Ekonomia Międzynarodowa 25 (2019) http://dx.doi.org/10.18778/2082-4440.25.03

Zmiana struktury towarowej polskiego eksportu w ujęciu wartościowym w pierwszych latach po akcesji do Unii Europejskiej

Paweł Mieczan*

Wprowadzenie

Niniejszy artykuł dotyczy eksportu polskiej gospodarki w kluczowym okresie związanym z przystąpieniem do Unii Europejskiej, które odegrało znaczącą rolę w zwiększeniu dynamiki wymiany handlowej kraju. Konsekwencją wzrostu wartościowego była również ewolucja struktury towarowej eksportu. Liberalizacja handlu w UE spowodowała m.in. dostosowanie polskiej produkcji i sprzedaży zagranicznej do popytu panującego na rynkach unijnych.

Dostosowania strukturalne mają daleko idące następstwa ekonomiczne. Jak zauważa Pisarski (2013), otwarcie na rynki zagraniczne przyczynia się do wzrostu dochodu państwa w wyniku zwiększenia produkcji i sprzedaży tych towarów, które państwo jest w stanie wytwarzać taniej. Dzięki temu kształtuje się specjalizacja krajowa produkcji danego wyrobu. Rynki docelowe oferują potencjalne korzyści w postaci skalowania produkcji, co przekłada się na zwiększenie jej efektywności poprzez właściwy przydział zasobów i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań. To wszystko skutkuje wzrostem PKB. Zatem w przypadku państw, które na rynku międzynarodowym są cenobiorcami, każdy wzrost wolumenu, a docelowo wartości eksportu, przyczyni się jednocześnie do wzrostu PKB.

Większa otwartość i związane z nią zmiany struktury produkcji powiązane są również z produktywnością, co z kolei wpływa na zmiany na rynku pracy. Zagadnienie to było przedmiotem badań Davidsona, Matusza i Shevchenki (2008), którzy wskazali, że większa otwartość na handel zagraniczny wpływa na korelację między produktywnością pracowników i firm, tj. na jej zwiększenie w sektorach przewagi konkurencyjnej oraz na jej osłabienie w sektorach o niskiej konkurencyjności. W efekcie popyt na pracę rośnie w sektorach eksportowych i maleje

* Paweł Mieczan – magister, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Katedra Transportu, pawel.mieczan@wzieu.pl.

w sektorach nieeksportowych. Konieczne jest przesunięcie pracowników między sektorami, co może prowadzić do tymczasowego wzrostu stopy bezrobocia, ale docelowo – dzięki zwiększonej produkcji – ją obniży. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w grudniu 2004 r. stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 19,0 punktu procentowego (pp.), a już w 2007 r., zatem trzy lata po wejściu do UE, spadła ona do 11,2 pp. W tym wypadku decydujące były zapewne przepływy migracyjne, ale zaobserwowana zmiana jest zgodna z przewidywaniami Davidsona i in. (2008).

Zmiany strukturalne spowodowane wejściem Polski do UE mogłyby także oznaczać, że przedakcesyjny profil polskiego eksportu był niezoptymalizowany rynkowo, a tym samym wymagał dostosowania. Problem jest zatem ważny dla zrozumienia stanu gospodarki i perspektyw zmian makroekonomicznych wynikających z liberalizacji.

Celem niniejszego artykułu jest porównanie struktur towarowych polskiego eksportu po akcesji do Unii Europejskiej i przed globalnym kryzysem finansowo-gospodarczym oraz bezpośredniego okresu przedakcesyjnego. Postawione pytanie badawcze dotyczy charakteru zmian struktury towarowej polskiego eksportu po przystąpieniu do UE. Autor stawia hipotezę, że akcesja do UE spowodowała znaczący wzrost eksportu Polski, jednakże jego struktura towarowa nie uległa istotnej zmianie.

Handel zagraniczny jako zjawisko dynamiczne determinowany jest szeregiem uwarunkowań kształtujących jego wartość. Obok konsumpcji jest on bowiem najważniejszym czynnikiem wpływającym na PKB Polski. Pierwszym kamieniem milowym, jeśli chodzi o rozwój polskiego eksportu, były zmiany systemu gospodarczego zapoczątkowane w 1989 roku, które pozwoliły zwiększyć otwartość polskiej gospodarki na rynki światowe. Drugim kluczowym momentem było przystąpienie Polski do UE, a w konsekwencji – implementacja jednej z podstawowych swobód wspólnotowych, tj. swobodnego przepływu towarów. To właśnie akcesja do UE była kluczowym czynnikiem wpływającym na strukturę towarową polskiego eksportu.

W dostępnej literaturze przedmiotu można znaleźć pozycje odnoszące się do zmian w polskim eksporcie w pierwszych latach po przystąpieniu Polski do UE. Wyniki badań odnoszą się w większej mierze do struktury geograficznej niż struktury towarowej. W tym drugim przypadku analizowano to zjawisko na większym poziomie ogólności grup towarowych, wskazując jedynie kluczowe z nich.

Prezentowane informacje ograniczone są jedynie do wybranych grup towarowych, w tym do tych, w przypadku których w co najmniej 7 krajach na 10 analizowanych obserwowano zwiększenie udziału w strukturze towarowej (Cieślik i in. 2015). Również Wieloński (2010) w swoim artykule prezentuje dane dotyczące eksportu w ujęciu grup towarowych, jednakże koncentruje się on jedynie na głównych towarach w eksporcie. Z kolei Polan (2015) akcentuje strukturę eksportu krajów UE-10 i UE-15 zgodnie z nomenklaturą BEC, sekcji SITC, jednakże bez dywersyfikacji na poszczególne kraje. Podobnie Molendowski i Polan (2013),

badając strukturę towarową polskiego eksportu, odnieśli się do danych Eurostatu i skupili na dwóch kategoriach, tj. produktach przemysłowych i produktach rolno-spożywczych. Z kolei Czaja oraz Wach (2009) zaprezentowali dane dotyczące trzech głównych grup towarowych.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa obszary związane ze sprzedażą zagraniczną, tj. dostawy wewnątrzwspólnotowe (rozumiane jako sprzedaż na obszar unijny) oraz handel z tzw. krajami trzecimi (spoza UE). Dane prezentowane w niniejszym opracowaniu dotyczą zarówno eksportu, jak i dostaw wewnątrzwspólnotowych i zostały one ujęte zbiorczo. Dla uproszczenia tej nomenklatury handel wewnątrzunijny oraz pozaunijny zostały określone mianem eksportu. Ramy czasowe niniejszego opracowania to lata 2000–2007, czyli okres bezpośrednio przed- i poakcesyjny, ale przed globalnym kryzysem finansowym i gospodarczym, którego następstwa dostrzegalne były także w obszarze eksportu.

