

Konkurencyjność polskiego eksportu artykułów przemysłowych do krajów Grupy Wyszehradzkiej a spójność ekonomiczna ugrupowania¹

Streszczenie

Celem artykułu jest ukazanie konkurencyjności polskiego eksportu produktów przemysłowych do krajów Grupy Wyszehradzkiej. Badano ją poprzez analizę odpowiednich wskaźników (RCA, IIT i udziałów w eksporcie). Problem ten nabiera znaczenia zwłaszcza w kontekście możliwości rozszerzenia wymiany. Badania prowadzono z myślą o zwróceniu uwagi na możliwość wykorzystania istniejącej spójności ekonomicznej badanych gospodarek w tej dziedzinie. Wnioski potwierdzają istnienie takich możliwości, lecz konieczna jest likwidacja barier infrastrukturalnych oraz stworzenie płaszczyzny wymiany doświadczeń związanych z poprawą konkurencyjności, co mogłoby przynieść jej znaczący wzrost, gdyż wszyscy członkowie Grupy mieli podobne warunki startu, natomiast różne drogi ich rozwoju przyniosły nieco inne wyniki gospodarcze.

Słowa kluczowe: Grupa Wyszehradzka, konkurencyjność eksportu, spójność gospodarek

Klasyfikacja JEL: F18, F43, O52

1. Wstęp

Od końca lat osiemdziesiątych XX w. polskie zainteresowania ekonomiczne i polityczne zwracały się w kierunku krajów Europy Zachodniej, zwłaszcza państw ówczesnych Wspólnot Europejskich. Zmiany polityczne zapoczątkowane w 1989 r. pogłębiły ten proces. Rozpad RWPG stanowił naturalny punkt wyjścia do zmiany orientacji handlu i zapoczątkował dążenia byłych jej członków do wejścia w zachodnie struktury, jednak państwa EWG nie były zainteresowane rozszerzeniem Wspólnot, proponując w zamian pogłębienie współpracy między krajami Europy Środkowej, co miało stanowić swoisty poligon doświadczalny przed podjęciem ewentualnych dalszych kroków stowarzyszeniowych. Te propozycje były punktem wyjścia dla powstania najpierw Trójkąta, a później Czworokąta Wyszehradzkiego.

Początkowo współpraca nie była ożywiona, lecz stopniowo zaczęła się rozwijać, czemu sprzyjało sąsiedztwo oraz wiele podobieństw gospodarczych. W każdym z państw miały

¹ Artykuł jest częścią tematu badawczego 063/WE-KMi/01/2016/S/6063

miejsce procesy przemian gospodarczo-politycznych, każde było zainteresowane rozwojem handlu z krajami Unii. Ponieważ w okresie przedakcesyjnym istniał szereg ograniczeń, rozwój wymiany wewnątrz Grupy Wyszehradzkiej okazał się procesem naturalnym, choć na początku powolnym. Do ożywienia doszło dopiero po akcesji w struktury unijne. Przyczyniła się do tego również realizacja zasad polityki spójności UE.

Celem tej polityki jest przyspieszanie i pogłębianie procesów konwergencji realnej między regionami, a o jej potrzebie świadczy utrzymujące się zróżnicowanie poziomu gospodarczego między krajami UE. Zwiększenie spójności społeczno-ekonomicznej odbywa się przez wsparcie rozwoju najuboższych regionów Wspólnoty. W tym celu powołano kilka funduszy, w tym Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (1973 r.), którego zadaniem było wspieranie obszarów słabiej rozwiniętych, szczególnie przemysłowych. Fundusz ten pełni kluczową rolę w realizowanej obecnie polityce spójności UE. Kolejne modyfikacje, w tym przyjęcie Strategii Europa 2020, nie spowodowały zasadniczych zmian w kwestii jednego z priorytetów - rozwoju gospodarczego i poprawy konkurencyjności całego ugrupowania, a co za tym idzie – także poszczególnych krajów i ich grup [Ocena..., 2011, s. 8–11].

Celem artykułu jest ukazanie konkurencyjności polskiego eksportu artykułów przemysłowych do krajów GW na tle wymiany wewnątrz całego ugrupowania przez analizę odpowiednich wskaźników i zarysowanie możliwości rozszerzenia handlu w kontekście spójności ekonomicznej badanych gospodarek.

2. Konkurencyjność w polityce spójności UE

Podstawy prawne zasad polityki spójności określają: Traktat o Unii Europejskiej i Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej [eur-lex.europa.eu]. Zasady te są określone bardzo ogólnie. W Traktacie o UE wymieniono cele polityki spójności (art. 3) oraz dano zapewnienie o wsparciu rozwoju gospodarczego, dążeniu do jego trwałości oraz spójności podejmowanych w tym celu działań (art. 21). Traktat o funkcjonowaniu UE spójności gospodarczej poświęca artykuły 4, 7 i 174, stwierdzając, że Unia zmierza do zmniejszenia dysproporcji w rozwoju regionów (174) i do ustanowienia podziału kompetencji w ramach spójności między UE a państwem członkowskim.

Podobnie ogólne są postanowienia dotyczące reguł konkurencji. Art. 3 mówi o działaniach na rzecz trwałego rozwoju Europy, którego podstawą jest zrównoważony wzrost gospodarczy oraz społeczna gospodarka rynkowa o wysokiej konkurencyjności. Nie określa jednak, w jaki sposób ma ona być osiągnięta w ramach prowadzonej polityki spójności. Podaje

tylko ogólne zasady handlu (art. 37) oraz określa reguły konkurencji (art. 101–106) i reguły pomocy państwa (107–109).

Oba dokumenty pozostawiają więc swobodę wyboru metod kształtowania konkurencyjności w ramach UE.

Polityka spójności mieści się w kategorii zrównoważonego wzrostu, obejmującego dwie podkategorie: konkurencyjność oraz politykę spójności i obejmuje wydatki z funduszy strukturalnych na następujące cele: konwergencja, konkurencyjność regionalna i zatrudnienie, europejska współpraca terytorialna i pomoc techniczna oraz wydatki z Funduszu Spójności. Warto podkreślić, że w niektórych dziedzinach wsparcie jest udzielane w ramach różnych kategorii budżetowych. Tak też, chociaż kategoria pierwsza nosi nazwę „konkurencyjność”, to największa część środków na wsparcie konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów jest wydatkowana w związku z realizacją polityki spójności, tak w ramach celu „Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie”, jak i w ramach celu „Konwergencja” [Ocena..., 2011, s. 11-12].

W poszczególnych krajach GW budowa konkurencyjności i spójności jest różnie rozumiana. Na Węgrzech priorytetem jest równomierne wsparcie wszystkich celów rozwojowych, Słowacja zdecydowała się na przeznaczenie środków przede wszystkim na wsparcie infrastruktury i rozwój gospodarki opartej na wiedzy, zaś Polska i Czechy postanowiły przyspieszyć rozwój gospodarczy. Nasz kraj jest liderem pod względem udziału środków przeznaczonych na wsparcie przedsiębiorczości, transportu i infrastruktury energetycznej, co potwierdzają wyniki badań przedstawionych w dalszej części artykułu. Czechy inwestowały głównie w edukację i szkolenia [Ocena..., 2011, s. 24–25], co w dłuższym okresie może przynieść większe przyspieszenie rozwoju niż w Polsce i znaczącą poprawę konkurencyjności czeskiej gospodarki.

