąpił w dziedzinie maszyn oraz urządzeń mechanicznych i elektrycznych, ale pozycja ta zanotowała jednocześnie największy bezwzględny przyrost importu. W polskim imporcie z UE w 1996 r. wystąpiło również – w porównaniu z 1990 r. – obniżenie udziału grupy XI (materiały i wyroby włókiennicze), grupy XII (m.in. obuwie i nakrycia głowy), grupy XVIII (przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne i pomiarowe). Zwiększył się wyraźnie natomiast udział grupy XVII (pojazdy i statki powietrzne, jednostki pływające), grupy VII (tworzywa sztuczne, kauczuk), grupy X (papier, tektura i ich wyroby), jak również metali nieszlachetnych i ich produktów oraz produktów przemysłu chemicznego. Nieznaczny wzrost występował także w zakresie takich

<sup>6</sup> Por. *Handel Zagraniczny ...*, op.cit.

grup jak m.in. drewno i jego wyroby, węgiel drzewny, wyroby z kamienia, gips, cement, wyroby ceramiczne, szkło oraz różnorodne wyroby przemysłowe.

Zaobserwowane zmiany w strukturze wymiany handlowej między Polską a państwami UE w latach 1990-1996 wykazują, iż nasz kraj wyspecjalizował się w dostawach surowców oraz produktów słabo przetworzonych i pracochłonnych. Ponieważ w przypadku tego rodzaju produkcji występuje niska dochodowa elastyczność popytu oraz silna konkurencja międzynarodowa, w celu dalszego rozwoju polskiego eksportu należy rozwijać specjalizację w wytwarzaniu towarów bardziej przetworzonych. Pewnym pozytywnym sygnałem w tym kierunku jest wzrost udziału w naszym eksporcie do UE samochodów oraz maszyn i urządzeń mechanicznych i elektrycznych. Natomiast zmiany po stronie importu z Unii wskazują, iż Polska jako kraj szybko rozwijający się staje się coraz większym rynkiem zbytu dla produkcji dóbr inwestycyjnych i trwałych środków konsumpcji, tzn. przeważają dobra przetworzone o dużym udziale wartości dodanej: w 1/5 składają się na to maszyny i urządzenia, w 1/4 – produkty chemiczne, w 1/10 – środki transportu. Co więcej, spodziewany jest dalszy szybki wzrost importu Polski z UE w zakresie maszyn i urządzeń, środków transportu, towarów technologicznie intensywnych (telekomunikacyjnych, komputerów) oraz przetworzonych artykułów chemicznych. Zmniejszenie zaś udziału Polski w podziale pracy z krajami Unii w dziedzinie produkcji rolnej może być tymczasowe i wynikać z protekcyjno-nistycznego charakteru Wspólnej Polityki Rolnej, jak i ochrony rynku polskiego.

**Tabela 5. Import Polski z UE w latach 1990-1996**

Sekcje HS	Wartość w mln ECU			Struktura w %		
	1990	1995	1996	1990	1995	1996
I. Zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	74	210	249	1,7	1,6	1,1
II. Produkty pochodzenia roślinnego	272	296	707	6,2	2,2	3,1
III. Tłuszcze i oleje	33	100	123	0,8	0,7	0,5
IV. Gotowe artykuły spożywcze, napoje, tytoń	263	575	690	5,4	4,3	3,1
V. Produkty mineralne	142	158	910	3,2	1,2	4,0
VI. Produkty przemysłu chemicznego	424	1 447	2 466	9,6	10,7	11,0
VII. Tworzywa sztuczne, kauczuk	165	961	1 696	3,8	7,1	7,5
VIII. Skóry, wyroby rymarskie, artykuły podróżne	45	161	226	1,0	1,2	1,0