Rok 2004 był kluczowy dla polskiego eksportu nie tylko ze względu na przystąpienie do Wspólnot Europejskich, ale również dlatego, że zmieniły się źródła informacji, na podstawie których opracowywano zbiorcze statystyki handlu zagranicznego. Dane prezentowane w niniejszym artykule pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego, który opierał swoje zestawienia na dokumentach zgłoszenia celnego SAD (Single Administrative Document), deklaracjach INTRASTAT oraz innych alternatywnych źródłach. Od 1992 r. do dnia poprzedzającego przystąpienie do Unii Europejskiej dokumentem źródłowym w polskiej statystyce handlu zagranicznego były jedynie dokumenty SAD, a po wstąpieniu w struktury unijne dokument ten służył do rejestracji obrotów realizowanych z krajami spoza UE (tzw. krajami trzecimi). Kolejny dokument, tj. deklaracja INTRASTAT, rejestrował obroty wewnątrzunijne w ścisłym powiązaniu z systemem podatkowym VAT oraz alternatywnymi źródłami danych, które były wykorzystywane od 1.01.2006 r. do rejestracji obrotów tzw. towarami specyficznymi (Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2007).

W niniejszym opracowaniu przeanalizowano dane dotyczące obrotu grupami towarowymi według nomenklatury scalonej CN[1]. Wzięto zatem pod uwagę 21 grup towarowych, zapewniając tym samym bardziej pogłębiony charakter badania.

Przegląd literatury dotyczącej zmian w polskim eksporcie w wyniku akcesji do UE

Pierwsze symptomy wzrostu polskiego eksportu związane z akcesją do Unii Europejskiej były dostrzegane już w latach ją poprzedzających. Wynikało to m.in. z układów stowarzyszeniowych, które stopniowo znosiły bariery ograniczające

[1] Przy czym w latach 2000–2003 dane o eksporcie bazowały na Polskiej Scalonej Nomenklaturze Towarowej Handlu Zagranicznego PCN, która opierała się na angielskim tekście Nomenklatury Scalonej (CN). Różnica między nimi polegała na rozszerzeniu PCN o dziewiąty znak w odniesieniu do CN.

ekspansję. Molendowski (2014) wskazywał, że zniesienie barier dotyczyło: ceł oraz wszelkich opłat równoważnych cłom w obrotach z krajami UE-25, eliminacji różnego rodzaju ograniczeń ilościowych (np. kontyngentów), obowiązujących przed akcesją środków antydumpingowych, a także ograniczeń fizycznych, technicznych i fiskalnych związanych z przekraczaniem granicy (kontroli granicznych i formalności celnych, przepisów dotyczących technicznych wymogów wobec towarów, zróżnicowanych systemów opodatkowania towarów).

Problematyka ta stanowiła również przedmiot badań Polana (2015), który zaobserwował, że wzrost roli handlu zagranicznego to jeden z istotnych czynników rozwoju gospodarczego krajów UE-10[2] oraz zwiększenia integracji tych krajów z gospodarką światową. Co więcej, autor dowodził, że proces integracji handlowej w analizowanych krajach rozpoczął się wraz z implementacją części handlowych Układów Europejskich ustanawiających stowarzyszenie ze Wspólnotami Europejskimi, co nastąpiło w 1992 r. Zaznaczył on równocześnie, że istotne zmiany struktury, zarówno geograficznej, jak i towarowej handlu zagranicznego, które zostały zapoczątkowane przed akcesją, po formalnym poszerzeniu UE zachodziły w dalszym ciągu. W opinii przywoływanego autora do znaczącego przyspieszenia dynamiki handlu zagranicznego krajów UE-10 przyczyniła się realokacja procesów produkcyjnych ze względu na niższe koszty wytwarzania oraz bliskość geograficzna największych rynków europejskich. Jak zaznaczył Polan (2015), po rozszerzeniu UE o 10 państw stopniowo zwiększała się w eksporcie rola wyrobów o niższym stopniu przetworzenia. Z kolei Sporek (2006) wskazał, że akcesja Polski do UE odegrała pozytywną rolę w polskim eksporcie, a to za sprawą procesów dostosowywawczych w zakresie ujednolicenia wymogów jakościowych, ale również kryteriów bezpieczeństwa i ekologicznych w Polsce oraz w UE. W opinii Sporka ożywienie eksportowe w latach 2003–2004 wynikało zarówno z uwarunkowań kursowych, jak i działań restrukturyzacyjnych podjętych przez firmy w okresie strategii gospodarczej z lat 2001–2002.

Według raportu pod red. Bielskiej (2007) samo przystąpienie Polski do UE nie było czynnikiem decydującym o obrotach krajowych w handlu zagranicznym – kluczowe znaczenie miały proces poprzedzający to zdarzenie oraz działania i tendencje zachodzące na rynku globalnym. Autorzy tego opracowania również docenili znaczenie układów stowarzyszeniowych, które przyczyniły się do stopniowej liberalizacji handlu z UE. W pierwszej kolejności wyeliminowano cła oraz opłaty o podobnych skutkach. Ostatnie cła dotyczące towarów przemysłowych zniesiono w 2002 roku.

Inny był natomiast przypadek sektora rolno-spożywczego. Cła na jego produkty zostały zniesione dopiero w maju 2004 roku, co – jak pokazały późniejsze lata – przyczyniło się do wysokiej dynamiki internacjonalizacji tego sektora w początkowym okresie poakcesyjnym. Wieloński (2010) dostrzegł także znaczący

[2] Kraje, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 roku, tj. Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia oraz Węgry.