3. Definicje i mierniki konkurencyjności gospodarki

Zmiany ekonomiczne i polityczne i wynikająca z nich konieczność adaptacji do reguł światowego handlu postawiły przed Polską nowe wyzwania, takie jak znacząca poprawa jej konkurencyjności. Owo pojęcie jest w literaturze definiowane na wiele sposobów (szerzej na ten temat w: [Szymanik, 2016, s. 107–122]) - dotychczas nie udało się wypracować uniwersalnej definicji. Trudność wynika z faktu, iż pojęcie to oznacza zarówno zdolność do uczestnictwa w walce, jak i ocenę ex post jej wyników, czyli zawiera zarówno element dynamiczny, związany z analizą czynników kształtujących długookresową zdolność do konkurowania, jak i element statyczny, wyrażający się w ocenie tejże zdolności w danym

momencie. Stąd rozróżnienie pozycji i zdolności konkurencyjnej (utożsamianej często z konkurencyjnością kraju), pojawiające się w literaturze [Gorynia, Łażniewska, 2010, s. 58 i 70; Misala, 2011, s.77 i nast., i inni]. Innym problemem jest bardzo szeroki aspekt pojęciowy, sprawiający, iż proponowane definicje są albo bardzo ogólne, o małej użyteczności badawczej, albo też szczegółowe, ale dotyczące tylko niewielkiego wycinka życia gospodarczego kraju. Ponadto część ekonomistów określa konkurencyjność w zależności od zakresu badania (na przykład J. Wierzbowski [1995, s. 20-21] wyróżniający konkurencyjność sensu stricte, inaczej mikrokonkurencyjność, oraz sensu largo (makrokonkurencyjność), czy S. Flejterski [1984, s. 9], wyróżniający jeszcze mezokonkurencyjność, to jest eksport towarów danej branży lub gałęzi). Można też badać gospodarkę w rozszerzonym aspekcie, ujmując wiele czynników, na przykład przy pomocy Zintegrowanego Modelu Konkurencyjności Gospodarki [Jagiello, 2008, s. 65-68]. Podejmowano też liczne inne próby [Puślecki, Walkowski, 2010; Radło, 2008; Daszkiewicz, Olczyk, 2008, s.13-15], (zwłaszcza instytucje międzynarodowe, na przykład WEF czy Bank Światowy), lecz prawdopodobnie niemożliwe jest pełne ustalenie wszystkich czynników wpływających na konkurencyjność, zwłaszcza że ulegają one zmianom [Szymanik, w druku].

Celem pracy jest ukazanie konkurencyjności polskiego eksportu produktów przemysłowych w wymianie z krajami GW na tle wymiany wewnątrz UE, szczególnie w okresie kryzysu w latach 2007–2012 i następnych, i na tej podstawie ukazanie spójności badanej grupy, gdyż eksport jest dziedziną, która w sposób syntetyczny odzwierciedla zmiany struktury gospodarki. Wyboru towarów dokonano ze względu na ich znaczenie dla polskiego handlu zagranicznego. Dla osiągnięcia celu przyjęto definicję jednoczynnikową, sformułowaną przez D. Hübner [1994, s. 336]: „...przez międzynarodową konkurencyjność gospodarki krajowej rozumie się jej konkurencyjność cenową i pozacenową, a więc atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych”.

Zakres badań został ograniczony również ze względu na przeprowadzone wcześniej badania potencjału konkurencyjności państw Grupy Wyszehradzkiej, których podjął się T. Brodzicki [2013, s. 85-115]. Jego praca obejmuje lata 1999–2008 i opiera się na analizie podstawowych mierników używanych do pomiaru konkurencyjności handlu, czyli wskaźników RCA i IIT, w formie nieobciążonej. Użycie właśnie tych form jest uzasadnione, gdyż nieobciążony wskaźnik przewagi komparatywnej WCRCA pozwala uniknąć wpływu wrażliwości nierównowagi w wymianie handlowej na wynik pomiaru i daje wartości średnie.

Wskaźnik IIT natomiast, opisujący wymianę wewnątrzgałęziową, ukazuje stopień podobieństwa gospodarek i może być traktowany jako miernik spójności ekonomicznej. Analiza IIT jest istotna przy badaniu spójności ekonomicznej z uwagi na to, że największe wartości przyjmuje zwykle wymiana handlowa między gospodarkami podobnymi i dotyczy szczególnie substitutów. Dobrym przykładem jest handel między Polską a Niemcami, gdzie największą część stanowi grupa „maszyny i urządzenia”², zarówno w imporcie, jak i eksporcie. Potwierdza to analiza innych gospodarek, gdzie im większe podobieństwo, a co za tym idzie – spójność, tym wymiana jest bardziej ożywiona i sprzyja dalszemu zacieśnianiu stosunków gospodarczych, największe wartości przyjmuje bowiem handel między krajami o zbliżonym poziomie rozwoju, co wynika z analizy statystyk. Zatem im większa jest wartość wskaźnika IIT, tym bardziej spójne ze sobą są poszczególne działy gospodarek oraz same gospodarki. Nie należy jednak stawiać znaku równości między zwiększeniem wartości handlu a poprawą konkurencyjności i spójności – należy także wziąć pod uwagę czynniki trudno mierzalne, takie jak na przykład zmiany polityczne i krótkotrwałe trendy podyktowane bieżącymi potrzebami kraju.

Autorka skupiła się na analizie mniej zaawansowanej formy wskaźników: RCA w formie logarytmicznej oraz IIT, uzupełnionych o udziały poszczególnych państw badanej grupy w polskim handlu zagranicznym. Choć nieco mniej dokładne, również one ukazują kierunek zmian konkurencyjności eksportu oraz spójności GW i mogą być stosowane jako podstawa dla ustalania wytycznych rozwoju eksportu.

Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej RCA

$$RCA_i = \ln [X_i/M_i : \Sigma X_i/\Sigma M_i] = \ln X_i - \ln M_i,$$

X_i – wartość eksportu grupy towarowej i ,

M_i – wartość importu grupy towarowej i .

Wartość RCA_i mniejsza od zera świadczy o braku, zaś RCA_i większa od zera – o występowaniu ujawnionej przewagi względnej oraz o intensywności międzygałęziowego handlu i międzynarodowego podziału pracy.

Wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego IIT

² W ramach tej grupy większość w polskim eksporcie stanowią części do maszyn.

$$IIT = \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \cdot 100$$

Wartości bliskie 100% świadczą o wysokiej intensywności wymiany i dużym podobieństwie struktur handlowych, a co za tym idzie – również wysokiej spójności ekonomicznej badanych gospodarek.

Udziały danego towaru w eksporcie

$$U = (X_i / X) \cdot 100$$

X_i – wartość eksportu towaru i.

4. Wymiana handlowa pomiędzy Polską a krajami GW na tle handlu wewnątrzunijnego

Warunki wymiany między Polską a pozostałymi członkami Grupy początkowo określały postanowienia CEFT-y, a później, po wejściu w struktury unijne, panujące tam przepisy. Rozszerzenie UE nie spowodowało istotnych zmian w strukturze geograficznej eksportu analizowanych krajów, gdyż występują tu, oprócz sąsiedztwa, także liczne związki historyczne, sprzyjające trwałości kontaktów. Warto przy tym pamiętać, że od czasu akcesji można zauważyć malejące znaczenie sprzedaży towarów do krajów Unii nie tylko w Polsce, ale w całej Grupie. Mimo tego Czechy są jednym z ważniejszych partnerów handlowych Polski.

