

Marek Maciejewski¹

POZYCJA KONKURENCYJNA EKSPORTU PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ NA RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

W artykule dokonano analizy struktury towarowej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej w obrotach wewnątrz Grupy oraz w dostawach na rynek wyżej rozwiniętych krajów UE-15. Biorąc pod uwagę każde z państw Grupy Wyszehradzkiej, skupiono się na tym, jak duże są różnice w ofercie kierowanej na dwa różne rynki zbytu i jakie zaszły w tym zakresie zmiany w okresie 1995-2012. Podobną analizę przeprowadzono również w oparciu o intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w eksporcie poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej na wskazane rynki. Uzyskane wyniki zestawiono z dystansem ekonomicznym, dzielącym państwa Grupy Wyszehradzkiej od krajów UE-15 w celu określenia, czy podstawy zróżnicowania w strukturze eksportu można odnaleźć w poziomie rozwoju gospodarczego. W dalszej części dokonano oceny konkurencyjności eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek niemiecki na tle ogółu krajów UE-28 w zakresie handlu grupami towarów wyróżnionych z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych.

Słowa kluczowe: eksport, konkurencyjność, dywersyfikacja, czynniki wytwórcze

COMPETITIVE POSITION OF VISEGRAD GROUP'S EXPORTS IN EUROPEAN UNION

Abstract

The paper analyzes the commodity structure of the exports from the Visegrad Group in the turnover recorded within the Group and in the supply to the market of more developed countries of the EU15. Considering each of the Visegrad Group countries, attention has been paid to how large the differences are in the offer to two different markets, and the changes in this respect during 1995-2012. A similar analysis is also conducted as regards the intensity of the use of production factors in the export of each of the Visegrad Group states to the markets in question. The results are compared with the economic distance separating the Visegrad Group countries and the EU15, in order to determine whether the reason for the diversity in the structure of exports can be ascribed to the level of economic development. The next part assesses the competitiveness of the exports from the Visegrad Group to the German market against EU28 countries, according to trade in goods groups singled out because of the intensity of the use of production factors.

Key words: export, competitiveness, diversification, factors of production

¹ dr Marek Maciejewski – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego

Wstęp

W artykule podjęto próbę identyfikacji procesu przekształceń struktury towarowej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej, głównie w kontekście intensywności wykorzystania czynników wytwórczych. Pozwala to na stawianie dodatkowych wniosków, płynących z przesunięć w strukturze dostaw w obrębie tych czynników.

Celem artykułu jest wskazanie kierunku zmian struktury towarowej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej w obrotach wewnątrz Grupy oraz z pozostałymi państwami Unii Europejskiej. Analizie poddano proces upodabniania się struktury eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na te rynki zbytu. W rozważania włączono kwestię dystansu ekonomicznego analizowanej grupy państw w stosunku do UE. Daje to podstawę do oceny, czy kształt struktury eksportu i jej zróżnicowanie jest pochodną poziomu rozwoju gospodarczego, czy też związek ten nie występuje, a to sugerować mogłoby przewagę znaczenia efektów używanych przy pomocy instrumentów kreacji.

W analizie wykorzystano klasyfikację SITC na poziomie trzycyfrowego kodu grupy towarowej; posłużyła ona również dla określenia udziału czynników wytwórczych w strukturze eksportu. Dla oceny podobieństwa struktury eksportu przyjęto euklidesową miarę odległości. W celu określenia poziomu koncentracji towarowej eksportu zastosowano wskaźnik dywersyfikacji Hirschmanna, a ocenę konkurencyjności eksportu oparto o wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej.

W pierwszej części rozważań za punkt odniesienia dla kierunku eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej przyjęto głównie wyżej rozwinięte gospodarczo państwa UE-15. Następnie, dla określenia pozycji konkurencyjnej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej, rozszerzono analizę o ogół krajów UE-28 w dostawach na główny rynek zbytu państw Grupy, jakim są Niemcy. W badaniach wykorzystano statystyczną bazę danych UNCTAD i podstawowe mierniki struktury eksportu.

1. Podobieństwo i przekształcenia struktury towarowej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej

Począwszy od 1975 roku stosunki handlowe państw Grupy Wyszehradzkiej z krajami członkowskimi dzisiejszej Unii Europejskiej miały charakter bezumowny, co było rezultatem przejścia przez Komisję kompetencji krajów członkowskich UE w zakresie kształtowania polityki handlowej i zawierania umów oraz wygaśnięciem dwustronnych umów handlowych z europejskimi państwami członkowskimi Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG). Oficjalne stosunki ekonomiczne i polityczne między organizacjami nawiązano w 1988 roku, a w latach 1988-1990 poszczególne kraje Grupy Wyszehradzkiej zawie-

rały umowy gospodarcze ze Wspólnotą. W okresie 1991-1993 w procesie nawiązywania bliższych kontaktów politycznych i gospodarczych następowało podpisywanie Układów Europejskich (Stowarzyszeniowych), a do 1996 roku wszystkie państwa Grupy Wyszehradzkiej złożyły wniosek w sprawie przystąpienia do UE. W okresie stowarzyszeniowym tworzona była stopniowo strefa wolnego handlu artykułami przemysłowymi, natomiast w obrotach artykułami spożywczymi dokonywano częściowej redukcji ceł i opłat wyrównawczych oraz znoszono ograniczenia ilościowe. Z dniem akcesji do UE 1 maja 2004 roku nastąpiło pełne otwarcie rynków, wynikające także z przyjęcia wspólnotowej taryfy celnej².

W grupie efektów integracji gospodarczej wyróżnić można te o charakterze statycznym, jak efekt kreacji i przesunięcia handlu. Związane są one z jednej strony z zastępowaniem droższej produkcji krajowej tańszym importem z kraju partnerskiego, a z drugiej z zastępowaniem importu, pochodzącego od bardziej efektywnych producentów z krajów trzecich, dostawami od mniej efektywnych, ale traktowanych preferencyjnie krajów partnerskich³. Dynamiczne efekty integracji gospodarczej ujawniają się w dłuższym okresie, a związane są z procesami dostosowawczymi przedsiębiorstw i siły roboczej do nowej sytuacji rynkowej, wyrażającej się głównie wzrostem intensywności konkurencji⁴. Otwarcie gospodarek krajów Grupy Wyszehradzkiej miało pozytywny wpływ na proces transformacji ich gospodarek, co wiązało się przede wszystkim z napływem nowych technologii i zwiększonym strumieniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁵.