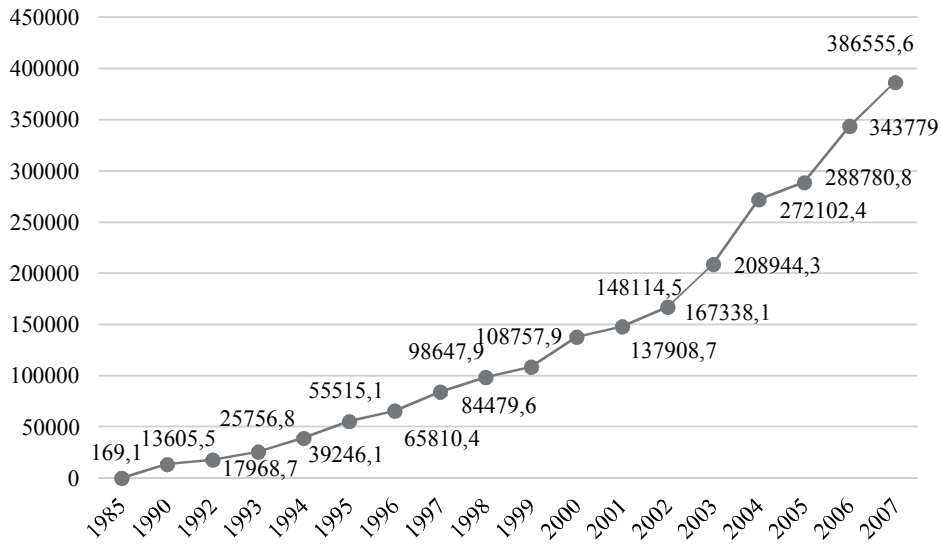
wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz restrukturyzacji i modernizacji przedsiębiorstw kierowanych koniecznością dostosowania do standardów i wymogów unijnych.

Problematyka zmiany obrotów w handlu zagranicznym Polski po akcesji do Unii Europejskiej była przedmiotem badań m.in. Czai i Wacha (2009). W swoim opracowaniu wskazali oni, że w ciągu kilku lat przed przystąpieniem Polski do UE zarówno wartość, jak i wolumen eksportu zaczęły się zauważalnie zwiększać. Co więcej największą dynamikę obrotów handlu zagranicznego zaobserwowano w 2004 roku. Po akcesji nastąpił okres stabilizacji, który jednakże prowadził do zmniejszenia ujemnego salda obrotów handlu zagranicznego, czego efektem był dodatni bilans na koniec 2015 roku.

Zmiana struktury towarowej polskiego eksportu w latach 2000–2007

Zasadnicza analiza dotyczy zmiany struktury towarowej polskiego eksportu w bezpośrednim okresie przedakcesyjnym i poakcesyjnym do UE. W kontekście tej analizy ważny jest jednak wzrost zaangażowania Polski w wymianę międzynarodową. Zmiana wartości eksportu Polski w okresie 1985–2007 została zaprezentowana na wykresie 1.

Wykres 1. Wartości polskiego eksportu w latach 1985–2007 w mln PLN



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Zaprezentowane dane jednoznacznie wskazują na przełomowy moment związany z transformacją ustrojową. W 1990 roku wartość eksportu wyniosła 13 605,5 mln PLN, a zatem była ona ponadosiemdziesięciokrotnie wyższa niż w roku 1985. Od tego momentu obserwowany był stabilny wzrost z okresowymi wzrostami na wyższym poziomie (lata 1994, 1995, 1997, 2000), który był rezultatem m.in. pierwszych układów stowarzyszeniowych podpisanych z UE. Bardziej dynamiczny rozwój został zanotowany w bezpośrednim okresie przedakcesyjnym, czyli w 2002 i 2003 roku, co wiązało się z silnie postępującą liberalizacją handlu z UE. Największy wzrost zanotowano jednak w roku 2004, co można bezpośrednio wiązać z przystąpieniem Polski do UE – wartość eksportu stanowiła wówczas ponad 272 mld PLN (wzrost o ok. 64 mld PLN). W kolejnych latach tendencja była równie pozytywna – ze wzrostami odpowiednio o 16 mld PLN, 55 mld PLN oraz 43 mld PLN.

O dynamicznym wzroście eksportu świadczy m.in. to, że w 2007 r. jego wartość w ujęciu indeksowym stanowiła 280 w stosunku do roku 2000. W okresie przedakcesyjnym osiągnęła ona wartość indeksową na poziomie 151,5 w roku 2003 oraz 197,3 w pierwszym roku członkostwa.

Wzrost wartości polskiego eksportu znalazł odzwierciedlenie w zmianie jego struktury towarowej w pierwszym okresie poakcesyjnym. Aby poszerzyć perspektywę, zbadano eksport poszczególnych grup towarowych w okresie przed- i poakcesyjnym, czyli w latach 2000–2007, a zatem w czasie dynamicznego wzrostu polskiego eksportu.