Tabela 1. Udziały wybranych krajów w polskim handlu wewnątrzunijnym w latach 2004-2014 (w %)

Kraj	Udziały w imporcie										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Francja	9,85	4,43	8,69	8	7,6	7,4	7,3	7	6,8	6,5	6,3
Hiszpania	3,91	2,81	3,12	3,3	3,5	3,6	3,4	3,3	3,6	3,7	3,4
Holandia	5,11	4,48	4,98	5,3	5,6	5,9	6,2	6,3	6,8	6,6	6,4
Niemcy	35,75	38,68	37,99	37,5	37,1	36,2	36,8	37,4	37,1	37	37,3
Szwecja	3,96	3,55	3,49	3,4	3,3	3	3,2	3,4	3,3	3,2	3,1
Wielka Brytania	4,87	4,83	4,54	4,8	4,6	4,8	4,6	4,4	4,2	4,5	4,4
Włochy	11,55	11,08	10,75	10,7	10,5	11	9,6	9	9,1	9,1	9,6
Czechy	5,31	5,37	5,52	5,4	5,8	5,8	6,4	6,2	6,4	6,3	6,1
Słowacja	2,42	5,86	2,8	2,8	3,1	3,3	3,5	3,5	3,6	3,4	3,1
Węgry	2,77	2,75	3,4	3,3	2,9	3	2,9	2,9	2,8	2,8	2,7

Kraj	Udziały w eksporcie										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Francja	7,63	8,58	8,06	7,7	8	8,7	8,6	7,9	7,7	7,5	7,2
Hiszpania	3,1	3,29	3,21	3,7	3,2	3,3	3,4	3,1	2,6	3	3,2
Holandia	5,43	5,19	4,97	4,9	5,2	5,3	5,5	5,6	5,9	5,3	5,4
Niemcy	37,94	36,82	35,06	32,8	32,2	32,8	33	33,4	33,1	33,4	34
Szwecja	4,42	4,24	4,15	4,1	4,1	3,4	3,7	3,7	3,5	3,6	3,7

Wielka Brytania	6,84	7,36	7,38	7,5	7,4	8	7,9	8,3	8,9	8,7	8,2
Włochy	7,73	8,11	8,45	8,4	7,7	8,6	7,5	6,8	6,4	5,8	5,9
Czechy	5,47	5,79	7,16	5,4	7,3	7,3	7,6	8	8,3	8,3	8,3
Słowacja	2,26	2,41	2,7	2,8	3,2	2,9	3,4	3,1	3,4	3,5	3,3
Węgry	3,25	3,58	3,93	3,7	3,6	3,4	3,6	3,3	3,2	3,4	3,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z [Rocznika... 2005-2015], oraz dane z Rocznika

Z powyższej tabeli wynika, że badane kraje od początku są ważnymi partnerami handlowymi. Czechy w 2014 r. zajęły w polskim imporcie wewnątrzunijnym piątą pozycję, Węgry dwunastą, zaś Słowacja – siódmą, ex aequo ze Szwecją, natomiast w eksporcie były to odpowiednio miejsca drugie, ósme i dziewiąte. Udział pierwszego z krajów w wymianie stale rośnie, i to mimo kolejnych rozszerzeń UE, zaś pozostałych utrzymuje się przez cały czas na podobnym poziomie. Świadczy to o silnych i stabilnych powiązaniach handlowych, na które kryzys nie miał większego wpływu. Takie powiązania występują między krajami o podobnych strukturach gospodarczych. Wielkość wymiany towarów przemysłowych w tym okresie przedstawiają tabele 2 i 3.

Tabela 2. Wielkość wymiany polskich towarów przemysłowych z krajami GW w okresie 2007-2014 (grupy SITC 3, 5-9, w mln EUR, ceny bieżące)

Kraj	Wielkość polskiego importu							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Czechy	3689,3	4469,1	3357,5	4482,1	4976,2	4896,3	5064	5356,1
Słowacja	1980,7	2414,4	1944,4	2475,5	2780,1	2758,5	2712,2	2731,3
Węgry	2301,1	2261,6	1817,3	2101,6	2369,8	2184,8	2269,6	2360,5

Kraj	Wielkość polskiego eksportu							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Czechy	4870	5706,6	3763,3	6187,2	7297,3	7705,8	8114,5	8379,5
Słowacja	1900,5	2434,4	1853,6	2755,5	2820,7	3028,4	3248,1	3411,2
Węgry	2567,7	2742	2203,5	2905,8	2996,2	2962,5	3394,6	3764,3

Źródło: jak w tabeli 1

Tabela 3. Wielkość wymiany towarów przemysłowych między pozostałymi członkami GW w okresie 2007-2014 (jak w tabeli 2)

Kraje	Wielkość importu kraju od partnera							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Czechy-Słowacja	4015,2	4683,2	3479,2	4353	5515	5822,8	5378,7	5373,6
Czechy-Węgry	2247,2	2408,3	1507	1839,8	2130,4	2266,9	2301,7	2407,4
Węgry - Słowacja	85,2	122,9	47,9	65,8	128,5	178,9	164,8	133,5

Kraje	Wielkość eksportu kraju do partnera							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Czechy-Słowacja	6654,8	7765,5	5915	7231,9	8874,8	9228,2	9020,9	9337,3

Czechy-Węgry	2620,3	2574,1	1773	2092,4	2402,4	2521,6	2895,9	3356,5
Węgry - Słowacja	65,1	69,7	83,8	136,8	308,4	358,3	516,1	518

Źródło: <https://www.czso.cz/csu/czso/home> i <https://www.ksh.hu>, [dostęp 20.09.2016]

W czasie kryzysu, oprócz roku 2009, obserwowano stały wzrost obrotów z każdym z krajów, co potwierdza wnioski wypływające z analizy danych z tabeli 1. Dominująca pozycja Polski wynika przede wszystkim z rozmiarów naszego rynku w porównaniu z partnerami.

Spadek obrotów w 2009 r. dotyczył całego handlu unijnego, zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Dotychczasowa tendencja poprawy struktury wymiany została zahamowana we wszystkich krajach GW, jednak w kolejnych latach powoli wróciła [Maciejewski, 2014, s.139]. Wyraźnie rosną obroty, proporcjonalnie do rozmiarów gospodarek.

Z analizy danych przedstawionych w tabelach 2 i 3 wynika, że utrzymane zostały tradycyjne kierunki wymiany, przy zachowaniu proporcji. Najbliżej ze sobą współpracują Czechy i Słowacja, natomiast wymiana poszczególnych państw z Węgrami jest odpowiednio mniejsza. Potwierdza to dość dużą spójność przede wszystkim kulturową.

Poniżej przedstawiono krótkie omówienie wymiany Polski z każdym z państw członkowskich Grupy.

4.1. Wymiana z Czechami

Tak jak wszyscy członkowie Czworokąta Czechy należą do 80 najbardziej rozwiniętych gospodarek, o dochodzie per capita powyżej 12700 USD [data.worldbank.org, 2016]. Ich stopa wzrostu PKB od czasu wejścia do UE była dodatnia, z wyjątkiem lat 2009 i 2012. W 2014 r. sytuacja znów się poprawiła – stopa wyniosła 1,9% [euro-dane.com.pl/czechy], zaś w 2015 r. było to 4,3% [bankier.pl/wiadomosc/]. Ten ostatni wzrost był największy od ośmiu lat. Podobna tendencja dotyczy spadku rozmiarów deficytu budżetowego i eksportu – od 2009 r. następuje stała poprawa.