Integracja gospodarcza, znoszenie barier w obrotach handlowych oraz postępujące zmniejszanie dystansu ekonomicznego (wykres 1.) pomiędzy państwami UE-15 i krajami Grupy Wyszehradzkiej nie może pozostać bez wpływu na kształt struktury obrotów handlu zagranicznego. W artykule analizie poddano strukturę towarową eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej w oparciu o klasyfikację SITC na poziomie trzycyfrowej grupy towarowej. W rezultacie badania określono udział 254 grup towarowych w strukturze eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgier na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej i państw UE-15.

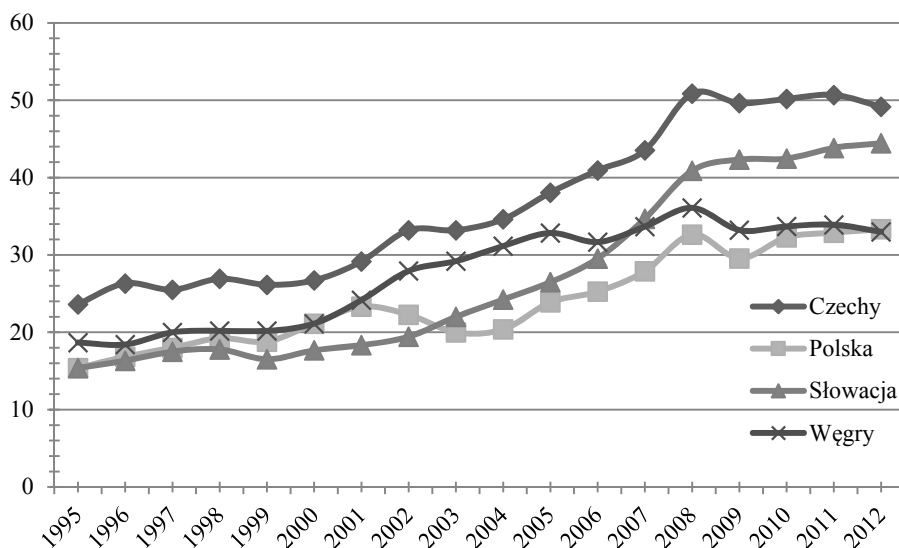
² E. Jantoń-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *Efekty integracji z Unią Europejską w sferze polskiego handlu zagranicznego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2011, z. 2.

³ M. Bijak-Kaszuba, *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 78.

⁴ E. Molendowski, *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007, s. 40; idem, *Integracja handlowa w nowych państwach członkowskich (UE-10). Doświadczenia i wnioski dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, Difin, Warszawa 2012, s. 37.

⁵ *Wpływ akcesji do UE na polski handel zagraniczny*, Ministerstwo Gospodarki. Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, listopad 2007, s. 17-21.

Wykres 1. Udział PKB *per capita* krajów Grupy Wyszehradzkiej w PKB *per capita* państw UE-15 w latach 1995-2012 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, data dostępu maj 2014 r.

W pierwszej kolejności podjęto próbę ustalenia, na ile struktura eksportu każdego z państw Grupy Wyszehradzkiej, kierowanego do pozostałych państw tej Grupy, odbiega od struktury ich eksportu na rynek krajów UE-15. Istotne jest przy tym określenie tendencji zmian. Zacieranie się różnic w tym zakresie świadczyć może bowiem o postrzeganiu tych dwóch grup krajów członkowskich UE jako elementów tego samego rynku zbytu, co dowodziłoby wysokiego poziomu zintegrowania tych rynków⁶.

Dla potrzeb realizacji założonego wyżej celu zbudowano 8 macierzy, odnoszących się do struktury eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej do pozostałych państw Grupy (eksport Polski do Czech, Słowacji i Węgier, eksport Czech do Polski, Słowacji i Węgier, eksport Słowacji do Czech, Polski i Węgier, eksport Węgier do Czech, Polski i Słowacji) oraz do państw UE-15 (eksport Polski do UE-15, Czech do UE-15, Słowacji do UE-15 i Węgier do UE-15) dla okresu 1995-2012. W dalszej kolejności dokonano pomiaru odległości pomiędzy tymi strukturami dla eksportu poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej. Wykorzystano tu podstawowy miernik, opierający się na różnicach wskaźników struktury, jakim jest odległość Euklidesa, dany wzorem⁷:

⁶ H. Czubek, E. Molendowski, *Zbliżanie struktur wymiany handlowej krajów CEFTA z krajami UE w okresie przygotowań do członkostwa*, „Wspólnoty Europejskie” 2005, nr 11.

⁷ *Metody statystyki międzynarodowej*, A. Zeliaś (red.), PWE, Warszawa 1988, s. 170.

$$d_{il} = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (q_{ij} - q_{lj})^2} \quad ,$$

gdzie:

d_{il} – odległość Euklidesa pomiędzy strukturą eksportu poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej do pozostałych państw Grupy a strukturą eksportu tych państw do krajów UE-15;

m – liczba grup towarowych, wyszczególnionych do analizy, w tym przypadku są to 254 grupy towarowe SITC z sekcji od 0 do 8;

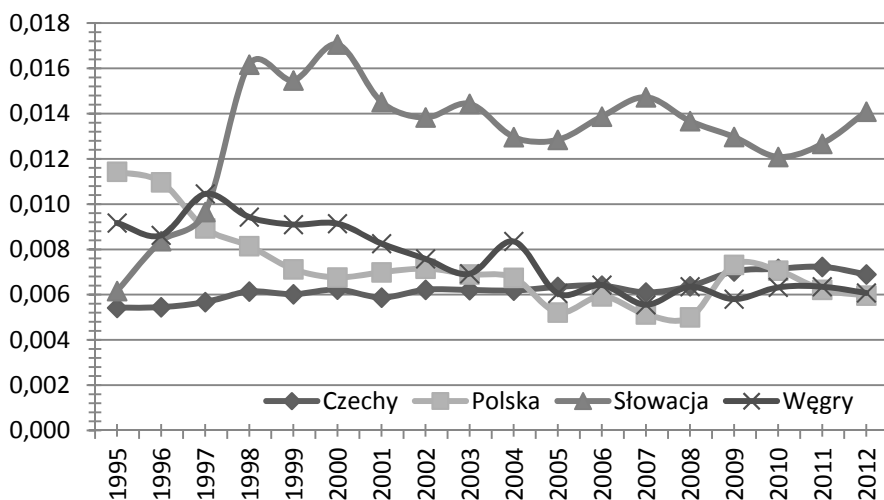
i – kierunek eksportu, którym w tym przypadku są pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej i państwa UE-15;

j – poszczególne grupy towarowe SITC na poziomie klasyfikacji trzycifrowej;

q – udział danej grupy towarowej w strukturze eksportu.