Tabela 1. Struktura towarowa polskiego eksportu w latach 2000–2007 w mln PLN

Nr sekcji	Grupa towarowa	Rok								Suma	Udział (%)*
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
XVI	Maszyny i urządzenia mech.; sprzęt elektr.; ich części; urządz. do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu. części i wyposażenie dodatkowe do tych art.	27 930,1	31 055,6	36 868,5	47 371,1	59 581,28	65 323,37	81 886,98	96 329,13	446 346,07	22,8
XVII	Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe	19 706,5	22 931,7	26 572,4	32 801,8	47 186,44	49 106,89	58 460,71	64 095,19	320 861,62	16,4
XV	Metale nieszlachetne i art. z metali nieszlachetnych	17 556,7	17 355,8	19 059,9	23 687,8	34 192,62	34 537,79	45 094,01	51 389,23	242 873,85	12,4
XX	Art. przemysłowe różne	11 069,8	11 781,1	13 423	17 043,7	20 446,41	20 734,06	22 558,21	24 575,75	141 632,03	7,3
VII	Tworzywa szt. i art. z nich; kauczuk i art. z kauczuku	6 173,1	6 971,0	8 534,2	11 141,6	13 987,81	16 079,01	21 252,98	24 402,87	108 542,57	5,6
VI	Produkty przem. chemicznego lub przem. pokrewnych	7 434,6	7 301,6	8 272,4	10 725,8	13 764,43	15 021,24	17 374,67	20 283,83	100 178,57	5,1
V	Produkty mineralne	7 704,2	8 957,5	9045,0	9 633,2	15 590,73	16 032,40	16 567,20	15 813,24	99 343,7	5,1
XI	Materiały i art. włókiennicze	11 925,8	11 720,3	11 717,0	12 913,6	13 333,00	12 252,79	12 315,23	12 998,32	99 176,04	5,1
IV	Gotowe art. spoż.; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysł. namiastki tytoniu	5 123,8	5 497,2	6 050,7	7 498,9	10 161,38	12 036,63	14 586,75	16 433,28	77 388,64	4,0
X	Ścier z drewna lub pozostałego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura z odzysku (makulatura i odpady); papier i tektura oraz art. z nich	4 594	5 294,4	6 335,1	7 854,2	8 742,41	9 053,16	9 965,11	11 308,21	63 146,59	3,2
I	Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	3 338,5	3 832,4	3 723,4	5 467,8	8 031,54	10 708,90	12 277,64	13 525,96	60 906,14	3,1
IX	Drewno i art. z drewna; węgiel drzewny; korek i art. z korka; wyroby ze słomy, z esparto lub innych mat. do wyplatania; wyroby koszykarskie i z wikliny	4 974,5	4 661,3	5 377,3	7 079,2	8 519,92	8 355,10	9 130,47	9 966,56	58 064,25	3,0

XIII	Art. z kamienia, gipsu, cementu, azbestu, miki lub podobnych mat.; wyroby ceramiczne; szkło i wyroby ze szkła	3 043,0	3 315,6	3 865,4	5 009,0	5 972,74	6 337,08	7 760,10	8 772,17	44 075,09	2,3
II	Produkty poch. roślinnego	2 953,2	3 014,0	3 542,7	4 581,6	5 431,09	5 766,22	6 015,00	7 383,06	38 686,86	2,0
XVIII	Przyrządy i aparatura, optyczne, fotogr., kinematograf., pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, med. lub chirurgiczne; zegary i zegarki; instrumenty muz.; ich części i akcesoria	833,9	886,9	1 163,4	1 880,7	2 623,21	2 744,25	2 922,80	3 139,36	16 194,53	0,8
VIII	Skóry i skórki surowe, wyprawione, futerkowe i art. z nich; wyroby siodlarskie i rymarskie; art. podróżne itp. pojemniki; art. z jelit zwierz. (b. jedwabników)	1 091,7	1 294,0	1 369,5	1 733,5	1 668,14	1 591,12	1 388,13	1 470,81	11 606,90	0,6
XII	Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze; szpicruty ich części; pióra preparowane, art. z nich; kwiaty sztuczne; artykuły z włosów ludzkich	1 279,7	1 241,3	1 308,5	1 301,4	1 268,34	1 249,13	1 335,24	1 404,77	10 388,37	0,5
XIV	Perły nat. lub hodowl., kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne, metale platerowane metalem szlachetnym i art. z nich; sztuczna biżuteria; monety	914,2	828,7	955,7	1 015,1	1 290,06	1 286,16	2 031,52	1 993,58	10 315,03	0,5
III	Tłuszcze i oleje poch. zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski poch. zwierzęcego lub roślinnego	156,5	110,5	84,6	88,9	181,04	403,10	666,51	935,44	2 626,60	0,1
XXI	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	54,1	30,2	34,4	83,8	100,61	78,26	144,51	149,63	675,52	0,0
XIX	Broń i amunicja, ich części i akcesoria	39,4	19,9	20,7	15,0	23,10	84,15	45,20	185,24	432,69	0,0
									Suma	1 291 217,8	100,00

* Udział procentowy skumulowanego rezultatu w eksporcie ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

W latach 2000–2007 największą wartość przychodów z eksportu wytwarzała grupa towarowa „maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposażenie dodatkowe do tych artykułów", której udział w skumulowanym przychodzie z eksportu wyniósł ok. 22,8%. Na drugim miejscu znalazła się grupa „pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe" z wartością ponad 320 mld PLN i udziałem na poziomie 16,4%. Trzecie miejsce należało do grupy „metale nieszlachetne i artykuły z tychże" z wynikiem ponad 242 mld PLN oraz udziałem na poziomie 12,4%.

Wartość eksportu poszczególnych grup towarowych w badanym okresie poakcesyjnym zmieniała się, można zauważyć pewną prawidłowość – w każdym z analizowanych okresów od 2000 do 2007 r. trzema wiodącymi grupami towarowymi były XV („metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych"), XVI („maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposażenie dodatkowe do tych artykułów") oraz XVII („pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe"). Przy czym niepodważalnym liderem w każdym z okresów była grupa towarowa XVI. Ponadto stabilna pozycja czwarta przypada sektorowi „artykuły przemysłowe różne".

Pierwszy znaczący spadek w zestawieniu dotyczy grupy towarowej XI („materiały i artykuł włókiennicze"). Jest to grupa towarowa, w przypadku której wartości eksportu w latach 2000 i 2007 były porównywale. Znalazło to odzwierciedlenie w zmianie pozycji wśród najważniejszych grup towarowych polskiego eksportu z czwartej w 2000 roku (z udziałem 8,65%) na dziesiątą w 2007 roku (z udziałem 3,36% w polskim eksporcie). Drugi istotny spadek dotyczył grupy XII („obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze; szpicruty ich części; pióra preparowane, artykuły z nich; kwiaty sztuczne; artykuły z włosów ludzkich"). Choć wartość tego eksportu w 2007 roku była wyższa o ok. 125 mln PLN, to sektor ten zajmował wówczas osiemnastą pozycję, jeśli chodzi o wielkość udziału w polskim eksporcie, podczas gdy w 2000 r. plasował się na pozycji piętnastej. Należy również zauważyć, że zwiększała się dominacja wiodących sektorów – trzy sektory o najwyższym eksporcie w 2000 roku miały udział na poziomie 47,27%, a siedem lat później było to już 54,79%.