IX.	Drewno i wyroby z drewna, węgiel drzewny, korek, słoma	6	57	124	0,1	0,4	0,5
X.	Papier, tektura oraz wyroby	71	521	1 179	1,6	3,9	5,3
XI.	Materiały i wyroby włókiennicze	505	1 688	2 080	11,5	12,5	9,3
XII.	Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski	47	78	100	1,1	0,6	0,4
XIII.	Wyroby z gipsu, cementu, wyroby ceramiczne, szkło	53	591	302	1,2	2,2	2,6
XIV.	Metale i kamienie szlachetne, perły i ich wyroby	6	21	16	0,1	0,2	0,1
XV.	Metale nieszlachetne i wyroby	263	903	1 847	6,0	6,7	8,2
XVI.	Maszyny, urządzenia mechaniczne i elektryczne	1 373	3 601	6 384	31,2	26,7	28,4
XVII.	Pojazdy, jednostki powietrzne i pływające	259	1 419	2 023	5,9	10,5	9,0
XVIII.	Przyrządy optyczne, fotograficzne, pomiarowe	146	344	532	3,3	2,0	2,3
XIX.	Broń i amunicja, ich części	4	7	4	0,1	0	0
XX.	Różnorodne artykuły przemysłowe	80	366	432	1,8	2,0	1,9
XXI.	Dziela sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki	8	2	5	0,2	0	0

Źródło: *Handel Zagraniczny. Statystyka*, Warszawa 1996.

### 3. Struktura geograficzna wymiany handlowej Polski z krajami UE

Pierwszą pozycję pośród partnerów handlowych Polski zajmują Niemcy. Bliskość geograficzna, ich olbrzymi potencjał gospodarczy oraz rynek zbytu powodują, iż w 1996 r. na Niemcy przypadało 34,4% polskiego eksportu i 24,7% importu ogółem. Handel z tym krajem to prawie połowa naszej wymiany z krajami UE: 51,9% eksportu i 38,6% importu (por. tabela 6). Spośród najważniejszych towarów eksportowanych przez Polskę do Niemiec należy wymienić: meble, odzież bawełnianą i z włókien sztucznych, węgiel i koks, cement, samochody małowitrazowe, konstrukcje stalowe, statki. W ostatnich latach wzrost eksportu kształtował się głównie pod wpływem zwiększonej sprzedaży tych właśnie towarów, w tym zwłaszcza statków, produktów metalurgicznych, odzieży i mebli; zmniejsza się natomiast udział artykułów rolno-spożywczych.

Z kolei na import Polski z Niemiec składają się wyroby przemysłu elektromaszynowego, chemicznego, urządzenia telefoniczne i procesory komputerowe. (W 1996 r. udział maszyn i urządzeń mechanicznych przekroczył 1/5 wartości tego importu.) Wysokie tempo wzrostu wykazuje ponadto przywóz maszyn i urządzeń elektrycznych, tworzyw sztucznych, produktów hutnictwa i aluminium. Tak więc struktura wymiany handlowej polsko-niemckiej odzwierciedla tradycyjny podział pracy, gdzie strona polska eksportuje surowce i produkty mało przetworzone, a importuje produkty przetworzone o wysokim poziomie technologii.

**Tabela 6. Obroty handlowe Polski z krajami UE w 1996r.**

	Eksport			Import			Saldo
	mln USD	%	1996 1995	mln USD	%	1996 1995	mln USD
1. Austria	484	2,98	99,0	815	3,43	100,5	-331
2. Belgia	597	3,69	107,5	927	3,91	124,2	-330
3. Dania	743	4,59	108,0	812	3,42	127,8	-69
4. Finlandia	315	1,94	89,4	611	2,57	113,0	-295
5. Francja	1 075	6,64	131,3	2 027	8,54	142,7	-952
6. Grecja	183	1,13	191,5	77	0,32	97,4	+105
7. Hiszpania	250	1,54	100,0	757	3,19	159,9	-507
8. Holandia	1 169	7,21	90,8	1 413	5,95	107,2	-234
9. Irlandia	64	0,39	119,3	189	0,79	125,0	-125
10. Luksemburg	11	0,07	123,8	24	0,10	115,1	-13
	8 417	51,9	95,9	9 166	38,6	118,5	-748
11. Niemcy	38	0,23	101,6	47	0,19	177,4	-9
12. Portugalia	583	3,59	100,3	997	4,2	109,6	-414
13. Szwecja	961	5,93	104,8	2 187	9,21	145,5	-1 223
14. Wlk.Brytania	1 304	8,05	116,3	3 688	15,5	148,6	-2 384
15. Włochy							
Ogółem UE	16 196		101,0	23 738		126,4	-7 542

Źródło: *Handel Zagraniczny. Styczeń-grudzień 1996*, GUS 1996, s.147.