Jak już wspomniano, współpraca między Polską a Czechami zawsze była dość ożywiona, co świadczy o wysokiej spójności struktur handlowych. Nasz kraj należy do głównych odbiorców czeskich produktów (w 2015 r. byliśmy na trzecim miejscu, po Niemczech i Słowacji) [praga.msz.gov.pl/] i jest to tendencja stała. Według danych Czeskiego Urzędu Statystycznego czesko-polskie obroty handlowe w 2015 r. były o 8,3% wyższe (r/r) i wyniosły 16309,1 mln EUR. Wartość czeskiego eksportu do Polski wzrosła o 5,6% i wyniosła 8327,5 mln EUR, a wartość importu z Polski o 10,7% i wyniosła 9981,6 mln EUR. Czeski deficyt w handlu z Polską wzrósł o 45,9% i wyniósł 1654,1 mln EUR [Dębiec, 2016].

Czesi eksportują do Polski głównie maszyny i pojazdy drogowe, maszyny elektryczne, żeliwo i stal, a także różne wyroby przemysłowe. Podobnie wygląda też struktura importu; są to w większości wyroby przemysłowe (30,79%), żelazo i stal (35,57%), maszyny i środki transportu (25,62%), pojazdy samochodowe (30,36%). Wielką popularnością cieszą się polskie meble (Forte) i odzież (Vistula, Ryłko, Tatum) [exportgroup.pl/eksport/eksport-do-czech...].

4.2. Handel ze Słowacją

Słowacja to niewielki kraj, lecz z racji bliskości geograficznej i długotrwałych związków historycznych ważny partner handlowy Polski. Jej gospodarka rozwijała się podobnie jak czeska – po okresie dość wysokiego tempa wzrostu PKB po wejściu do UE (rekordowa wysokość w 2010 r. – 10,4%), rok 2009 charakteryzował się tempem ujemnym (-4,8%), na co mogły nałożyć się, oprócz kryzysu, także skutki wprowadzenia euro (wzrost cen, zakupy w tańszej Polsce). Później tendencja znów się odwróciła i nastąpił okres dodatniego, choć początkowo malejącego wzrostu (od 4,4% w 2010 r. do 1,1% w 2013 r. i 2,9% w 2014 r.). Do czasu kryzysu kraj miał niewielki deficyt budżetowy (rekordowy był pod tym względem rok 2010), jednak sytuacja powoli się polepsza. Podobnie dzieje się w dziedzinie eksportu [euro-dane.com.pl/slowacja].

Według danych Słowackiego Urzędu Statystycznego w pierwszym kwartale 2015 r. polski eksport na Słowację wyniósł 706,16 mln EUR (szóste miejsce w słowackim imporcie). Polski import z tego kraju osiągnął wartość 1386,39 mln EUR, co plasuje nasz kraj na trzecim miejscu w słowackim eksporcie. Słowacja w tym okresie odnotowała saldo obrotów handlowych z Polską w wysokości 680,23 mln EUR. W ogólnych obrotach słowackiego handlu zagranicznego w pierwszym kwartale 2015 r. nasz kraj zajmował trzecie miejsce (po Niemczech i Czechach) z wartością 2092,55 mld EUR [bratysława.msz.gov.pl].

Główne towary eksportowane przez Polskę to: wyroby przemysłu elektromaszynowego 27%, w tym urządzenia mechaniczne i elektryczne 13,6%, wyroby metalurgiczne 18,1%, produkty chemiczne 14,8%, mineralne 9%, importuje się zaś głównie samochody i produkty elektroniczne. Nasi partnerzy szczególnie chętnie kupują części samochodowe (Saba), produkty Media-Tech oraz odzież (Reserved) [exportgroup.pl/eksport/eksport-do-czech...].

4.3. Wymiana z Węgrami

Trzeci z członków GW, Węgry, jest mniej znaczącym partnerem handlowym Polski, plasującym się na dwunastej pozycji w 2014 r. Rozwój gospodarczy przebiegał według podobnego schematu, jak w wyżej opisanych krajach – od czasu wejścia do UE notowano stale dodatnie tempo wzrostu gospodarczego, w 2009 r. spadek był bardzo głęboki (-6,7%), ujemną wartość odnotowano też w 2012 i 2013 r. (-1,7% i -0,1%) [euro-dane.com.pl/wegry].

Dane za 11 miesięcy 2015 r. udostępnione przez węgierski GUS wskazują Polskę jako czwartego największego eksportera na Węgry (po Niemczech, Austrii i Chinach) z eksportem na poziomie 4,2 mld EUR (wzrost o 12,1%) oraz dodatnim saldem wymiany handlowej w wysokości 1 mld EUR.

W 2014 r. Polska była szóstym partnerem handlowym Węgier (po Niemczech, Austrii, Rosji, Słowacji i Włoszech) oraz szóstym największym dostawcą towarów (między innymi po Niemczech, Austrii i Słowacji).

W naszym eksporcie dominują urządzenia mechaniczne i elektryczne, wyroby gumowe, tworzywa sztuczne oraz produkty chemii organicznej, wysoki udział mają także produkty przemysłu lekkiego oraz mineralne, zaś import z Węgier to głównie maszyny i urządzenia (ponad 30%), przed pojazdami i wyrobami z metali nieszlachetnych, produktami chemicznymi i tworzywami sztucznymi [Janus, 2016].

5. Konkurencyjność polskiego eksportu artykułów przemysłowych do krajów GW

Jak już wspomniano, wymiana między Polską a członkami Grupy jest dość ożywiona – są to ważni partnerzy, z którymi nasz kraj łączą długotrwałe związki. Nie znaczy to jednak, że nie jest możliwe zwiększenie współpracy i poprawa spójności ekonomicznej – zacieśnienie następuje przecież na innych niż handlowa płaszczyznach..

Tabela 4 pokazuje wielkość udziałów polskiego eksportu poszczególnych grup towarowych do członków Czworokąta.

Tabela 4. Udział eksportu omawianych grup towarowych w całkowitym eksporcie Polski do danego kraju GW w latach 2007–2014 (SITC) (w %)

Kraj	2007					2008				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	13,07	8,8	26,19	24,88	13,38	11,92	9,06	25,12	26,17	13,79
Słowacja	13,12	9,43	27,04	20,82	15,21	10,06	8,08	28,93	23,82	14,48
Węgry	1,85	7,92	19,59	46,96	10,43	2,34	7,9	19,35	44,72	10,58

Kraj	2009					2010				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	11,65	8,23	21,28	29,53	14	11,09	9,32	26,6	26,6	12,28
Słowacja	10,23	7,97	28,56	21,43	14,4	10,23	6,71	30,23	26,48	11
Węgry	1,49	8,77	17,33	45,78	9,63	1,94	7,64	17,92	49,84	8,03

Kraj	2011					2012				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	12,43	9,76	27,71	24,32	11,29	11,12	9,35	27,69	26,25	10,53
Słowacja	13,38	8,56	26,41	23,24	12,44	8,05	8,31	26,31	25,28	13,27
Węgry	1,89	9,4	21,27	44,4	8,6	2,19	10,13	22,72	41,77	8,59

Kraj	2013					2014				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	9,6	9,66	25,72	28,45	11,05	9,95	9,33	23,39	31,16	11,2
Słowacja	7,27	9,22	24,95	24,97	12,99	6,49	10,3	25,46	24,2	14,7
Węgry	2,34	10,44	23,1	40,64	9,46	1,37	9,58	21,63	43,34	10,4

Z uwagi na brak lub znikomy udział w wymianie pominięto produkty z grupy 9.