Największy wzrost znaczenia przypadł w udziale sektorowi I („zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego"), którego udział w polskim eksporcie w 2000 roku był na poziomie 2,42% (pozycja dwunasta), a w 2007 roku – 3,5% (pozycja dziewiąta). Awansował także sektor VII („tworzywa sztuczne i artykuły z nich; kauczuk i artykuły z kauczuku"), który w 2000 roku partycypował w polskim eksporcie w 4,48%, a w 2007 roku już w 6,31%, co zapewniło temu sektorowi piątą pozycję (w stosunku do ósmej w 2000 roku).

Aby całościowo ocenić zmianę struktury towarowej polskiego eksportu w latach 2000–2007, przeprowadzono badanie indeksowej zmiany wartości eksportu w tym okresie przy założeniu wskaźnika wyjściowej wartości 100 dla roku 2000.

Tabela 2. Indeksowa zmiana wartości eksportu w latach 2000–2007 (2000 = 100)

Nr sekcji	Grupa towarowa	Indeks 2007
III	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego	597,7
XIX	Broń i amunicja, ich części i akcesoria	470,2
I	Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	405,2
VII	Tworzywa sztuczne i artykuły z nich; kauczuk i artykuły z kauczuku	395,3
XVIII	Przyrządy i aparatura, opt., fotogr., kinemat., pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, med. lub chirurg.; zegary i zegarki; instrumenty muz.; ich części i akcesoria	376,5
XVI	Maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektr.; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposażenie dodatkowe do tych artykułów	344,9
XVII	Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe	325,2
IV	Gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	320,7
XV	Metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych	292,7
XIII	Artykuły z kamienia, gipsu, cementu, azbestu, miki lub podobnych materiałów; wyroby ceramiczne; szkło i wyroby ze szkła	288,3
XXI	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	276,6
VI	Produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych	272,8
II	Produkty pochodzenia roślinnego	250,0
X	Ścier z drewna lub pozostałego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura z odzysku (makulatura i odpady); papier i tektura oraz artykuły z nich	246,2
XX	Artykuły przemysłowe różne	222,0
XIV	Perły natur. lub hodow., kamienie szlach. lub półszlach., metale szlach., metale platerowane metalem szlachetnym i artykuły z nich; sztuczna biżuteria; monety	218,1
V	Produkty mineralne	205,3
IX	Drewno i art. z drewna; węgiel drzewny; korek i art. z korka; wyroby ze słomy, z esparto lub innych materiałów do wyplatania; wyroby koszykarskie i z wikliny	200,4
VIII	Skóry i skórki surowe, wyprawione, futerkowe i art. z nich; wyroby siodlarskie i rymarskie; art. podróżne itp. pojemniki; art. z jelit zwierząt (b. jedwabników)	134,7
XII	Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze; szpicruty ich części; pióra preparowane, art. z nich; kwiaty sztuczne; art. z włosów ludzkich	109,8
XI	Materiały i artykuły włókiennicze	109,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

W latach 2000–2007 największy (niemal sześciokrotny) wzrost indeksowy wartości eksportu odnotowano w przypadku grupy towarowej III – „tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego". Blisko pięciokrotny

wzrost był udziałem grupy towarowej XIX „broń i amunicja, ich części i akcesoria", a około czterokrotny – „zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego" (grupa I) oraz „tworzyw sztucznych i artykułów z nich, kauczuku i artykułów z kauczuku" (grupa VII). Aż trzy grupy spośród dziesięciu grup towarowych o największym indeksie należały do sektora rolno-spożywczego. Dynamicznie rozwijała się każda ze wspomnianych wiodących grup towarowych polskiego eksportu, z grupą „maszyny i urządzenia mechaniczne" na czele (grupa XVI). Należy zaakcentować, że w przypadku 18 z 21 grup towarowych odnotowano ponaddwukrotny wzrost wartości eksportu. Najniższe wskaźniki (nieprzekraczające wartości 200) osiągnęły trzy grupy towarowe, tj. VIII „skóry i skórki surowe, wyprawione, futerkowe i artykuły z nich; wyroby siodlarskie i rymarskie; artykuły podróżne itp. pojemniki; artykuły z jelit zwierzęcych, bez jedwabników" (indeks 134,7), XII „obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze; szpicruty ich części; pióra preparowane, artykuły z nich; kwiaty sztuczne; artykuły z włosów ludzkich" (109,8) oraz XI „materiały i artykuły włókiennicze" (109).

Gdy jednak weźmiemy pod uwagę bezpośredni okres poakcesyjny (2004–2007), okaże się, że największy wzrost w ujęciu wartościowym w 2007 roku w stosunku do 2004 roku, ponadośmiokrotny, dotyczył grupy towarowej XIX („broń i amunicja, ich części oraz akcesoria"). Druga w kolejności była grupa III („tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego") z indeksem na poziomie 516,7. W zdecydowanej większości pozostałych grup wzrost oscylował wokół wartości indeksowej równej 200. Najmniejszą wartość indeksową w stosunku do danych wejściowych z 2004 r. zaobserwowano w przypadku grupy VIII („skóry i skórki surowe, wyprawione, futerkowe i artykuły z nich; wyroby siodlarskie i rymarskie; artykuły podróżne itp. pojemniki; artykuły z jelit zwierzęcych, bez jedwabników") – w 2007 r. wyniosła ona 88,2. Grupy VIII i XI były jedynymi sektorami, w których odnotowano spadek wartości eksportu w stosunku do wyjściowego roku 2004.