Im bliższe zero wartości przyjmuje wskaźnik odległości Euklidesa, tym struktury są do siebie bardziej podobne. Wyższy poziom zróżnicowania tych struktur oddaje wzrost wartości tego wskaźnika.

Wykres 2. Wskaźnik podobieństwa struktur eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgry do pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej i do krajów UE-15 w latach 1995-2012



Źródło: obliczenia własne na podstawie UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org>, data dostępu maj 2014 r.

Wyniki obliczeń przedstawiono na wykresie 2. Wynika z niego, że w latach 1995-2012 struktura eksportu Polski do pozostałych krajów Grupy i na rynek UE-

-15 zbliżyła się w największym stopniu w porównaniu do pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej. Jeszcze na początku analizowanego okresu polski eksport, kierowany na te rynki, cechował się najwyższym poziomem odmienności, tymczasem począwszy od 2011 roku podobieństwo struktur eksportu na te rynki wykazuje najwyższy poziom zbieżności. Podobną tendencję zaobserwować można w przypadku Węgier. W eksporcie Czech nieznacznie wzrosła odmienność struktury eksportu na analizowane rynki. Zmiana w tym kierunku najbardziej wyraźna jest jednak w odniesieniu do Słowacji, gdzie od połowy lat 90. istotnemu różnicowaniu uległa struktura eksportu na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej i krajów UE-15.

Na początku analizowanego okresu struktura eksportu Czech i Słowacji na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej w najwyższym stopniu odpowiadała strukturze eksportu do krajów UE-15. Począwszy jednak od końca lat 90. struktura towarowa słowackiego eksportu na analizowane rynki uległa wyraźnemu różnicowaniu, co oddają wysokie wartości wskaźnika podobieństwa struktur. W tabeli 1. przedstawiono zmienność wskaźnika podobieństw struktur państw Grupy Wyszehradzkiej na badane rynki.

Tabela 1. Zmienność wskaźnika podobieństwa struktur eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgier do państw Grupy Wyszehradzkiej i do krajów UE-15 w latach 1995-2012

Kraj	Minimum	Maksimum	Średnia	Odchylenie standardowe
Czechy	0,005421	0,007230	0,006273	0,000513
Polska	0,005005	0,011438	0,007168	0,001729
Słowacja	0,006158	0,017061	0,013087	0,002618
Węgry	0,005557	0,010452	0,007553	0,001477

Źródło: obliczenia własne na podstawie UNCTADstat, op. cit.

Wynika z niej, że podobieństwo struktury eksportu Słowacji na rynki państw Grupy Wyszehradzkiej i UE-15 cechowało się największą zmiennością, o której świadczy poziom odchylenia standardowego. Na przeciwnym biegunie należy tu umiejscowić Czechy, które – mimo rosnącego różnicowania struktury eksportu na badane rynki – charakteryzowały się w analizowanym okresie najmniejszą zmiennością w tym zakresie. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że kraje Grupy Wyszehradzkiej o najwyższym poziomie zbieżności rozwoju gospodarczego z państwami UE-15 – Czechy i Słowacja (wykres 1.) – cechuje najwyższy, w końcu analizowanego okresu, poziom różnicowania struktury eksportu na rynki UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej. Należałoby zatem zweryfikować tezę, iż wraz z poziomem rozwoju gospodarczego wzrasta różnicowanie struktury eksportu na rynek krajów Grupy Wyszehradzkiej i UE-15. Wpływ na to

może mieć zarówno charakterystyka oferty eksportowej, jak i różne potrzeby, zgłaszane przez te rynki zbytu.

Z teoretycznego punktu widzenia, wraz ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego, struktura eksportu państw przesuwają się od produktów surowców chłonnych, poprzez praco- i kapitałochłonne, w kierunku wyrobów zaawansowanych technologicznie. Związane jest to z presją na wzrost płac i zanikaniem przewagi komparatywnej w sektorach niskiej techniki, a w konsekwencji przesuwaniem zasobów do produkcji o wyższej wartości dodanej⁸.

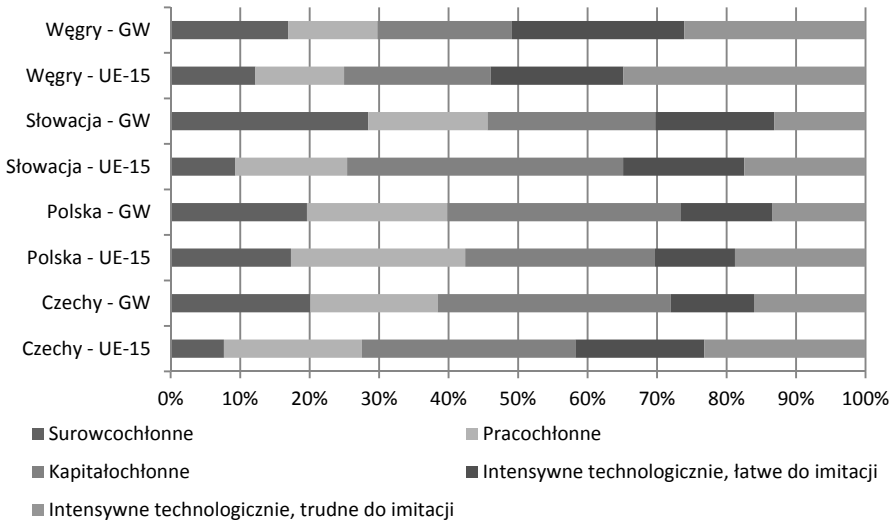
Z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w dalszej części badań w strukturze eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek UE-15 i pozostałych państw Grupy wyodrębniono wskazane wyżej kategorie produktów⁹. Odpowiednie zestawienie wyników dla 2012 roku przedstawiono na wykresie 3.

Jego analiza zdaje się potwierdzać poczynione wcześniej spostrzeżenia o najwyższym poziomie odmienności struktury eksportu Słowacji na rynek UE-15 i pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej. Tym razem jednak dodatkowo wskazać można kategorie produktów, które mają decydujący wpływ na tę odmienność.

⁸ Z. Wysokińska, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, „Ekonomista” 1996, nr 2, s. 217.