Drugim pod względem wolumenu obrotów partnerem Polski pośród krajów Unii są Włochy (8,05% eksportu i 15,5% importu). Główną pozycję w polskim eksporcie stanowią samochody cinquecento, z drugiej strony zaś rozwinięta sieć sprzedaży Fiata w Polsce umożliwia tej firmie także bezpośredni import samochodów (około 19 tys. w 1996 r.). Obok samochodów istotne miejsce w polskim eksporcie zajmują produkty hutnicze. Włochy są ponadto najważniejszym rynkiem zbytu dla wywozu koni rzeźnych, młodego bydła i owiec (choć rolą zwierząt żywych w eksporcie Polski systematycznie maleje), z czym związany jest wywóz skór i mięsa. Import z Włoch przewyższa prawie dwukrotnie wartość

eksportu polskiego, a nierównowaga ta systematycznie się powiększa, osiągając w 1996 r. około 2,4 mld dolarów. Z tego względu na Włochy przypada 1/3 ujemnego bilansu handlowego Polski z całą Unią Europejską. Zakupy polskie we Włoszech obejmują części samochodowe, wskutek czego dodatnie saldo w wymianie samochodów osobowych przekształca się od 1995 r. w saldo ujemne (por. tabela 6). Wśród wyrobów gotowych znajdują się urządzenia do pakowania, wyroby ceramiki budowlanej, pralki i zamrażarki, wyroby walcowane ze stali oraz coraz częściej kupowane w ostatnich latach wyroby z tworzyw sztucznych.

Wysoka pozycja Włoch w handlu z Polską nie jest przypadkowa, gdyż utrzymuje się już od 1993 r. i tłumaczy się komplementarnością strumienia handlu i inwestycji podjętych przez przedsiębiorstwa włoskie (Fiat, Lucchini) na terenie naszego kraju. Włochy są czwartym inwestorem zagranicznym w Polsce (6,7% ogółu inwestycji bezpośrednich). Fiat zajmuje szczególne miejsce wśród zagranicznych inwestorów w Polsce jako pierwszy i największy inwestor z inwestycjami przekraczającymi 1 mld dolarów (261 mln nowych inwestycji), 650 mln przejętego długu po FSO i 113 mln dolarów inwestycji firm afiliowanych do Fiata (m.in. Marelli). Fiat jest pierwszym przedsiębiorstwem, które zdecydowało się podjąć produkcję nowego typu samochodu we wschodniej Europie i używa swoich kanałów dystrybucji do jego sprzedaży w całej Europie (80% produkcji cinquecento jest eksportowanej). Co więcej, inwestycje tej firmy pociągnęły za sobą włoskie inwestycje podejmowane przez takie firmy jak wspomniana Marelli czy korporacje międzynarodowe Ceac, PPG, Saint Gobain, Allied Signal.<sup>7</sup>

Trzecim z kolei partnerem handlowym Polski wśród państw Unii Europejskiej jest Holandia. Znaczenie rynku holenderskiego jest większe w polskim eksporcie (7,21%) niż w imporcie (5,95%). Najważniejszą pozycję w eksporcie do Holandii stanowi odzież, stanowiąca 14% wywozu. Istotne znaczenie ma poza tym wywóz miedzi, węgla, wyrobów z żelaza i stali. Rośnie również znaczenie eksportu mebli, warzyw (zwłaszcza cebuli i pieczarek), produktów chemii organicznej, lamp fluorescencyjnych. Holandia stanowi najważniejszy rynek zbytu dla polskiego mleka w proszku. Z kolei w przywozie z tego kraju przeważają wyroby przemysłu elektromaszynowego, m.in. urządzenia dla telefonii bezprzewodowej, cewki indukcyjne, części do komputerów; tradycyjnie dużą rolę odgrywają również produkty rolne, świeże warzywa (pomidory) i przetwory spożywcze. Nasz handel z Holandią jest nie zrównoważony, ale deficyt (– 234 mln dol w 1996 r.) jest mniejszy niż w obrotach z Włochami i Niemcami.

---

<sup>7</sup> G.Balacet, A.Enrieti, *Regionalisation and Globalisation in Europe: the Case of Fiat Auto Poland and its Suppliers*, XI Congresso AISEC, Roma, 25-26 Settembre 1997, s.14-15.