Aby lepiej zobrazować zmiany struktury towarowej eksportu, w tabeli 3 porównano dane z dwóch okresów – przedakcesyjnego oraz poakcesyjnego. Pierwsza ważna obserwacja odnosi się do tego, że w drugim analizowanym okresie wartość eksportu w przypadku każdej grupy towarowej była większa niż w pierwszym przedziale czasowym. Ponadto zaobserwowano zwiększenie koncentracji towarowej eksportu. Wzrost eksportu mógł się zatem przełożyć na wzrost specjalizacji na skutek zwiększenia się przewag komparatywnych. Zaobserwowane zwiększanie się koncentracji jest więc zgodne z ricardiańską teorią handlu międzynarodowego.

Poza rosnącą koncentracją w obszarze grup wiodących wartości procentowego udziału pozostałych grup towarowych były jednocyfrowe. Poza tym liczby grup towarowych, które zanotowały wzrost i spadek, były podobne, a same zmiany niewielkie, co świadczy o względnej stabilizacji struktury towarowej polskiego eksportu. Potwierdza to wskaźnik podobieństwa struktur, który wykazał, że w obu okresach struktura pokrywała się w ponad 92%.

Tabela 3. Wartość polskiego eksportu w mln PLN w okresie przedakcesyjnym i poakcesyjnym w mln PLN

Nr sekcji	Grupa towarowa	2000–2003			2004–2007			Saldo
		Wartość	Indeks 2003 (2000=100)	Udział (%)	Wartość	Indeks 2007 (2004=100)	Udział (%)	
I	Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	16362,1	163,8	2,5	44544,04	168,4	3,4	28181,94
II	Produkty pochodzenia roślinnego	14091,5	155,1	2,1	24595,36	135,9	1,9	10503,86
III	Tłuszcze i oleje poch. zwierzęcego lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; gotowe tłuszcze jadalne; woski poch. zwierzęcego lub roślinnego	440,5	56,8	0,1	2186,10	516,7	0,2	1745,60
IV	Gotowe art. spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu	24170,6	146,4	3,6	53218,04	161,7	4,1	29047,44
V	Produkty mineralne	35339,9	125,0	5,3	64003,57	101,4	5,0	28663,67
VI	Produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych	33734,4	144,3	5,1	66444,17	147,4	5,1	32709,77
VII	Tworzywa sztuczne i art. z nich; kauczuk i art. z kauczuku	32819,9	180,5	5,0	75722,67	174,5	5,9	42902,77
VIII	Skóry i skórki surowe, wyprawione, futerkowe i art. z nich; wyroby siodlarskie i rymarskie; art. podróżne itp. pojemniki; art. z jelit zwierz. (b. jedwabn.)	5488,7	158,8	0,8	6118,20	88,2	0,5	629,50
XIX	Drewno i art. z drewna; węgiel drzewny; korek i art. z korka; wyroby ze słomy, z esparto lub innych mat. do wyplatania; wyroby koszyk. i z wikliny	22092,3	142,3	3,3	35972,05	117,0	2,8	13879,75
X	Ścier z drewna lub pozostałego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura, z odzysku (makulatura i odpady); papier i tektura oraz art. z nich	24077,7	171,0	3,6	39068,89	129,3	3,0	14991,19
XI	Materiały i art. włókiennicze	48276,7	108,3	7,3	50899,34	97,5	3,9	2622,64
XII	Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze; szpicruty ich cz.; pióra preparowane, art. z nich; kwiaty szt.; art. z włosów ludzkich	5130,9	101,7	0,8	5257,47	110,8	0,4	126,57
XIII	Art. z kamienia, gipsu, cementu, azbestu, miki lub podobnych materiałów; wyroby ceramiczne; szkło i wyroby ze szkła	15233	164,6	2,3	28842,09	146,9	2,2	13609,09
XIV	Perły natur. lub hod., kamienie szlach. lub półszlach., metale szlach., metale platerowane metalem szlach. i art. z nich; sztuczna biżuteria; monety	3713,7	111,0	0,6	6601,33	154,5	0,5	2887,63
XV	Metale nieszlachetne i art. z metali nieszlachetnych	77660,2	134,9	11,7	165213,65	150,3	12,8	87553,45
XVI	Maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektr.; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu oraz części i wyposaż. do tych art.	143225,3	169,6	21,6	303120,77	161,7	23,5	159895,47
XVII	Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe	102012,4	166,5	15,4	218849,22	135,8	16,9	116836,82
XVIII	Przyrządy i aparatura, opt., fotogr., kinemat., pomiarowe, kontrolne, precyzyjne, med. lub chirurg.; zegary i zegarki; instr. muz.; ich części i akcesoria	4764,9	225,5	0,7	11429,63	119,7	0,9	6664,73
XIX	Broń i amunicja, ich części i akcesoria	95	38,1	0,0	337,69	801,9	0,0	242,69
XX	Art. przemysłowe różne	53317,6	154,0	8,1	88314,43	120,2	6,8	34996,83
XXI	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	202,5	154,9	0,0	473,02	148,7	0,0	270,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Ogólne przyczyny zmiany struktury towarowej polskiego eksportu oraz konsekwencje tego zjawiska dla wywozu polskich towarów za granicę

Główną przyczyną dynamizacji internacjonalizacji polskiej gospodarki po 2004 roku (a właściwie już od 2002 roku) była akcesja do UE. Dzięki wejściu do wspólnego obszaru gospodarczego, na którym obowiązują zasady dotyczące m.in. swobodnego przepływu towarów, usług i kapitału skutkujące zniesieniem barier celnych, krajowa gospodarka uzyskała niemalże niczym nieograniczony dostęp do (wówczas) 24 rynków europejskich. Uprościło to bowiem przedsiębiorstwom formalności związane ze sprzedażą zagraniczną, a także zmniejszyło jej koszty.