⁹ Klucz podziału wyrobów z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych opiera się na: sekcjach, działach i grupach towarowych klasyfikacji SITC (Rev. 3). Zgodnie z jego założeniami do wyrobów surowców chłonnych zalicza się: żywność i zwierzęta żywe (SITC 0), surowce niejadalne, oprócz włókienniczych (SITC 2 – 26), paliwa i smary bez prądu elektrycznego (SITC 3 – 35), oleje i tłuszcze jadalne (SITC 4) oraz nawozy chemiczne (SITC 56). Towarami pracochłonnymi są natomiast: surowce włókiennicze (SITC 26), wyroby przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (SITC 6) bez wyrobów gumowych (SITC 62), żelaza i stali (SITC 67) oraz metali nieżelaznych (SITC 68), różne wyroby przemysłowe (SITC 8) bez instrumentów precyzyjnych (SITC 87) oraz aparatów i sprzętu optycznego (SITC 88). Grupa towarów kapitałochłonnych obejmuje: napoje i tytoń (SITC 1), prąd elektryczny (SITC 35), pigmenty, barwniki i środki barwiące (SITC 53), olejki eteryczne i substancje zapachowe (SITC 55), wyroby gumowe (SITC 62), żelazo i stal (SITC 67), metale nieżelazne (SITC 68) oraz pojazdy drogowe (SITC 78). Do grupy towarów technologicznie intensywnych, łatwych do imitowania, zaliczone zostały: chemikalia organiczne i nieorganiczne (SITC 51, 52), wyroby lecznicze i farmaceutyczne (SITC 54), tworzywa sztuczne (SITC 58) oraz inne wyroby chemiczne (SITC 59), z wyjątkiem materiałów wybuchowych (SITC 593). Grupa ta obejmuje również maszyny biurowe i komputery (SITC 75) oraz sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne (SITC 76). Ostatnia grupa wyrobów – towary technologicznie intensywne, trudne do imitowania – obejmuje: materiały wybuchowe (SITC 593), tworzywa sztuczne w formach podstawowych (SITC 57), maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy (SITC 7) z wyjątkiem maszyn biurowych i komputerów (SITC 75), sprzętu telekomunikacyjnego (SITC 76) i pojazdów drogowych (SITC 78). Obejmuje również instrumenty precyzyjne (SITC 87) oraz sprzęt fotograficzny (SITC 88). Por. Z. Wysokińska, Z. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999, s. 307; Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001, s. 131.

Wykres 3. Struktura eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej (GW) na rynek UE-15 i pozostałych państw GW z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w 2012 roku (w %)



Źródło: jak dla wykresu 2.

W strukturze słowackiego eksportu na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej w 2012 roku dominowały wyroby surowcochłonne, stanowiąc 28,4% ogółu eksportu. Udział tych produktów w strukturze dostaw na rynek UE-15 stanowił natomiast jedynie 9,3%, a zatem jest to najmniej znacząca pozycja w słowackim eksporcie na ten rynek. Do państw UE-15 Słowacja dostarcza przede wszystkim wyroby kapitałochłonne (39,7% ogółu eksportu w 2012 roku), podczas gdy produkty te w dostawach na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej stanowiły w 2012 roku 24,1%. Produkty pracochłonne i intensywne technologicznie, zarówno łatwe, jak i trudne do naśladowania, mają podobny udział (w granicach 13,3-17,4%) w strukturze słowackiego eksportu na rynek UE-15 i państw Grupy Wyszehradzkiej.

W okresie 1995-2012 istotniejszym zmianom uległa struktura eksportu Słowacji do UE-15 niż do krajów Grupy Wyszehradzkiej. W strukturze dostaw na rynki: Czech, Polski i Węgier najbardziej (o 8,6 punktu procentowego) zyskały produkty surowcochłonne. O 4,9 punktu procentowego wzrósł udział wyrobów intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji. O około 6 punktów procentowych zmniejszył się udział produktów praco- i kapitałochłonnych. Natomiast w dostawach na rynek UE-15 aż o 23 punkty procentowe w strukturze eksportu zmniejszył się udział produktów pracochłonnych, głównie na rzecz wyrobów kapitałochłonnych i intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji, których udział w dostawach na ten rynek spadł w analizowanym okresie odpowiednio

o 15,5 i 12 punktów procentowych. O około 2% zmniejszył się odsetek wyrobów surowcochłonnych. Podobną zmianę odnotowano w przypadku dóbr intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji. Warto w tym miejscu wspomnieć o tym, że w latach 2002-2004 produkty te, z udziałem przekraczającym 20%, były drugą najważniejszą pozycją słowackiego eksportu na rynek UE-15. Miało to niebagatelny wpływ na odmienność struktury eksportu na ten rynek i rynek pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej.

W świetle poczynionych wcześniej uwag o związku rozwoju gospodarczego ze zmianami struktury eksportu można zatem stwierdzić, że znajduje to potwierdzenie w przypadku Słowacji, ale jedynie w odniesieniu do dostaw na rynki UE-15.

W mniejszym zakresie różni się struktura czeskiego eksportu na rynki państw UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej. W obu przypadkach na zbliżonym poziomie, nieznacznie przekraczającym 30%, dominują tu produkty kapitałochłonne. Odmienność struktur eksportu wyraża się głównie w udziale wyrobów surowcochłonnych, które w 2012 roku stanowiły 20,1% dostaw na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej i tylko 7,7% eksportu do krajów UE-15. Z kolei po około 6 punktów procentowych wyższy jest udział produktów intensywnych technologicznie, łatwych i trudnych do imitacji w strukturze eksportu na rynek państw UE-15. W 2012 roku stanowiły one odpowiednio 18,6% i 23,2% dostaw na ten rynek.

Podobnie jak miało to miejsce w przypadku Słowacji, również struktura czeskiego eksportu uległa wyraźniejszym zmianom w latach 1995-2012 w dostawach do UE-15. W eksporcie do krajów Grupy Wyszehradzkiej nieznaczne przesunięcie, na poziomie 5 punktów procentowych, dotyczyło jedynie zmniejszenia znaczenia wyrobów pracochłonnych na rzecz kapitałochłonnych. Natomiast w dostawach na rynek UE-15 zmniejszył się udział produktów surowco- i pracochłonnych, odpowiednio o 6,7 i 17,3 punktu procentowego na rzecz wyrobów kapitałochłonnych i intensywnych technologicznie, których udział wyniósł odpowiednio: 9,8 i 12,9 punktu procentowego. Nieznacznie zwiększyło się także znaczenie produktów intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji.

Przesunięcia w strukturze czeskiego eksportu w zakresie wykorzystania czynników wytwórczych odpowiadają zatem teoretycznym założeniom, uwzględniającym wzrost poziomu rozwoju gospodarczego. Wyraźnie jest to zauważalne w odniesieniu do eksportu na rynek państw UE-15 i bardzo słabo zaznaczone w dostawach na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej.