Źródło: jak w tabeli 2

Dane z tabeli 4 pozwalają stwierdzić, że w całym badanym okresie dominujące znaczenie w handlu mają dwie grupy produktów – 6 i 7, czyli towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca oraz maszyny i urządzenia, mające szczególne znaczenie jako produkty wysoko zaawansowane technologicznie, kluczowe dla poprawy konkurencyjności. Struktura wymiany nie podlegała gwałtownym zmianom. W przypadku Czech można zauważyć wyraźny wzrost udziału produktów grupy 7 w ciągu ostatnich trzech lat. Chodzi głównie o samochody i części zamienne. Jak wcześniej omówiono, w 2015 r. tendencja ta się utrzymała, co świadczy o utrwaleniu powiązań między krajami, zwłaszcza przez współpracę w ramach firm (np. Zelmer).

Jeśli chodzi o Słowację, różnice udziałów obu tych grup w polskim eksporcie są znikome, aczkolwiek istnieje niewielka przewaga produktów grupy 6. W przypadku Węgier maszyny i urządzenia stanowią prawie połowę eksportu, choć po rekordowym roku 2010 udział ten aż do 2014 r. spadał, wciąż jednak stanowił powyżej 40% sprzedawanych towarów. Natomiast na znaczeniu zyskiwały inne produkty przemysłowe.

Warto także odnotować spadek znaczenia paliw mineralnych (grupa 3), które aż do 2012 r. stanowiły znaczącą pozycję w handlu z naszymi sąsiadami. Świadczy to o zwiększeniu udziału towarów wyżej przetworzonych, a co za tym idzie – poprawie konkurencyjności polskiego handlu i jednocześnie reorientacji współpracy na poziom bardziej zaawansowany technicznie.

Same udziały w handlu nie dają pełnych podstaw do zbadania konkurencyjności. Konieczne jest uzupełnienie analizy przynajmniej o dwa najprostsze wskaźniki, których sposób interpretacji przedstawiono wyżej. Dopiero analiza wszystkich trzech rodzajów danych pozwala na, z konieczności uproszczone, wnioski dotyczące konkurencyjności polskiego eksportu wewnątrz GW.

W tabeli 5 przedstawione zostały wartości wskaźnika RCA użytego do zbadania wysokości przewag względnych polskiego eksportu w analizowanych grupach towarowych. Im

większe odchylenie od zera, tym jednocześnie spójność ekonomiczna w danej dziedzinie jest mniejsza.

Tabela 5. Wskaźniki RCA dla badanych grup towarowych polskiego eksportu do krajów GW w latach 2007-2014.

Kraj	2007					2008				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	1,01	-0,02	0,15	0,06	0,88	0,46	-0,08	0,16	0,13	0,9
Słowacja	-0,03	-0,08	-0,32	-0,15	1,36	-0,22	-0,1	-0,15	-0,05	1,29
Węgry	0,63	-0,63	0,19	0,13	0,84	-0,002	-0,63	0,35	0,24	0,98

Kraj	2009					2010				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	1,03	-0,08	-2,13	0,25	1,15	0,6	-0,07	0,33	0,14	1,15
Słowacja	0,05	-0,03	-0,13	-0,39	1,19	0,14	-0,13	0,07	-0,06	1,26
Węgry	0,25	-0,46	0,35	0,23	0,74	0,33	-0,62	0,46	0,47	0,79

Kraj	2011					2012				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	0,79	0,08	0,43	0,09	-0,09	1,16	0,11	0,47	0,3	1,14
Słowacja	0,01	-0,11	-0,18	-0,05	0,05	-0,23	0,18	-0,08	0,03	1,19
Węgry	0,12	-0,6	0,49	0,36	-0,36	0,57	-0,49	0,58	0,4	0,65

Kraj	2013					2014				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	1,09	0,14	0,5	0,38	1,06	1,09	0,14	0,5	0,37	1,06
Słowacja	-0,21	0,33	0,08	0,07	1,14	-0,21	0,33	0,08	0,06	1,14
Węgry	0,59	-0,43	0,73	0,5	0,76	0,59	-0,43	0,73	0,5	0,76

Źródło: jak w tabeli 2.

Jak wynika z tabeli, w badanym okresie w handlu z Czechami nasz kraj wykazywał stałą, acz niewielką przewagę względną w wymianie towarów z grup 3 i 7, zatem raczej kontrastowych. Oznacza to dość wysoką spójność w tych dziedzinach. Towary z grupy 5, czyli wyroby chemiczne, okazały się dosyć wrażliwe na zmiany kryzysowe, bo choć utrata przewagi nie była duża, to jednak utrzymywała się przez trzy kolejne lata. Nie może to jednak dziwić, gdyż Czechy mają silnie rozwinięty przemysł chemiczny, szczególnie farmaceutyczny, więc rywalizacja jest tu silna. Pomyślnym symptomem jest występowanie stałej przewagi w przypadku grupy 7; choć jest ona znikoma, nie zniknęła nawet w okresie największego nasilenia kryzysu i po osiągnięciu najniższego poziomu w 2011 r. (niecałe 0,1) wzrosła znacząco w roku kolejnym i wprowadzie nieznacznie, ale rośnie nadal, co świadczy o poprawie polskiej konkurencyjności.

W przypadku Słowacji na początku badanego okresu przewagę względną niemal w każdej dziedzinie wykazywali nasi partnerzy. Stałym wyjątkiem są różne towary przemysłowe. Rozmiar tej przewagi praktycznie nie ulega zmianom. Z upływem lat sytuacja ogólna zmieniała się na korzyść Polski, aczkolwiek podlega dość dużym wahaniom, co nie jest dziwne, zważywszy rozmiary gospodarek. Wprowadzenie euro nie miało tu, jak się wydaje, żadnego znaczenia. Przewaga w grupie 7, dość ważnej także ze względu na rozmiary eksportu, pojawiła się dopiero w 2012 r. i jest nieznaczna.

Jeśli chodzi o Węgry, trwały brak przewagi dotyczy grupy 5 (chemikaliów), stanowiących dość znaczącą pozycję w polskim eksporcie. Stale podnosi się niewielka przewaga grupy 7, stanowiącej lwią część węgierskiego importu z Polski, co jest czynnikiem korzystnym dla naszego kraju. Warto też zauważyć powolny wzrost wartości wskaźnika w przypadku sprzedaży towarów z grupy 6, będących drugą co do wielkości dziedziną polskiego eksportu do Węgier.

Uzupełnienie stanowi analiza wskaźników IIT, stanowiących miernik podobieństwa struktur gospodarczych, przedstawiona w tabeli 6. Im bardziej wartość wskaźnika zbliża się do 100, tym podobieństwo struktur wymiany jest większe.