**Tabela 7. Bilans handlowy Polski z Włochami w wymianie samochodów (w mln USD)**

	1992	1993	1994	1995
Samochody osobowe	+184,6	+178,5	+163,9	+247,2
Części samochodowe	-55,7	-99,6	-97,5	-141,6
Ciężarówki	-4,4	-10,3	-11,1	-141,6
Ogółem	125,5	+68,3	+55,3	-36,1

Źródło: G.Balcet, A.Enrieti, *Regionalisation and Globalisation in Europe: the Case of Fiat Auto Poland and its Suppliers*, XI Congresso AISEC, Roma, 25-26 Settembre 1997, s.28.

Na czwartym miejscu pod względem znaczenia dla polskiego eksportu do UE znajduje się rynek francuski. Znaczenie Francji w polskim handlu zagranicznym od 1994 r. systematycznie rośnie (6,64% eksportu i 8,54% importu w 1996 r.). Następuje też zmiana w strukturze obrotów towarowych – w eksporcie do tego kraju maleje znaczenie towarów tradycyjnie wywożonych przez polskich eksporterów, tj. statków pełnomorskich, miedzi i węgla, rośnie natomiast znaczenie takich produktów jak samochody małowitrazowe, drewniane meble stołowe i salonowe, kineskopy do telewizorów (kooperacja z firmą Thompson), nawozy azotowe, opony. Wzrost importu jest szybszy niż eksportu (w 1996 r. ujemne saldo osiągnęło wysokość 952 mln dolarów), co jest głównie zasługą przywozu samochodów (około 2/5 wartości importu) oraz maszyn i urządzeń. Wysoką dynamikę wykazuje import produktów chemicznych, poza tym znaczącą rolę odgrywa przywóz urządzeń telefonicznych, traktorów, leków i wyrobów ze szkła hartowanego.

Podobną pozycję zajmuje w polskim handlu Wielka Brytania (w 1996 r. 5,93% udziału w eksporcie i 9,21% udziału w imporcie). Jednakże w ostatnich latach polski eksport do tego kraju systematycznie maleje, nie rozwijając się tak dynamicznie, jak np. handel z Francją. Zasadniczy wpływ na to miał spadek wywozu dwóch najważniejszych pozycji: węgla i produktów hutniczych (głównie katody z miedzi rafinowanej). Polski eksport obejmuje także meble, wyroby chemiczne (nawozy azotowe, benzen, lateks), papier, tekturę, samochody małowitrazowe, opony do samochodów, kable, truskawki. Pośród wszystkich państw członkowskich UE Wielka Brytania jest największym odbiorcą polskiego rzepek, a jednocześnie jest najważniejszym źródłem zaopatrzenia Polski w wydobywaną z Morza Północnego ropę naftową i jej produkty pochodne. Dodatkowo na nasz import z tego kraju składają się wyroby bardziej przetworzone, m.in. komputery i ich części, samochody, produkty farmaceutyczne.

Do następnej grupy partnerów handlowych spośród państw członkowskich UE wyróżnionej ze względu na średnią wielkość rynku można zaliczyć: Danię,



Szwecję, Belgię i Austrię. (Por. tabelę 6.) I tak mała Dania – z 5 milionami mieszkańców – tworzy szósty co do wielkości rynek dla polskiego eksportu, który obejmuje głównie odzież i wyroby przemysłu włókienniczego (będącego efektem przerobu uszlachetniającego) oraz węgla. (Na te dwa artykuły przypada blisko połowa polskiego wywozu.) Duży udział w eksporcie mają również płody rolne, takie jak truskawki, melasa i makuchy rzepaku. W strukturze importu z Danii przeważają części do armatury, urządzenia mleczarskie, zamrażarki, suszarki oraz artykuły rolne, w tym m.in. mięso wieprzowe (którego kraj ten jest dla nas najważniejszym dostawcą) oraz zboża. Ważne miejsce w tym imporcie zajmują także tekstylia przywożone do przerobu uszlachetniającego, oleje z ropy naftowej, urządzenia medyczne i optyczne, produkty farmaceutyczne (insulina, hodowle mikroorganizmów). Import z Danii przeważa nad eksportem na ten rynek, ale nierównowaga w obrotach jest mniejsza niż z innymi partnerami (– 69 mln dolarów w 1996 r.).