Zaobserwowano również wzrost napływu kapitału zagranicznego. Wystarczy wspomnieć, że według danych Narodowego Banku Polskiego (inwestycje bezpośrednie – zagraniczne) jeszcze w 2003 roku wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce wyniosła 3,67 mld EUR, podczas gdy w 2004 roku było to 10,31 mld EUR, a w 2007 roku 17,20 mld EUR. Zatem w ciągu czterech lat wartość ta wzrosła niemal pięciokrotnie. Powody wyboru Polski jako lokalizacji inwestycji zagranicznych mogły być różnorakie. Z jednej strony decyzja ta mogła być związana z ograniczaniem kosztów dzięki przeniesieniu produkcji do kraju, w którym koszty pracy są niższe (a warunki inwestycyjne – atrakcyjne). Z drugiej strony Polska mogła uchodzić za przyczółek dla podmiotów z krajów pozaeuropejskich do dalszej ekspansji na wspólny rynek unijny. Niejednokrotnie to właśnie te podmioty zagraniczne, które lokowały w Polsce oddziały/spółki, mogły być głównymi aktorami przyczyniajacymi się do postępu technologicznyego i wdrażania innowacji w Polsce w analizowanym okresie. Dzięki przynależności do tych samych grup kapitałowych wytwarzały one towary na potrzeby podmiotów powiązanych, co z góry definiowało strukturę towarową i geograficzną ich sprzedaży. W trzyetapowym łańcuchu wartości (projektowanie – wytwarzanie – marketing) zadania realizowane na terenie Polski w ramach transnarodowych przedsiębiorstw związane były jednak głównie z fazą wytwarzania. Polska przez wiele lat postrzegana była jako kraj specjalizujący się w pracach montażowych, a w mniejszym stopniu jako kreator nowych rozwiązań technologicznych.

Według danych Banku Światowego aż 2/3 przyrostu eksportu w ostatniej dekadzie Polska uzyskała w wyniku zwiększenia wywozu tych samych produktów na te same rynki. Około 30% stanowił wywóz „starych" towarów na „nowe" rynki, a około 4% wywóz „nowych" produktów na „stare" rynki (Hausner 2013). W polskim eksporcie nie zaobserwowano zatem pojawienia się nowych produktów i dynamicznego wzrostu ich eksportu.

W okresie poakcesyjnym bardziej dynamiczny wzrost zaczęły notować towary, w przypadku których eksportowi szczególnie sprzyjała liberalizacja warunków handlowych. Jak zaznaczają Czaja i Wach (2009), przyczyną niewielkiego wzro-

stu dynamiki eksportu towarów przemysłowych był fakt, że w momencie akcesji warunki dostępu tych produktów do wspólnego rynku nie uległy istotnym zmianom. Molendowski (2014) dodatkowo wskazał, że już 1 stycznia 1999 r. niemal cały handel towarami przemysłowymi został zliberalizowany.

Ponadto wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej, Polska stała się także stroną bilateralnych umów handlowych podpisywanych pomiędzy Unią Europejską a krajami trzecimi, co również skutkowało włączeniem do działań liberalizujących warunki handlu zagranicznego z krajami trzecimi.

Jednym z istotniejszych czynników kreowania struktury towarowej w następstwie internacjonalizacji była również znacząca modernizacja, jaką przechodziły zakłady produkcyjne. Związana ona była z dostosowaniem produkcji do wymogów obowiązujących w pozostałych krajach Wspólnoty, także z punktu widzenia spełnienia kryteriów norm i jakości obowiązujących na tych rynkach. Wymogi te z jednej strony miały charakter formalny, a z drugiej były one czynnikiem konkurencyjności. Katalizatorem tej modernizacji było uruchomienie funduszy strukturalnych, które przeznaczone były zarówno na inwestycje w infrastrukturę podmiotów gospodarczych, a z drugiej wspierały promocję na rynkach zagranicznych poprzez m.in. udział w targach międzynarodowych i misjach gospodarczych.

Rozpoczęto także uruchamiane inicjatyw finansowych dedykowanych wybranym sektorom gospodarki. Szczególne wsparcie zostało ukierunkowane m.in. na sektor rolno-spożywczy w ramach Programu Operacyjnego Rozwoju Obszarów Wiejskich. Również Wspólna Polityka Rolna odegrała rolę w kształtowaniu się struktury towarowej polskiego eksportu, co przełożyło się w tym przypadku bezpośrednio na wzrost eksportu sektora rolno - spożywczego. Dodatkowo, nie do zaprzeczenia jest fakt, że zagraniczne podmioty poprzez zakładanie spółek zależnych w Polsce, stawały się w ten sposób również beneficjentami środków unijnych dostępnych na terenie RP. Według danych Dziennika Gazeta Prawna (*Innowacyjna Gospodarka: Kto dostał najwięcej pieniędzy*?), wśród największych beneficjentów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka wg stanu na 31.12.2012 roku znajdowało się zaledwie 11 firm prywatnych, a wśród nich m.in. podmioty z kapitałem zagranicznym, jak Bridgestone, Fiat, Kronospan czy Swedspan.

Podsumowanie

Dzięki przystąpieniu do Unii Europejskiej obroty w polskim eksporcie się zdynamizowały. W przypadku każdej z grup towarowych będących przedmiotem niniejszego opracowania zanotowano wzrost wartości eksportu w latach 2000–2007. Zmiany te zaowocowały umocnieniem wiodącej pozycji trzech najistotniejszych grup towarowych w polskim eksporcie, których udział przekroczył 50%. W pozostałych grupach nastąpiły wahania wartości udziału. Wzrost eksportu wiodących

trzech grup towarowych przełożył się na spadek udziału aż 10 grup towarowych. Nastąpiła zatem koncentracja wartości i udziału eksportu w trzech głównych grupach towarowych.

Na specjalną uwagę zasługuje przy tym sektor włókienniczy wraz z grupą towarową „obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski, stołki myśliwskie, bicze, szpicruty i ich części, pióra preparowane, art. z nich, kwiaty sztuczne, art. z włosów ludzkich", której udział w polskim eksporcie po przystąpieniu do Unii Europejskiej zmniejszył się, choć równocześnie obie grupy towarowe w 2007 roku notowały wartości eksportu na poziomie zbliżonym do poziomu z roku 2000. Może to oznaczać, że w ich przypadku przystąpienie do UE nie przełożyło się na znaczące korzyści w dziedzinie eksportu .

Z przeprowadzonego badania wynika, że zmiana struktury towarowej polskiego eksportu w pierwszych latach po akcesji do Unii Europejskiej była niewielka. Mimo że wybrane sektory notowały wyższą dynamikę wzrostu (np. sektor rolno-spożywczy), a inne jedynie niewielki wzrost (np. sektor tekstylny), to ogólny kształt struktury towarowej polskiego eksportu się nie zmienił.