Tabela 6. Wskaźniki IIT dla grup 3,5-8 SITC dla lat 2007–2014 (w %)

Kraj	2007					2008				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	53,28	99,19	92,64	97,23	58,68	77,39	96	91,87	93,77	57,86
Słowacja	98,57	95,76	84,23	92,45	40,76	88,88	95,18	92,31	97,41	43,05
Węgry	69,37	69,5	90,44	93,51	60,18	99,9	69,72	82,73	88,23	54,48

Kraj	2009					2010				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	52,69	95,88	21,32	87,69	48,2	70,72	96,71	83,66	93,17	48,04
Słowacja	97,35	98,42	93,44	80,57	46,64	93,18	93,77	96,62	96,98	44,37
Węgry	87,46	77,3	82,48	88,81	64,84	83,7	69,99	77,22	77,03	62,52

Kraj	2011					2012				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	62,36	95,95	78,87	95,3	47,35	47,86	94,5	77,06	85,24	48,35
Słowacja	99,34	94,44	90,85	97,34	46,87	88,66	91,09	96,14	98,5	46,5
Węgry	94,16	70,75	76,02	82,23	71,46	72,05	76,17	72,02	80,3	68,48

Kraj	2013					2014				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
Czechy	50,47	92,92	75,68	81,61	51,62	43,88	91,83	11,72	76,37	55,75
Słowacja	89,47	83,86	96,18	96,71	48,61	90,46	79,75	96,34	99,86	50,73
Węgry	71,39	78,84	65,08	75,33	63,95	99,62	73,84	64,68	64,82	67,14

Źródło: jak w tabeli 2

Z tabeli wynika, że podobieństwo struktur w wymianie, a co za tym idzie - spójność ekonomiczna, choć wysokie w każdej z grup, podlega jednak znaczącym wahaniom w badanym okresie. W przypadku Czech najwyższe wartości od lat są notowane w grupie 5, choć od 2011 r. notuje się regularny spadek – Polska zaczyna powiększać swą przewagę konkurencyjną, chociaż ma ona niewielki wpływ na poprawę konkurencyjności ogólnej z uwagi na stosunkowo niewielki udział w całkowitym eksporcie (niecałe 10%). Dość znaczne wahania dotyczą największej pod względem wartości sprzedaży grupy 7, lecz choć podobieństwo struktur jest dość wysokie, trudno zauważyć jakiś regularny trend. Niepokojące jest jednocześnie zwiększenie wpływów z eksportu i spadek wartości wskaźnika w ostatnim badanym roku, może to jednak być wynikiem zwiększonej sprzedaży części zamiennych, a nie gotowych wyrobów. Aby dokładniej wyjaśnić przyczyny, konieczna jest pogłębiona analiza przy większej dezagregacji danych. Sytuacja wygląda podobnie w odniesieniu do grupy 6.

W przypadku Słowacji najmniej podobne są struktury wymiany produktów z grupy 8 (różne wyroby przemysłowe), tam też w całym badanym okresie występuje przewaga względna. W pozostałych przypadkach podobieństwo jest dość wysokie, choć ulega zmianom. Ważny jest spadek udziału w wymianie produktów z grupy 3 (paliwa) jako najmniej przetworzonych na rzecz grup 6 i 7, w których nastąpiła też poprawa wartości pozostałych wskaźników, co oznacza, że konkurencyjność Polski w tej wymianie powoli rośnie i jest to dobra tendencja.

Ogólne podobieństwo struktur wymiany z Węgrami jest mniejsze niż dla dwóch poprzednich krajów, choć również dość wysokie. Wartości wskaźnika IIT ulegają większym i bardziej nieregularnym zmianom. Może to być wynikiem mniej rozwiniętych kontaktów handlowych w badanym obszarze, bo choć Węgry są dwunastym co do wielkości partnerem Polski w wymianie wewnątrz UE, to jednak jej wartość to niecałe 3% udziału w imporcie i niewiele ponad 3% w eksporcie. Świadczy to o dość niskim stopniu spójności obu gospodarek. Największe podobieństwo dotyczy najczęściej grupy 3, czyli towarów bardzo nisko przetworzonych, lecz ich udział w całym eksporcie waha się między 1,5 - 2,5%, zatem nie może być wyznacznikiem konkurencyjności. Dość regularnie spada jednak podobieństwo struktur w grupie 6, będącej drugą co do wartości eksportu. Widać tu systematyczny wzrost przewagi względnej, wciąż jednak jest ona niewielka. Silnie zmienia się wartość wskaźnika IIT w grupie 7, stanowiącej największy odsetek eksportu. Zmiany te nie do końca są związane z kryzysem gospodarczym, bo choć widoczne są zależności pomiędzy spadkiem tempa wzrostu PKB a obniżeniem wskaźnika IIT, to jednak przypuszczalnie czynnikiem wpływającym silniej na

spadek podobieństwa jest prowadzona przez Węgry polityka gospodarcza. Jak wspomniano wcześniej, Polska w przypadku większości grup wykazuje przewagę względną, co oznacza poprawę konkurencyjności naszego eksportu i pozytywny kierunek rozwoju przemysłu, choć w stosunku do wyżej rozwiniętych gospodarek UE wciąż jeszcze nie zostały osiągnięte zadawalające wyniki. Pogorszenie sytuacji Węgier powoduje też pewną destabilizację całej GW, często postrzeganej przez zagranicznych partnerów jako silniej powiązanej gospodarczo i politycznie niż ma to rzeczywiście miejsce.

Kolejna tabela ukazuje podsumowanie wyników badania konkurencyjności dla omawianych grup.

Tabela 7. Zbiorcze wartości wskaźników IIT (w %) i RCA dla grup 3,5-9 SITC w latach 2007-2014 na tle UE.

Kraj	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT
Czechy	0,28	86,21	0,24	87,84	0,24	94,3	0,32	84,02	0,38	81,09	0,45	77,71
Słowacja	-0,04	97,93	0,01	99,59	0,01	97,61	0,11	94,65	0,02	99,28	0,09	95,34
Węgry	0,11	94,52	0,19	90,4	0,19	90,39	0,32	83,94	0,24	88,33	0,31	84,89
GW	0,16	92,1	0,17	91,32	0,09	95,31	0,27	86,66	0,26	87,14	0,33	83,61
UE-15	-0,07	96,71	-0,07	96,73	0,1	94,9	0,13	93,78	0,1	95,27	0,18	94,15
UE-28	-0,01	99,88	-0,0001	99,99	0,12	93,89	0,16	92,01	0,14	92,99	0,19	90,35

Kraj	2013		2014	
	RCA	IIT	RCA	IIT
Czechy	0,47	76,85	0,47	96,77
Słowacja	0,18	91,01	0,18	83,54
Węgry	0,4	80,14	0,4	52,09
GW	0,39	81,01	0,4	57,45
UE-15	0,13	93,4	0,15	92,78
UE-28	0,2	90,15	0,24	88,29

Źródło: jak w tabeli 2

Okres kryzysu powiększył przewagę konkurencyjną Polski wobec partnerów z GW, co potwierdzają także dane makroekonomiczne. Największe podobieństwo struktur oraz spójność przed i w trakcie kryzysu wykazuje wymiana pomiędzy Polską a Słowacją. Sytuacja ta uległa zmianie w ostatnich latach – na plan pierwszy wysunęły się Czechy, co oznacza, że nasz kraj powoli poprawia swoją pozycję na arenie unijnej, gdyż nasz sąsiad stara się zdecydowanie przyspieszyć swój rozwój, a zatem podobieństwo struktur połączone z wysokim udziałem we wzajemnym handlu sprzyja również rozwojowi Polski. Analiza potwierdza wciąż istniejące oddalenie Węgier od głównego nurtu polskiego handlu. Wydaje się, że współpraca w ramach GW nie wpłynęła na dokonanie znaczącego przełomu w stosunkach gospodarczych i wymiana

pozostała na zbliżonym poziomie przez cały badany okres. Podobnie jest ze spójnością ekonomiczną w dziedzinie handlu artykułami przemysłowymi.

