

UNIwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Finansów

Edyta Polkowska

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE
A DYNAMIKA EKSPORTU

Praca doktorska
napisana pod kierunkiem
dr hab. Anny Chmielak

BIAŁYSTOK 2020

SPIS TREŚCI

WSTĘP	4
ROZDZIAŁ 1	18
UWARUNKOWANIA DYNAMIKI I STRUKTURY EKSPORTU	18
1.1. Pojęcie i znaczenie eksportu w rozwoju gospodarki	19
1.2. Przyczyny oraz konsekwencje zróżnicowania dynamiki i struktury eksportu	29
1.3. Sposoby poprawy zdolności eksportowej gospodarki	43
1.4. Analiza zmian eksportu Polski	55
ROZDZIAŁ 2	72
BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE JAKO KATEGORIA EKONOMICZNA	72
2.1. Pojęcie, formy i znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.....	73
2.2. Czynniki lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych	87
2.3. Konsekwencje napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych	98
2.4. Główne strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiej gospodarki	113
ROZDZIAŁ 3	125
EKSPORT DÓBR PODSTAWOWYCH A NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI	125
3.1. Dynamika eksportu dóbr podstawowych Polski.....	126
3.2. Zmiany struktury rodzajowej eksportu dóbr podstawowych Polski.....	137
3.3. Zmiany struktury geograficznej eksportu dóbr podstawowych Polski.....	152
3.4. Dynamika i zmiany struktury eksportu dóbr podstawowych a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych	169
ROZDZIAŁ 4	175
EKSPORT DÓBR PRZEMYSŁOWYCH A NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI	175
4.1. Dynamika eksportu dóbr przemysłowych Polski	176
4.2. Zmiany struktury rodzajowej eksportu dóbr przemysłowych Polski	184
4.3. Zmiany struktury geograficznej eksportu dóbr przemysłowych Polski.....	205
4.4. Dynamika i zmiany struktury eksportu dóbr przemysłowych a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych	225

ROZDZIAŁ 5	242
EKSPORT USŁUG A NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI	242
5.1. Dynamika eksportu usług Polski	245
5.2. Zmiany struktury rodzajowej eksportu usług Polski.....	253
5.3. Zmiany struktury geograficznej eksportu usług Polski.....	269
5.4. Dynamika i zmiany struktury eksportu usług a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych	289
ROZDZIAŁ 6	307
ODDZIAŁYWANIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA EKSPORT – BADANIA WŁASNE	307
6.1. Kluczowe założenia metodologiczne oraz podstawowe dane o przedsiębiorstwach .	307
6.2. Uwarunkowania ekspansji zagranicznej badanych przedsiębiorstw	312
6.3. Specyfika napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz charakter ich oddziaływania na eksport przedsiębiorstw.....	322
6.4. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw i jej prognoza	332
ZAKOŃCZENIE	342
BIBLIOGRAFIA	347
ANEKS.....	366
SPIS TABEL.....	442
SPIS WYKRESÓW.....	445
SPIS RYSUNKÓW.....	449
SPIS WZORÓW	449
STRESZCZENIE	450
SUMMARY	453

WSTĘP

Eksport, jako podstawowa forma ekspansji zagranicznej, pełni znaczącą rolę w rozwoju gospodarczym państwa. Stanowi bowiem narzędzie stymulujące zmianę struktury rzeczowej oraz wzrost dochodu narodowego, jako konsekwencje rosnącego zapotrzebowania za granicą na towary i usługi pochodzące z danego kraju. Przemiany te zachodzą przy wyższym poziomie efektywności gospodarowania, wydajności pracy, szybszym postępie technologicznym. Wskazane uwarunkowania powstają w konsekwencji konieczności sprostan konkurencji na rynku międzynarodowym. Eksport, jako składową dochodu narodowego, można uznać za determinantę rozwoju gospodarczego, jeżeli sprzyja on wzmacnianiu tempa przemian jakościowych zachodzących w gospodarce. Istotnym **problemem** polskiej gospodarki jest bowiem *niedostateczna, wobec państw o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego, dynamika eksportu oraz względnie niekorzystna jego struktura*.