Na rynek belgijski przypada 3,69% polskiego eksportu, w którym przeważają surowce: węgiel, drewno, popiół zawierający związki metali, srebro (11% wywozu) i ołów. W ostatnich latach w polskim eksporcie rośnie znaczenie odzieży, maszyn i urządzeń (podzespołów do montażu sprzętu audio-video), żelaza i stali oraz mebli. Wzrost eksportu ustępuje jednakże dynamice importu, czego efektem jest ujemne saldo w obrotach handlowych Polski wynoszące w 1996 r. 330 mln dolarów. Import z Belgii obejmuje przede wszystkim samochody, tworzywa sztuczne, maszyny i urządzenia, jak również produkty metalurgiczne, wyroby ze szkła, olej sojowy, oleje z ropy naftowej. Rzecz ciekawa, iż Belgia jest najważniejszym dostawcą do Polski dywanów i wykładzin podłogowych.

Na Szwecję przypadało w 1996 r. 3,59% eksportu i 4,2% importu Polski z UE. Przystąpienie tego kraju do Unii Europejskiej i objęcie go zasadami Wspólnej Polityki Rolnej przyniosło znaczny spadek polskiego eksportu produktów rolnych, zwłaszcza mięsa i owoców. Stało się to przyczyną wysokiego deficytu handlowego dla strony polskiej, wynoszącego w 1996 r. 414 mln dolarów. W naszym eksporcie istotną rolę odgrywają środki transportu (samochody ciężarowe), produkty chemii nieorganicznej, węgiel, urządzenia mechaniczne i meble. W strukturze importu ze Szwecji przeważają zaś samochody i ich części (przede wszystkim podwozia z silnikami), tradycyjnie eksportowana przez ten kraj celuloza, poza tym karton do produkcji opakowań, papier poligraficzny, tłuszcze i oleje roślinne, leki, wózki do transportu wewnętrznego, piły łańcuchowe, silniki do ciągników, wyroby walcowane, stopy aluminium. Szwecja jest na rynku polskim najważniejszym dostawcą masy celulozowej.

Na Austrię w polskim handlu zagranicznym w 1996 r. przypadało 2,98% eksportu i 3,43% importu. Biorąc pod uwagę mały potencjał produkcyjny tego kraju czynnikiem sprzyjającym rozwojowi obrotów jest bliskość geograficzna,

co powoduje, że najważniejszym towarem w naszym eksporcie jest energia elektryczna (14% wywozu). Ponadto eksportujemy: węgiel kamienny, miedź, meble, paliwa, wyroby z aluminium, owoce. Towarami importowanymi do Polski są zaś głównie maszyny i urządzenia, wyroby przemysłu papierniczego (opakowania, papier poligraficzny). Import z Austrii jest prawie dwukrotnie większy od eksportu, wskutek czego Polska notuje ujemny bilans handlowy wynoszący w 1996 r. 331 mln dolarów.

Stosunki handlowe Polski z Finlandią podlegały liberalizacji jeszcze przed 1989 r. w ramach umowy o wolnym handlu. Stąd paradoksalnie podpisanie Układu Europejskiego oraz późniejsze przystąpienie Finlandii do UE w 1995 r. przyniosło pogorszenie wzajemnego dostępu do rynków obydwu partnerów. Po stronie polskiego eksportu dotyczyło to zwłaszcza wywozu owoców (mrożonych truskawek, malin). W 1996 r. Finlandia przyjęła 1,94% polskiego eksportu i dostarcza 2,57% importu z całej Unii. W porównaniu z rokiem 1995, w 1996 r. zanotowano spadek o 10,6% polskiego eksportu, na który w około 3/4 składają się statki i węgiel, a następnie wyroby stalowe. W strukturze importu z Finlandii przeważa papier o różnych zastosowaniach, urządzenia telekomunikacyjne i ich części, suszarki oraz lody chłodnicze. Szybko rosnąca nadwyżka naszego importu nad eksportem powoduje dosyć wysokie ujemne saldo bilansu handlowego, wynoszące w 1996 r. 295 mln dolarów.