Zbiórce wskaźniki ukazują coraz większe różnice struktur wymiany między Polską a GW, powiększa się natomiast przewaga względna, co jest wynikiem zwiększenia eksportu wyrobów z najbardziej zaawansowanych technologicznie grup SITC.

Przytoczone dla porównania wskaźniki dla „starej” Unii wykazują osłabienie konkurencyjności polskiego eksportu, co jest wciąż jeszcze skutkiem kryzysu. Mimo zwiększenia wartości wymiany w ujęciu nominalnym, załamanie gospodarcze spowolniło rozwój we wszystkich krajach, przyczyniając się do pogorszenia sytuacji. Wobec UE-15 spadek ten jest powolny i stosunkowo łatwy do zahamowania, co potwierdza względną stabilność polskiej gospodarki. Na pogorszenie wskaźników dla całej UE wpływa słabsza pozycja krajów przyjętych później, i ich większa podatność na kryzysy.

6. Konkurencyjność wymiany handlowej między pozostałymi członkami GW a spójność gospodarcza

Analiza konkurencyjności wymiany produktów przemysłowych między poszczególnymi krajami jest jednym ze sposobów na ukazanie także stopnia spójności gospodarczej między nimi. Jak już wspomniano, największe wartości przyjmuje handel między gospodarkami podobnymi – pod względem kultury, poziomu rozwoju gospodarczego, historii. Analiza handlu światowego pozwala stwierdzić, że największe nasilenie wymiany dotyczy głównie krajów sąsiadujących, mających długotrwałe związki historyczne i co za tym idzie – podobny stopień rozwoju, a także dotyczy często dóbr substytucyjnych. Nie jest przypadkiem, że na przykład w wymianie między Polską a Niemcami dominującą grupą towarową, zarówno w eksporcie, jak i imporcie, są maszyny i urządzenia i ta tendencja nie zmienia się od lat. Podobnie rzecz się ma w odniesieniu do krajów GW, co wykazuje analiza danych z tabeli 8.

Tabela 8. Zbiórce wartości wskaźników RCA i IIT dla grup 3,5-9 SITC w latach 2007-2014.

Kraje	2007		2008		2009		2010		2011	
	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT
Czechy-Słowacja	0,51	75,26	0,51	75,24	0,53	74,07	0,51	75,15	0,48	76,65
Czechy-Węgry	0,15	92,34	0,07	96,67	0,16	91,89	0,13	93,58	0,12	94
Węgry-Słowacja	0,15	86,63	-0,57	72,38	-0,56	72,74	0,73	64,96	0,88	58,82

Kraje	2012		2013		2014	
	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT
Czechy-Słowacja	0,46	77,37	0,52	74,71	0,55	73,06
Czechy-Węgry	0,11	94,68	0,23	88,57	0,33	83,53

Węgry-Słowacja	-0,48	76,46	1,15	48,41	1,36	40,98
----------------	-------	-------	------	-------	------	-------

Źródło: jak w tabeli 3

Wysokie wartości wskaźnika IIT w badanym okresie w wymianie czesko-węgierskiej potwierdzają tezę o wysokim stopniu spójności obu gospodarek w ramach wymiany. Był to zresztą tradycyjny kierunek handlu tych państw. Potwierdza to także niska wartość wskaźników przewagi względnej. Chociaż wartość obrotów w wymianie czesko – słowackiej jest duża, jednak stopień spójności mniejszy niż w handlu z Węgry. Czechy mają niewielką, lecz trwałą przewagę względną nad partnerem, która niemal się nie zmienia. Może to być wynikiem nawiązania przez oba kraje szerszej współpracy z większymi partnerami, takimi jak Polska czy kraje „starej” UE, co przekłada się na brak zainteresowania rozwojem handlu z najbliższym, lecz niewielkim sąsiadem.

Trudno stwierdzić na podstawie dostępnych źródeł, co wpłynęło na pojawienie się dość dużej przewagi względnej w przypadku wymiany Węgry ze Słowacją w ostatnich latach. Stopień podobieństwa struktur handlowych obu krajów również ulegał w tym czasie dużym wahaniom, wyraźnie się zmniejszając w dwóch ostatnich latach mimo znaczącego zwiększenia wartości wymiany. Może to być skutkiem zmian w polityce wewnętrznej Węgry, nastawionej proimportowo, tym bardziej, że podobna tendencja jest zauważalna w odniesieniu do pozostałych członków Grupy.

7. Wnioski

Powyższa analiza pozwala na wysnucie kilku wniosków. Przede wszystkim Polska powinna rozwijać eksport do Czech i na Słowację. Ma to wiele zalet – oba kraje są naszymi bezpośrednimi sąsiadami, wymiana z nimi kształtuje się na dość wysokim poziomie, a spójność ekonomiczna, zwłaszcza w przypadku Czech, jest relatywnie wysoka, co daje Polsce duże szanse dalszego rozwoju. Należy też zwrócić uwagę, że walutą Słowacji jest euro, co może sprzyjać zwiększeniu polskiego eksportu, częściowo ze względu na niższe ceny naszych wyrobów. Nie jest to jednak pewne rozwiązanie – Czechy również nie należą do strefy euro, a Słowację łączą z nimi znacznie bliższe związki, choćby historyczne, jednak Polska wykazuje dużo większą spójność gospodarczą, mierzoną podobieństwem struktur, ze Słowacją, co dobrze rokuje na przyszłość. Dodatkową możliwość rozwoju stwarzają rozwiązania niekonwencjonalne – Słowacja to jeden z najczęściej odwiedzanych przez Polaków krajów, co sprzyja nawiązywaniu najpierw znajomości, a później szerszych kontaktów, także handlowych,

o czym można się przekonać, analizując polski eksport żywności, co jednak nie jest przedmiotem badań tej pracy.

Pewien niepokój może budzić sytuacja wymiany polsko – węgierskiej. Choć udział tego kraju w polskim handlu nie jest zbyt duży, jednak Węgry jako członek GW stanowią dość ważny element naszej działalności na forum unijnym. Osłabienie tamtejszej gospodarki daje wprawdzie Polsce pewne przewagi, jednak dla rozwoju konkurencyjności najważniejsza jest duża i stabilna wymiana z krajami wysoko rozwiniętymi, o podobnych strukturach. Co istotne, Węgry mają niewiele mniejszą populację niż Czechy, zatem możliwości absorpcyjne polskich wyrobów, jako tańszych i często lepszej jakości niż zachodnich, również są dosyć duże, zatem taki rozwój handlu jest możliwy pod warunkiem zwiększenia tempa wzrostu PKB partnera. Rozszerzenie analizy o pozostałe kraje GW pokazuje jednak, że nie jest to sytuacja wyjątkowa, a Węgry szukają partnerów raczej poza badanym ugrupowaniem.

Zauważyć można wysokie podobieństwo struktur wymiany z członkami GW, utrzymujące się przez cały badany okres. Jest to dowodem na podobną ścieżkę rozwoju wszystkich państw Czworokąta i istniejącą spójność gospodarczą, choć nie jest ona najwyższa. Polska nie wykazuje znaczącej przewagi konkurencyjnej w handlu, co jednak nie znaczy, że poprawa sytuacji nie jest możliwa. Wręcz przeciwnie, rosnący udział w wymianie naszych sąsiadów i utrzymujący się udział Węgier świadczą o coraz większej współpracy i zbieżności kierunków rozwoju. Na pewno nie sprzyja jej skupianie się wyłącznie na poprawie konkurencji kosztowej poprzez przenoszenie produkcji (w całości lub części) do krajów sąsiednich (co jednak świadczy o poprawie spójności), tym bardziej, że często wiąże się to z dużym spadkiem jakości, a co za tym idzie – również zaufania do firmy (klasycznym przykładem są tu produkty Zelmera) i tym samym konkurencyjności całej gospodarki (z uwagi na znaczenie tej grupy towarowej w eksporcie). A zatem większa spójność ekonomiczna w ramach GW niekoniecznie musi być korzystna dla rozwoju gospodarczego Polski.