Struktura eksportu Węgier na rynek UE-15 i krajów Grupy Wyszehradzkiej różni się nieznacznie, głównie w zakresie dóbr intensywnych technologicznie. W 2012 roku produkty z tej kategorii, trudne do naśladowania, dominowały w eksporcie na oba analizowane rynki zbytu, z tym że stanowiły 34,8% dostaw na rynek UE-15 i 26,1% na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej. Produkty intensywne technologicznie, łatwe do naśladowania, stanowiąc drugą z kolei najważniejszą pozycję w strukturze węgierskiego eksportu do krajów Grupy Wyszehradzkiej, odpowiadały za 24,8% tych dostaw. Ich udział w wywozie na ry-

nek UE-15 stanowił w tym czasie 19,1%, nieznacznie ustępując w strukturze eksportu wyrobom kapitałochłonnym.

W odróżnieniu od Czech i Słowacji, w okresie 1995-2012, zmiany struktury węgierskiego eksportu w podobnym stopniu dotyczyły wywozu do krajów UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej. W dostawach na rynki UE-15 w analizowanym okresie spadło znaczenie dóbr surowco- i pracochłonnych, odpowiednio o 7,8 i 16,5 punktu procentowego na rzecz produktów kapitałochłonnych oraz intensywnych technologicznie, łatwych i trudnych do imitacji, których udział w strukturze eksportu wzrósł odpowiednio o 5, o 8,8 i 10,5 punktu procentowego.

Podobnie w dostawach do krajów Grupy Wyszehradzkiej obniżył się udział wyrobów surowco- i pracochłonnych, odpowiednio o 10,5 i 9,5 punktu procentowego, a wzrosło znaczenie dóbr kapitałochłonnych oraz intensywnych technologicznie, łatwych i trudnych do imitacji, odpowiednio o 2,4, o 6,1 i 11,5 punktu procentowego.

Zbliżenie struktur węgierskiego eksportu na rynki UE-15 i państw Grupy Wyszehradzkiej było efektem wyraźnych zmian udziału poszczególnych kategorii produktów w dostawach na te rynki. W rezultacie tych zmian, w obu przypadkach, nastąpiło przesunięcie w kierunku wykorzystania bardziej zaawansowanych czynników wytwórczych, a produkty intensywne technologicznie w 2012 roku stanowiły ponad 50% ogółu eksportu zarówno do UE-15, jak i na rynki państw Grupy Wyszehradzkiej.

Struktura polskiego eksportu do UE-15 i krajów Grupy Wyszehradzkiej również jest zbliżona. Największe znaczenie dla obu kierunków dostaw mają wyroby kapitałochłonne, stanowiące w 2012 roku 27,3% eksportu do UE-15 i 33,6% wywozu na rynki państw Grupy Wyszehradzkiej. Drugą pozycją w eksporcie na te rynki są dobra pracochłonne, z udziałem o około 5 punktów procentowych niższym. W dostawach na rynek UE-15 w dalszej kolejności największe znaczenie mają dobra intensywne technologicznie, trudne do imitacji, stanowiące 18,8% ogółu eksportu. Pozycja ta, z udziałem na poziomie 13,4%, ma w dostawach do krajów Grupy Wyszehradzkiej mniejsze znaczenie, ustępując jeszcze wyrobom surowcochłonnym. Najniższy udział w strukturze polskiego eksportu w obu kierunkach dostaw mają produkty intensywne technologicznie, łatwe do imitacji.

Zmiany zachodzące w strukturze polskiego eksportu w latach 1995-2012 miały kierunek podobny do tych, które opisane zostały w przypadku Węgier. Skala zjawiska była jednak mniejsza. W dostawach na rynek UE-15 najbardziej na znaczeniu straciły wyroby pracochłonne. Ich udział w strukturze eksportu obniżył się o 16,4 punktu procentowego z poziomu przekraczającego 40% na początku analizowanego okresu. Nieznacznie, bo tylko o 2 punkty procentowe, obniżył się udział produktów surowcochłonnych. Wzrosło natomiast znaczenie wszystkich pozostałych kategorii produktów, najbardziej wyrobów intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji, o 7,3 punktu procentowego. W eksporcie do krajów Grupy Wyszehradzkiej na znaczeniu straciły tylko wy-

roby surowcochłonne, których udział w strukturze eksportu obniżył się w analizowanym okresie o 11,3 punktu procentowego. Na znaczeniu zyskały natomiast wszystkie pozostałe grupy produktów. Nie były to jednak zmiany istotne, najwyższa na poziomie 3,9 punktu procentowego dotyczyła dóbr pracochłonnych, które w odróżnieniu od dostaw na rynek państw UE-15 na początku analizowanego okresu stanowiły jedynie 16,3% ogółu eksportu do państw Grupy Wyszehradzkiej.

Kierunek i skala zmian w polskim eksporcie doprowadziły do zbliżenia struktury dostaw na rynki UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej. Podobnie jak w przypadku Węgier, ale w mniejszym stopniu, w obu przypadkach nastąpiło przesunięcie do wyżej zaawansowanych czynników produkcji.

W celu zobrazowania wzajemnych relacji struktur eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek UE-15 i pozostałych państw Grupy, przy uwzględnieniu intensywności wykorzystania czynników wytwórczych, dokonano, według przedstawionej wyżej metodologii, obliczeń miary odległości Euklidesa dla struktur dostaw tych państw na wspomniane rynki. Wyniki obliczeń zestawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Bilateralny wskaźnik podobieństwa struktur eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgier do pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej i do krajów UE-15 w oparciu o intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w 2012 roku*

Kraj	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
Czechy	0,0000	0,0158	0,0624	0,1007
Polska	0,0634	0,0000	0,0617	0,1056
Słowacja	0,0512	0,0617	0,0000	0,0896
Węgry	0,0775	0,1056	0,1158	0,0000

* Pole niezacienione dotyczy eksportu na rynek UE-15, a pole zacienione dotyczy eksportu na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej.

Źródło: jak dla tabeli 1.

Z tabeli 2. wynika, że w dostawach na rynek państw UE-15 najbardziej podobne są struktury eksportu Czech i Słowacji, natomiast najbardziej odbiegają od siebie Węgry i Słowacja. Z kolei w dostawach na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej najwyższą zbieżność odnotowano dla Polski i Czech, a największą rozbieżność dla Polski i Węgier.