Większa dynamika dotyczyła sektorów, w przypadku których liberalizacja handlu zagranicznego rozpoczęła się wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Z kolei sektory, w których w ciągu kilku lat poprzedzających akcesję wdrażano zasady wolnego handlu, w bezpośrednim okresie poakcesyjnym notowały bardziej umiarkowany wzrost.

Bibliografia

Bielska A. (red.) (2007), *Trzy lata członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Bilans korzyści i kosztów społeczno-gospodarczych związanych z członkostwem w Unii Europejskiej – Polska na tle regionu 1 maja 2004 r. – 1 maja 2007 r.*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa.

Cieślik E. i in. (2015), *Struktura towarowa handlu zagranicznego krajów Europy Środkowo-Wschodniej* [w:] *Ekonomiczne Aspekty Integracji Wybranych państw Europy Środkowo Wschodniej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.

Czaja I., Wach K. (2009), *Zmiany obrotów w handlu zagranicznym Polski przed akcesją i po akcesji do Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", nr 799, Kraków.

Davidson C., Matusz S., Shevchenko A. (2008), *Globalization and firm level adjustment with imperfect labor markets*, „Journal of Internationl Economics", No. 75 (2), Amsterdam.

Fronczek M. (2013), *Tendencje w polskim handlu zagranicznym na tle handlu światowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia" nr 57, Szczecin.

Gostomski E., Michałowski T. (2017), *Handel światowy przed globalnym kryzysem finansowym i gospodarczym i po nim*, Studia Oecnomica Posnaniensia, Poznań.

Hausner J. (red.) (2013), *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej*?, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków.

Inwestycje bezpośrednie – zagraniczne, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html (data dostępu: 10 stycznia 2019).

Molendowski E. (2014), *Akcesja Polski do UE i jej wpływ na strumienie handlu z nowymi państwami członkowskimi* (*UE-10*), „Studia i Materiały", r. 18, nr 1, Warszawa.

Molendowski E., Polan W. (2013), *Zmiany struktury handlu zagranicznego nowych państw członkowskich* (*UE-10*) *w latach 2000–2011 – konwergencja do wymogów jednolitego rynku europejskiego*, „Trends in the World Economy", t. 5, Szczecin.

Pisarski M. (2013), *Badanie zależności pomiędzy handlem zagranicznym a PKB z wykorzystaniem modelu VAR oraz przyczynowości Grangera*, „Ekonometria", 4(42) 2013, Wrocław.

Polan W. (2017), *Analiza zmian podobieństwa struktur handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004–2015 – w kierunku dalszej konwergencji na jednolitym rynku*, „Studia i Prace" WNEiZ US, 2017, nr 49, Szczecin.

Polan W. (2015), *Główne tendencje w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich* (*UE-10*) *po akcesji do Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie", nr 946, Kraków.

Roczniki statystyczne handlu zagranicznego 1992–2008, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

Sporek T. (2006), *Perspektywy rozwoju handlu zagranicznego Polski po włączeniu w struktury Wspólnot Europejskich*, „Studia Europejskie", nr 1, Warszawa.

Stopa bezrobocia rejestrowanego w latach 1990 – 2018, Główny Urząd Statystyczny, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-rejestrowanego-w-latach-1990-2018,4,1.html (data dostępu: 31 stycznia 2019).

Wieloński A. (2010), *Wielkość i struktura eksportu miarą konkurencyjności polskiego przemysłu*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu", nr 15, Warszawa –Kraków 2010, Kraków.

Wilkowicz Ł., Tomaszkiewicz B. (2013), *Innowacyjna Gospodarka*: *Kto dostał najwięcej pieniędzy*?, „Dziennik Gazeta Prawna", https://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/679690,innowacyjna-gospodarka-kto-dostal-najwiecej-pieniedzy.html (data dostępu: 31 stycznia 2019).

Streszczenie

Polski eksport od zmian systemu gospodarczego rozpoczętych w 1989 roku notuje dynamiczny wzrost wartości. Zjawisko to można podzielić na kilka istotnych okresów, w których następowały znaczące przyrosty wartości eksportu. Jednym z nich była akcesja do Unii Europejskiej, a tym samym uczestnictwo w jednolitym rynku, które otworzyło przed przedsiębiorcami nowe możliwości rozwoju. Analiza struktury towarowej polskiego eksportu w okresie okołoakcesyjnym była już przedmiotem badań, jednak dostępna literatura ograniczała się do wskazania głównych grup towarowych polskiego eksportu i fluktuacji wartości ich sprzedaży. W niniejszym opracowaniu opisano ten aspekt, analizując zmiany wartości sprzedaży wszystkich grup towarowych na podstawie podziału zagregowanego w nomenklaturze scalonej CN. Odpowiada ono zatem na pytania związane z najbardziej dynamicznymi sektorami w polskim eksporcie, wartością ich sprzedaży, a także zmianami, jakie nastąpiły w wartości sprzedaży w wyniku członkostwa w Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: eksport, struktura towarowa, handel międzynarodowy

Summary

Change in the Commodity Structure of Polish Exports in Terms of Their Value in the First Years after Poland's Accession to the European Union

Polish exports have been recording dynamic growth in value since the changes in the economic system which began in 1989. This phenomenon can be divided into several important periods in which significant increases in the value of exports took place. Poland's accession to the European Union was a crucial moment as it allowed the country to participate in the single market and it opened new development opportunities to entrepreneurs. The commodity structure analysis of Polish exports during the accession period was the subject of research. However, the literature available in this area was limited to indicating the main commodity groups of Polish exports and the fluctuations in the value of their sales. The paper describes this aspect by analysing the changes in the sales value of all product groups which are based on the aggregated division in the Combined Nomenclature (CN). Therefore, it answers questions related to the most dynamic sectors of Polish exports and the value of their sales, as well as the changes that have occurred in the value of sales as a result of Poland's membership in the European Union.

Keywords: export, commodity structure, international trade

JEL: F1, F2, F4