Problem ten wynika z faktu, że udział Polski nie tylko w obrotach handlowych świata, ale nawet Unii Europejskiej jest nieproporcjonalnie niski w stosunku do wielkości gospodarki, liczby ludności, czy wyposażenia w zasoby naturalne. Znajduje to odzwierciedlenie we względnie niewysokiej stopie eksportu, wartości eksportu na 1 mieszkańca, długotrwałym braku wewnętrznej przewagi handlowej (ujemny bilans handlowy) w porównaniu do gospodarek o podobnej wysokości PKB *per capita*. Ogólna tendencja rozwoju struktury przedmiotowej eksportu Polski jest zgodna z założeniami teorii trzech sektorów gospodarki A. B. G. Fishera i C. Clarka¹, wskazującej na przekształcenia struktury gospodarczej wraz ze wzrostem gospodarczym kraju, w rezultacie dokonującego się podziału pracy². Tempo tych przeobrażeń wydaje się jednak niewystarczające, gdyż wartość eksportu usług jest blisko czterokrotnie niższa niż wartość eksportu dóbr, przy trudności utrzymania względnych przewag komparatywnych. Oznacza to względnie wysoki, w porównaniu do państw Unii Europejskiej, udział działalności opartej o tradycyjne czynniki produkcji, przy względnie niskim poziomie intensywności B+R. Wewnętrzne możliwości gospodarki w aspekcie poprawy zaobserwowanych

¹ A. Chmielak, *Czynniki zmian struktury produkcji*, „Zeszyty Naukowe. Administracja i Ekonomia”, 1984, T. 11 E, z. 46, s. 114-116. Zob. A. G. B. Fisher, *Primary, Secondary and Tertiary Production*, „Economic Record”, 1939, Vol. 15, No. 1, s. 24-38; C. Clark, *The Conditions of Economic Progress*, MacMillan, London 1940.

² M. Wolfe, *The Concept of Economic Sectors*, „The Quarterly Journal of Economics”, 1955, Vol. 69, Issue 3, s. 402-411.

tendencji wydają się być ograniczone, stąd konieczność poszukiwania zewnętrznych determinant stymulowania eksportu.

Wyrazem skali powiązań pomiędzy państwami, właściwych współczesnej gospodarce światowej, są przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Dynamika i struktura ich napływu oddziałuje na różnorodne aspekty rozwoju gospodarczego kraju przyjmującego. Szeroki wachlarz konsekwencji wynika ze złożonej formy przepływu, nie ograniczonego do środków finansowych. Istota bezpośrednich inwestycji zagranicznych tkwi bowiem w uzyskaniu trwałego udziału w funkcjonowaniu danego przedsiębiorstwa przez rezydenta innej gospodarki. Jednak siła oraz kierunek tego oddziaływania uzależnione są z jednej strony od walorów kraju lokaty i specyfiki sektora (determinujących typ BIZ), z drugiej strony od motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z uwagi na międzynarodowy charakter funkcjonowania korporacji transnarodowych dokonujących BIZ (KTN), wyraźna wydaje się linia powiązania między inwestycjami a eksportem kraju je przyjmującego. Oddziaływanie to jest tym korzystniejsze, im bardziej BIZ występują w formie komplementarnych zamiast substytucyjnych wobec sprzedaży zagranicznej kraju-odbiorcy. W związku z powyższym w pracy postawiono następującą **hipotezę główną**: *czynnikami stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu są bezpośrednie inwestycje zagraniczne.*