Opisane wyżej zmiany w strukturze eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej przekładają się na poziom koncentracji dostaw, realizowanych w oparciu o poszczególne czynniki wytwórcze. Analizy stopnia tej koncentracji dokonano

z wykorzystaniem znormalizowanego wskaźnika dywersyfikacji eksportu Hirschmana, który oblicza się według poniższego wzoru¹⁰:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}},$$

gdzie:

H_j – wskaźnik dywersyfikacji eksportu kraju j ;

x_{ij} – wartość eksportu kraju j w zakresie grupy towarowej i ;

X_j – wartość całkowitego eksportu kraju j ;

n – liczba grup towarowych.

Wyróżnione wyżej grupy towarowe i to produkty surowco-, praco-, kapitało- i technologicznie (łatwe i trudne do imitacji) intensywne. Wartość wskaźnika Hirschmana równa 1 oznacza całkowitą koncentrację eksportu, co miałyby miejsce wówczas, gdy tylko jeden czynnik wytwórczy odpowiadałaby za całość obrotów danego kraju. Wartość równa 0 oznacza natomiast wysoki poziom dywersyfikacji eksportu. W tabeli 3. przedstawiono wyniki obliczeń dla okresu 1995-2012.

Tabela 3. Wskaźnik dywersyfikacji Hirschmana dla eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej (GW) na rynek UE-15 i GW w latach 1995-2012 w odniesieniu do intensywności wykorzystania czynników wytwórczych

Kraj	1995	1998	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport do państw UE-15												
Czechy	0,102	0,112	0,088	0,070	0,069	0,069	0,067	0,056	0,062	0,056	0,056	0,055
Polska	0,139	0,120	0,089	0,074	0,063	0,054	0,046	0,037	0,040	0,029	0,038	0,032
Słowacja	0,125	0,156	0,138	0,113	0,071	0,077	0,091	0,073	0,063	0,064	0,069	0,101
Węgry	0,042	0,056	0,064	0,095	0,089	0,087	0,073	0,068	0,071	0,072	0,068	0,065
Eksport do państw Grupy Wyszehradzkiej												
Czechy	0,031	0,059	0,050	0,062	0,049	0,047	0,067	0,050	0,044	0,037	0,044	0,052
Polska	0,074	0,058	0,082	0,068	0,058	0,069	0,071	0,067	0,048	0,035	0,046	0,053
Słowacja	0,038	0,048	0,056	0,072	0,059	0,045	0,037	0,041	0,019	0,026	0,026	0,030
Węgry	0,020	0,005	0,011	0,036	0,042	0,079	0,054	0,062	0,062	0,047	0,028	0,024

Źródło: jak dla tabeli 1.

¹⁰ P. Misztal, *Koncentracja towarowa eksportu a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, „Ekonomista” 2011, nr 5.

Na początku analizowanego okresu najwyższy poziom wskaźnika dywersyfikacji, zarówno w eksporcie na rynek UE-15, jak i krajów Grupy Wyszehradzkiej odnotowano w przypadku Polski. Wiązało się to głównie z wysokim udziałem dóbr pracochłonnych w dostawach na rynek UE-15 oraz produktów surowco- i kapitałochłonnych w wywozie na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej. Jednorodność polskiego eksportu do krajów UE-15 zmniejszała się jednak systematycznie, w rezultacie czego począwszy już od 2005 roku charakteryzował się on najwyższym poziomem zdywersyfikowania wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej, co oznacza najbardziej równomierny rozkład wykorzystania czynników wytwórczych.

Podobna, choć z mniejszą intensywnością, tendencja zaznaczyła się w eksporcie Czech na rynek UE-15, także za sprawą ograniczenia udziału produktów pracochłonnych. Jeszcze słabsze efekty, ale w tym samym kierunku, odnotowano w eksporcie słowackim na ten rynek. Wyraźny wzrost udziału produktów kapitałochłonnych w końcu analizowanego okresu spowodował jednak powrót do wysokich wartości wskaźnika dywersyfikacji. Na rynku UE-15 inaczej niż na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej prezentuje się eksport Węgier, gdzie poziom koncentracji eksportu wykazywał tendencję rosnącą. Dotyczyło to jednak wyraźnego wzrostu znaczenia wyrobów intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji. Tak wyraźnych tendencji nie odnotowano już dla żadnego z państw Grupy Wyszehradzkiej w dostawach pozostałych członków Grupy.

2. Pozycja konkurencyjna eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynku niemieckim

Zmiany potencjału konkurencyjnego eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej można ocenić poprzez analizę ich dostaw lokowanych na wyżej rozwiniętych rynkach krajów UE-15. W celu określenia pozycji konkurencyjnej eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na tym rynku do analizy włączono także pozostałe państwa UE-28. Za kierunek eksportu obrano Niemcy. Z danych tabeli 4. wynika bowiem, że dostawy państw unijnych, realizowane na rynek UE-15, kierowane są głównie do Niemiec, przede wszystkim właśnie przez państwa Grupy Wyszehradzkiej. Jedyne Austria przeznaczona na rynek niemiecki jeszcze większą część swojego eksportu do państw UE-15.

Analizy konkurencyjności eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek niemiecki dokonano w obrębie grup towarowych, wyróżnionych z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych. Za miarę tej konkurencyjności przyjęto zaproponowany przez B. Balassę wskaźnik ujawnionej prze-

wagi komparatywnej, który wyraża względną przewagę danego kraju w eksporcie danego dobra¹¹.

Tabela 4. Udział Niemiec w eksporcie państw Unii Europejskiej na rynek UE-15 w latach 1995-2012 (w %)