Obserwowane wartości wskaźników, zwłaszcza IIT, potwierdzają postawioną wcześniej tezę o znacznym podobieństwie struktur handlu, a co za tym idzie – spójności gospodarczej badanych krajów. Jej poziom zmienia się dość wolno i wciąż utrzymuje w tradycyjnych ramach – partnerzy niechętnie zmieniają kierunki handlu, choć rosnący wolumen wymiany jest dobrym prognostykiem; pojawia się jednak pytanie, czy ten kierunek rozwoju, w świetle wyżej sformułowanego wniosku, jest właściwy.

Warto zauważyć, że wszystkie analizowane kraje mają podobne podstawy konkurencyjności, wobec czego należałoby rozważyć możliwość wymiany doświadczeń pozwalających na poprawę ich rozwoju [Daszkiewicz, Olczyk, 2014, s. 47–48] i dalszy wzrost

konkurencyjności. Jest to możliwe dzięki stworzeniu odpowiedniego forum współpracy oraz pewną specjalizację w produkcji określonych towarów, a także szerszą kooperację przez zawieranie porozumień w ramach regionu.

Trzeba też zwrócić uwagę, że za rosnącą wymianą handlową nie nadąża rozwój infrastruktury transportowej, stanowiąc istotną barierę, także dla spójności. Konieczne jest przede wszystkim wyeliminowanie „wąskich gardeł” na granicach, uniemożliwiających pełne wykorzystanie potencjału współpracy gospodarczej [Sadecki, 2013, s. 103].

Nie należy zapominać, że samo istnienie GW z punktu widzenia warunków handlu zagranicznego nie ma znaczenia, gdyż wszelkie wymiany odbywają się według zasad obowiązujących w UE.

20.09.2016, korekta 2.02.2017

Literatura:

- Brodzicki T., [2013], *Potencjał konkurencyjny państw Grupy Wyszehradzkiej – zmiany strukturalne w wymianie handlowej*, w: *Konkurencyjność międzynarodowa i regionalna państw Grupy Wyszehradzkiej: Polski, Węgier, Czech i Słowacji*, red. Zielińska-Głębocka A., Gawlikowska-Hueckel K., Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk
- Daszkiewicz N., Olczyk M., [2014], *Competitiveness of the Visegrad Countries – Paths for Competitiveness Growth*, w: *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*, red. Kiendl-Wender D., Wach K., F.H. Joanneum, Graz
- Daszkiewicz N., Olczyk M., [2008], *Konkurencyjność podmiotów – ujęcie teoretyczne*, w: *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, red. Daszkiewicz N., PWN, Warszawa
- Dębiec K., [2016] *Polsko-czeska wymiana handlowa w 2015 r.*, <https://czechrepublic.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/181176,polsko-czeska-wymiana-handlowa-w-2015-r-.html>, [dostęp 20.04.16]
- Flejterski S., [1984], *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, „Gospodarka Planowa”, nr 9
- Gorynia M., Łażniewska E., [2010], *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa
- Hübner D., [1993], *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista”, nr 4
- http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups#OECD_members, [dostęp 25.04.2016]
- http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2012.326.01.0001.01.POL&toc=OJ:C:2012:326:FULL#C_2012326PL.01001301, [dostęp 19.07.2016]
- <http://euro-dane.com.pl/>, [dostęp 25.04.2016]
- <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, [dostęp 6.01.2017]
- <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Czechy-PKB-rosnie-najszybciej-od-8-lat-7335627.html>, [dostęp 24.04.2016]
- http://www.bratyslawa.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/wspolpraca_gospodarcza/sytuacja_gospodarcza/gospodarka_slowacji_w_pierwszym_kwartale_2015_roku?channel=www, [dostęp 25.04.2016]
- <https://www.czso.cz/csu/czso/home>, [dostęp 20.09.2016]

<http://www.exportgroup.pl/eksport/eksport-do-czech-eksport-na-slowacje.html>, [dostęp 20.04.2016]

<https://www.ksh.hu>, [dostęp 20.09.2016]

http://www.praga.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/wphi/, [dostęp 22.04.2016]

Jagiello E. M., [2008], *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Wydawnictwo „Poltext”, Warszawa

Janus E., [2016], *Wymiana handlowa z Węgrami*, <https://hungary.trade.gov.pl/pl/aktualnosci/184884,wymiana-handlowa-z-wegrami.html>, [dostęp 20.04.2016]

Maciejewski M., [2014], *Rola czynników wytwórczych w eksporcie państw Grupy Wyszehradzkiej na rynki pozaunijne*, w: *Tradycyjne i nowe kierunki rozwoju handlu międzynarodowego*, red. Wydymus S., Maciejewski M., CeDeWu, Warszawa

Misala J., [2011], *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej, PWE, Warszawa Ocena korzyści uzyskiwanych przez państwa UE-15 w wyniku realizacji polityki spójności w krajach Grupy Wyszehradzkiej. Raport końcowy*, [2011], Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa, grudzień

Puślecki Z., Walkowski M., [2010] *Polityka wzrostu konkurencyjności Unii Europejskiej wobec USA i Japonii*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa

Radło M. J., [2008], *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, w: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, red. Bieńkowski W. i in., Prace i Materiały Nr 284, Instytut Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa

Rocznik statystyczny handlu zagranicznego, GUS, Warszawa, różne lata

Sadecki A., [2013] *Grupa Wyszehradzka – środkowoeuropejski przykład współpracy regionalnej*, w: *Grupa Wyszehradzka – Chorwacja: źródła jedności i perspektywy rozwoju*, red. Gil A., „Rocznik Instytutu Europy Środkowo – Wschodniej”, rok 11 (2013), zesz. 1, Lublin

Szymanik E., *Konkurencyjność eksportu – nowe czynniki*, (w druku)

Szymanik E., [2016], *Konkurencyjność przedsiębiorstwa - główne aspekty*, Zeszyty Naukowe, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, nr 5 (953), Kraków

Wierzbowski J., [1995], *Państwo jako aktywny uczestnik kształtowania międzynarodowej konkurencyjności*, w: red. Lubiński M., Smuga T., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*, „Raporty. Studia nad konkurencyjnością”, nr 35, IRiSS, Warszawa

The Competitiveness of the Polish Export of Industry Articles to the Visegrad Group

Countries vs the Economical Coherence of the Group

(abstract)

The main article purpose is to show the competitiveness of the Polish industrial goods export to the Visegrad Group countries. The competitiveness was researched by the analysis of the main indicators (RCA, IIT, export shares). This problem is very important especially in the face of the possible exchange enlarging. The researches were done for showing the opportunity of the using the economical coherence by the export. The research conclusions confirm the existing opportunities but there is a need of the infrastructure barriers cancellation and making a place for the exchange of experiences connected with the improvement of the competitiveness what could improve it for all because every member of the Group have the same terms at the beginning but the different development ways gave different economical results.

Key words: Visegrad Group, export competitiveness, economies' coherence