Hiszpania ma 1,54% udziału w eksporcie Polski do UE, ale jest jednocześnie większym źródłem zaopatrzenia (3,19% importu z UE). Cechą charakterystyczną tych obrotów jest znaczne zróżnicowanie – eksport do Hiszpanii obejmuje bowiem nie tylko surowce (węgiel) i towary słabo przetworzone (produkty metalurgii), ale również produkty bardziej przetworzone: samochody małosilnikowe, lampy kineskopowe do odbiorników telewizyjnych, maszyny i urządzenia elektryczne, lampy ultrafioletowe, elektrody, produkty chemii organicznej, nawozy. Z kolei na import składają się zarówno owoce cytrusowe (pomarańcze, cytryny, mandarynki), jak i produkty przemysłu elektromaszynowego (urządzenia telekomunikacyjne, silniki dużej mocy, części do komputerów, chłodziarki i zamrażarki) oraz rozwijający się dynamicznie w ostatnich latach przywóz samochodów osobowych i płytek ceramicznych. Szybszy wzrost importu z Hiszpanii niż eksportu z Polski spowodował powstanie znacznej nierównowagi we wzajemnych obrotach. Przy niewielkim wolumenie wzajemnych obrotów (ponad 500 mln dolarów w 1996 r.) nasz import jest prawie trzykrotnie większy niż eksport.

Grecja jest jedynym krajem członkowskim UE, z którym w 1996 r. Polska uzyskała dodatnie saldo w wymianie towarowej w wysokości 105 mln dolarów. Na ten kraj przypada 1,13% eksportu Polski do Unii i tylko 0,32% importu Polski. Dodatnie saldo w polsko-greckiej wymianie handlowej wynikać może z faktu, iż

w strukturze naszego eksportu – inaczej niż w przypadku innych partnerów z Unii – przewagę mają wyroby przetworzone przemysłu elektromaszynowego: statki (stanowiące około 40% całego eksportu), samochody małodlitrażowe, urządzenia telefoniczne. Poza tym liczącymi się pozycjami w wywozie są wyroby z aluminium, drewno i wyroby z drewna (płyty pilśniowe i wiórowe) oraz naczynia kuchenne z porcelany. W imporcie z Grecji przeważają produkty rolne (tytoń, winogrona, pomarańcze, brzoskwinie, arbuzy, nektarynki, cytryny, młode ziemniaki) oraz tkaniny bawełniane.

Ostatnią grupę partnerów Polski w obrotach handlowych z UE stanowią Irlandia, Portugalia i Luksemburg. Pomimo dynamicznego rozwoju wymiany z Irlandią w ostatnich latach, udział tego kraju w obrotach Polski z UE kształtuje się poniżej 1% (w 1996 r. 0,39% udziału w eksporcie i 0,79% udziału w imporcie). Rozwój wzajemnych obrotów w procesie liberalizacji przyniósł ze sobą zmianę struktury dostaw. W polskim eksporcie spadło znaczenie wywozu węgla oraz tkanin lnianych i melas z buraków cukrowych, liczącymi się pozycjami pozostają natomiast wyroby hutnicze, tekstylia, przewody elektryczne, samochody małodlitrażowe (cinquecento), makuchy rzepaku. W strukturze importu z Irlandii przeważają produkty wytwarzane przez amerykańskie korporacje, którym kraj ten stworzył sprzyjające warunki do inwestowania, tzn. komputery i części komputerowe, ponadto tworzywa sztuczne, bawełna i przetwory spożywcze. Przy niskich obrotach handel Polski z Irlandią jest wyraźnie niezrównoważony (– 125 mln dolarów w 1996 r.), gdyż nasz import przekracza dwukrotnie wartość eksportu.

Przedostatnie miejsce wśród członków Unii Europejskiej zajmuje w polskim handlu Portugalia (0,23% i 0,19% importu). Nasz eksport w dalszym ciągu obejmuje przede wszystkim węgiel (około 1/4 wartości wywozu). Ponadto polscy eksporterzy sprzedają na tym odległym rynku samochody, silniki, odkurzacze, miksery, żelazka, meble. Z kolei Portugalia stanowi dla Polski ważne źródło zaopatrzenia w korek (będąc drugim po Brazylii światowym producentem tego surowca). Eksportuje też do Polski surowce i materiały włókiennicze, odzież, masę celulozową, wyroby sanitarne, tworzywa sztuczne oraz obuwie. Jeszcze w 1994 r. eksport Polski do Portugalii był trzykrotnie większy od importu, natomiast w 1996 r. dodatni bilans handlowy przekształcił się w ujemny (– 9 mln dolarów).

Marginalne znaczenie ma dla Polski wymiana z Luksemburgiem (w 1996 r. wartość eksportu wynosiła 11 mln dolarów, a importu – 24 mln dolarów), która często w statystykach handlowych ujmowana jest łącznie z handlem z Belgią.