Kraj	1995	1998	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Austria	60,0	57,5	53,9	55,2	54,9	55,7	54,9	55,7	57,7	58,7	59,4	59,6
Belgia	35,5	24,9	25,5	26,7	26,3	27,0	27,1	27,4	27,3	27,0	26,8	26,4
Bułgaria	32,9	21,2	17,3	19,3	19,4	19,5	21,3	19,5	22,3	23,3	25,4	23,3
Chorwacja	37,4	35,5	23,7	21,7	22,2	21,1	22,9	24,4	25,0	23,1	23,7	25,6
Cypr	15,1	12,1	7,4	11,4	10,1	11,0	23,4	12,7	14,8	18,3	14,5	9,0
Czechy	61,1	60,0	55,2	53,0	49,5	48,3	47,1	47,0	48,4	48,5	49,5	49,5
Dania	36,3	31,7	29,5	26,6	26,0	25,7	26,1	26,9	28,0	27,6	27,2	27,3
Estonia	13,5	10,9	13,2	12,3	9,3	9,0	10,1	9,7	10,6	9,5	8,8	9,0
Finlandia	23,6	21,3	22,2	21,2	21,6	22,6	22,1	20,7	21,4	20,6	20,7	20,4
Francja	32,2	25,3	23,3	23,9	23,6	24,0	23,8	24,9	26,0	28,8	29,6	30,4
Grecja	36,8	34,3	27,4	27,5	27,3	25,2	26,1	25,6	27,2	26,6	24,6	24,1
Hiszpania	21,4	19,3	16,3	16,6	16,8	16,5	16,4	16,6	17,4	16,9	17,3	18,9
Holandia	31,7	29,7	27,9	26,9	28,3	30,4	29,2	29,7	30,5	31,7	33,9	33,3
Irlandia	20,3	22,5	11,2	12,4	11,9	12,9	12,0	11,6	12,0	12,3	12,4	14,5
Litwa	40,0	34,8	21,5	22,5	22,0	22,7	27,9	20,1	25,4	26,4	26,0	22,9
Luksemburg	42,1	26,0	26,1	22,6	24,8	24,6	25,8	25,8	27,8	28,7	29,6	29,7
Łotwa	31,3	27,9	25,6	23,4	21,5	23,2	21,6	22,2	25,0	25,1	25,7	25,0
Malta	19,7	25,3	22,7	22,0	21,5	25,6	29,1	34,3	26,5	22,8	27,7	27,6
Polska	55,3	53,5	47,3	44,6	43,0	42,5	41,1	40,6	40,5	41,1	42,2	42,4
Portugalia	26,0	25,0	22,3	17,1	15,8	15,6	15,8	16,1	17,0	16,7	17,9	17,9
Rumunia	33,6	30,3	23,2	22,8	23,5	27,0	29,4	29,9	31,5	31,7	34,0	34,9
Słowacja	50,6	51,7	42,9	48,0	45,4	40,5	36,8	36,6	36,0	36,4	39,1	41,9
Słowenia	45,0	43,4	41,7	37,1	33,6	33,5	33,1	34,4	34,7	34,0	36,8	38,2
Szwecja	22,5	19,7	18,8	18,9	19,4	18,3	18,9	19,2	19,3	19,3	19,7	19,2
Wielka Brytania	22,5	21,2	19,3	19,8	19,4	18,4	20,1	21,2	20,9	21,2	22,2	23,3
Węgry	47,0	50,0	47,7	44,7	45,9	47,0	45,5	44,2	42,6	43,1	45,4	46,1
Włochy	32,9	29,3	25,8	25,3	24,9	25,3	25,2	26,2	26,3	27,1	28,5	28,4

Źródło: jak dla tabeli 1.

¹¹ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 245.

Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej można wyrazić w następujący sposób¹²:

$$RCA_j^A = \frac{X_j^A / X^A}{X_j^{ref} / X^{ref}},$$

gdzie:

RCA_j^A – wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej kraju A w sektorze j w dostawach na dany rynek;

X_j^A – wielkość eksportu sektora j kraju A w dostawach na dany rynek;

X^A – całkowity eksport kraju A, kierowany na dany rynek;

X_j^{ref} – wielkość eksportu na dany rynek sektora j grupy krajów, będących punktem odniesienia;

X^{ref} – całkowity eksport na dany rynek grupy krajów, będących punktem odniesienia.

Ujęte we wzorze sektory odpowiadają analizowanym grupom towarowym, wyróżnionym z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych, kierowanym na rynek niemiecki. Za punkt odniesienia dla oceny konkurencyjności danego kraju przyjęto eksport ogółu państw Unii Europejskiej na ten rynek, a zatem przedmiotem badania jest przewaga komparatywna państw UE nad pozostałymi członkami ugrupowania w dostawach do Niemiec. Wartość RCA większa od 1 oznacza, że dany kraj posiada ujawnioną przewagę komparatywną w dostawach określonych towarów na dany rynek, czyli specjalizuje się w eksporcie tej grupy towarowej.

Zestawione w tabeli 5. wyniki ograniczono jedynie do wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej w dostawach na rynek niemiecki poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej, dla których punktem odniesienia są pozostałe państwa Unii Europejskiej.

W zakresie produktów surowcochłonnych żaden z krajów Grupy Wyszehradzkiej w analizowanym okresie nie odnotował trwałej przewagi komparatywnej nad pozostałymi państwami Unii Europejskiej w dostawach na rynek niemiecki, choć wspomnieć należy, że najwyższe wartości wskaźnika RCA odnotowano w odniesieniu do polskiego eksportu.

Inaczej jest w przypadku dóbr pracochłonnych. Czechy, Polska i Słowacja realizowały tu przewagi komparatywne w całym analizowanym okresie, a najwyższe wartości wskaźnika odnotowano ponownie w przypadku Polski. Węgry natomiast nie posiadają przewagi komparatywnej w zakresie handlu produktami pracochłonnymi.

¹² D. Mongiało, *Specjalizacja eksportowa krajów UE w międzynarodowym handlu usługami*, „Studia Europejskie” 2007, nr 3.

Tabela 5. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej krajów Grupy Wyszehradzkiej na tle państw UE-28 w dostawach na rynek niemiecki w latach 1995-2012

Kraj	1995	1998	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Surowcochłonne												
Czechy	0,63	0,41	0,37	0,34	0,39	0,40	0,41	0,39	0,41	0,44	0,40	0,38
Polska	0,77	0,81	0,82	1,03	0,99	0,93	1,00	0,91	0,82	0,87	0,85	0,83
Słowacja	0,42	0,23	0,24	0,25	0,24	0,23	0,24	0,21	0,22	0,19	0,22	0,27
Węgry	0,88	0,42	0,34	0,33	0,33	0,33	0,35	0,34	0,37	0,32	0,32	0,32
Pracochłonne												
Czechy	1,44	1,38	1,43	1,38	1,34	1,35	1,31	1,31	1,20	1,21	1,22	1,25
Polska	1,87	1,94	1,78	1,78	1,79	1,78	1,74	1,70	1,64	1,68	1,73	1,77
Słowacja	1,53	1,02	1,24	1,06	1,12	1,18	1,22	1,25	1,24	1,20	1,14	1,03
Węgry	1,22	0,83	0,71	0,65	0,66	0,70	0,67	0,74	0,77	0,77	0,80	0,82
Kapitałochłonne												
Czechy	0,83	0,97	1,16	1,10	1,21	1,18	1,16	1,15	1,36	1,28	1,21	1,29
Polska	0,68	0,69	0,86	0,91	0,92	0,95	0,90	0,95	1,14	1,08	1,07	1,08
Słowacja	0,95	1,79	1,72	1,90	1,70	1,66	1,55	1,52	1,50	1,50	1,53	1,78
Węgry	0,64	0,59	0,92	0,64	0,63	0,71	0,85	0,96	0,91	0,95	0,92	1,00
Intensywne technologicznie, łatwe do imitacji												
Czechy	0,45	0,35	0,37	0,62	0,48	0,55	0,63	0,70	0,68	0,83	1,00	0,96
Polska	0,27	0,22	0,20	0,21	0,26	0,31	0,38	0,53	0,51	0,60	0,57	0,59
Słowacja	0,35	0,32	0,29	0,21	0,32	0,38	0,49	0,55	0,75	0,88	0,79	0,79
Węgry	0,63	1,01	0,97	1,33	1,19	1,02	0,93	0,70	0,77	0,81	0,71	0,65
Intensywne technologicznie, trudne do imitacji												
Czechy	1,28	1,49	1,32	1,27	1,31	1,29	1,25	1,29	1,15	1,11	1,11	1,09
Polska	0,83	0,92	1,11	0,98	0,99	1,03	1,01	0,93	0,86	0,82	0,82	0,81
Słowacja	1,25	1,10	1,06	0,97	1,14	1,11	1,08	1,17	1,07	1,06	1,11	0,96
Węgry	1,47	2,11	1,85	1,91	2,06	2,02	1,90	1,97	1,94	1,85	1,96	1,94

Źródło: jak dla tabeli 1.

W eksporcie dóbr kapitałochłonnych przewagi realizuje głównie Słowacja, dotyczy to całego analizowanego okresu. Pojawiły się one również w odniesieniu do Czech od 1999 roku oraz Polski od 2009 roku. Przewag w tym zakresie nie odnotowano ponownie w przypadku Węgier.

Z kolei Węgry, jako jedyny spośród krajów Grupy Wyszehradzkiej, realizowały przewagi komparatywne w dostawach na rynek niemiecki dóbr intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji. Miało to miejsce w latach 1997-2000 oraz 2003-2006.

W zakresie dostaw na rynek niemiecki wyrobów intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji w całym analizowanym okresie przewagi komparatywne w stosunku do pozostałych państw Unii Europejskiej posiadały Czechy i Węgry, przy czym dla eksportu węgierskiego wskaźnik *RCA* przyjmował wartości znacznie wyższe. W ciągu kilku tylko lat okresu 1995-2012 przewag tych

nie odnotowano w dostawach słowackich, natomiast w polskim eksporcie pojawiały się one tylko sporadycznie, a wskaźnik *RCA* przyjmował wówczas wartości nieznacznie tylko wyższe od jedności.

Zakończenie

Dokonane w artykule spostrzeżenia dowodzą, że zmiany zachodzące w strukturze eksportu poszczególnych państw Grupy Wyszehradzkiej nie przebiegają w sposób identyczny. W odróżnieniu od pozostałych państw, szczególnie w odniesieniu do Słowacji, zauważalna jest linia podziału pomiędzy charakterem dostaw na rynki UE-15 i pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej. Znajduje to odzwierciedlenie w wartościach miernika podobieństwa struktur oraz intensywności wykorzystania czynników wytwórczych w eksporcie na te rynki. Dokonujące się zmiany silniej dotyczą dostaw na rynek UE-15 i to tu następuje przesunięcie czynników produkcji, charakterystyczne dla kraju znajdującego się na ścieżce rozwoju gospodarczego. Inaczej jest w dostawach na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej, których struktura zmienia się nieznacznie, a kierunek tych zmian nie wskazuje na postęp w zakresie oferty eksportowej.

Na przeciwnym biegunie znajdują się Węgry, których struktura eksportu do państw UE-15 i krajów Grupy Wyszehradzkiej jest zbliżona, a jest to efektem istotnych zmian charakteru dostaw na oba rynki. O ile też domeną słowackiego eksportu w końcu analizowanego okresu było wykorzystanie przede wszystkim czynników surowco- i kapitałochłonnych, odpowiednio na rynek państw Grupy Wyszehradzkiej i krajów UE-15, to w węgierskim eksporcie na oba te rynki dominują produkty intensywne technologicznie.

Zmiany zachodzące w eksporcie Polski i Czech są mniej wyraźne. Ich kierunek w przypadku Czech jest jednak bliższy modelowi słowackiemu, natomiast w odniesieniu do Polski można doszukiwać się analogii z eksportem węgierskim. Dotyczy to jednak głównie kwestii intensywności zmian w kierunku upodabniania struktury dostaw na rynek UE-15 i krajów Grupy Wyszehradzkiej, nie zaś samego kształtu struktury eksportu, ta bowiem cechuje się istotną odmiennością dla Polski i Węgier.

Z kolei analiza konkurencyjności dostaw państw Grupy Wyszehradzkiej na rynek niemiecki, przeprowadzona w oparciu o wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej, dowiodła, że kraje te posiadają przewagę w odniesieniu do pozostałych państw Unii Europejskiej w zakresie tych kategorii produktów, które dominowały w ich strukturze eksportu na rynek UE-15 w 2012 roku. Dla Czech, Słowacji i Polski są to zatem wyroby kapitało- i pracochłonne, a dla Węgier intensywne technologicznie, trudne do naśladowania.

Bibliografia

1. Bijak-Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.
2. Czubek H., Molendowski E., *Zbliżanie struktur wymiany handlowej krajów CEFTA z krajami UE w okresie przygotowań do członkostwa*, „Wspólnoty Europejskie” 2005, nr 11.
3. Jantóń-Drozdowska E., Majewska-Bator M., *Efekty integracji z Unią Europejską w sferze polskiego handlu zagranicznego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2011, z. 2.
4. *Metody statystyki międzynarodowej*, A. Zeliaś (red.), PWE, Warszawa 1988.
5. Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.
6. Misztal P., *Koncentracja towarowa eksportu a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, „Ekonomista” 2011, nr 5.
7. Molendowski E., *Integracja handlowa w nowych państwach członkowskich (UE-10). Doświadczenia i wnioski dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, Difin, Warszawa 2012.
8. Molendowski E., *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowo-wschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007.
9. Mongiało D., *Specjalizacja eksportowa krajów UE w międzynarodowym handlu usługami*, „Studia Europejskie” 2007, nr 3.
10. *Wpływ akcesji do UE na polski handel zagraniczny*, Ministerstwo Gospodarki. Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, listopad 2007.
11. Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001.
12. Wysokińska Z., Witkowska Z., *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 1999.
13. Wysokińska Z., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu. Aspekty porównawcze Polski z krajami Azji Południowo-Wschodniej*, „Ekonomista” 1996, nr 2.

Źródła internetowe

1. Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, data dostępu maj 2014 r.
2. UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org>, data dostępu maj 2014 r.