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne można określić, za J. H. Dunningiem, jako specyficzną transakcję „...wiążąca trzy płaszczyzny: kapitał finansowy, doświadczenie zarządzania i wiedzę techniczną oraz przedsiębiorczość”³. BIZ, oprócz strumieni środków finansowych, towarzyszy dyfuzja wiedzy i technologii, przepływ nowoczesnych technik produkcji, zarządzania i organizacji oraz inne efekty zewnętrzne⁴. Rodzaj transferowanych zasobów uzależniony jest od typu podejmowanych inwestycji zagranicznych, z uwagi na formę zaangażowania inwestycyjnego (inwestycje typu *greenfield*, fuzje i przejęcia oraz *joint ventures*⁵), czy kryterium strategii działania inwestora (inwestycje horyzontalne, wertykalne oraz kon-

³ J. H. Dunning, *Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics”, 1979, Vol. 41, s. 271-272.

⁴ B. Merlevede, V. Purice, *FDI and Borders: Evidence of Knowledge Spillovers from Neighbouring Countries*, European Trade Study Group 2015 Paris, Seventeenth Annual Conference, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 10-12 September 2015, s. 2-12, tryb dostępu: <https://www.etsg.org/ETSG2015/Papers/303.pdf>, data pobrania: 30.11.2020.

⁵ R. B. Davies, R. Desbordes, A. Ray, *Greenfield versus Merger & Acquisition FDI: Same Wine, Different Bottles?*, European Trade Study Group 2015 Paris, Seventeenth Annual Conference, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 10-12 September 2015, s. 2-27, tryb dostępu: <https://www.etsg.org/ETSG2015/Papers/172.pdf>, data pobrania: 30.11.2020.

glomeratowe⁶). Intensyfikacja eksportu kraju lokaty może wynikać nie tylko ze skłonności KTN do sprzedaży zagranicznej, ale także z aktywizacji za ich pośrednictwem przedsiębiorstw lokalnych.

Przedmiotem badań dysertacji jest eksport polskiej gospodarki. **Głównym celem** pracy jest analiza oraz weryfikacja zależności między dynamiką i strukturą eksportu a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Interpretacji uwarunkowań ekspansji polskiej gospodarki posłużyła ocena wielkości oraz struktury napływu BIZ w odniesieniu do dynamiki tych parametrów dla sprzedaży zagranicznej kraju. Przeprowadzono również badania własne, których wynik, w korespondencji z poprzedzającymi je analizami, przesądził o weryfikacji postawionej w pracy hipotezy.

Układ rozprawy oparty został o konwencję hipotetyczno-dedukcyjną, a przeprowadzone w niej badania wymagały zastosowania zarówno uniwersalnych metod analitycznych (analiza i synteza), podstawowych zasad logiki formalnej, jak i powszechnie wykorzystywanych technik wnioskowania (dedukcja i indukcja). Wskazane metody umożliwiły określenie problemu badawczego oraz hipotezy głównej. Następnie, zestawienie hipotezy głównej z problemem posłużyło sformułowaniu funkcji głównej, którą podzielono na trzy części, zgodnie z podziałem problemu badawczego według kryterium struktury rodzajowej eksportu. Deglomeracja funkcji głównej oznaczała wyszczególnienie trzech **funkcji szczegółowych**:

1. Dynamika i zmiany strukturalne w eksporcie dóbr podstawowych a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.
2. Dynamika i zmiany strukturalne w eksporcie dóbr przemysłowych a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.
3. Dynamika i zmiany strukturalne w eksporcie usług a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Kryterium warunkujące deglomerację funkcji głównej wynika z przyjęcia podziału gospodarki na trzy sektory⁷:

⁶ N. Herger, S. McCorriston, *Horizontal, Vertical, and Conglomerate FDI: Evidence from Cross Border Acquisitions*, „Working Paper”, 2014, No. 14.02, Swiss National Bank, Study Center Gerzensee, Gerzensee, s. 1-20.

⁷ Podział zgodny z klasyfikacją UNCTAD stosowaną na potrzeby *World Investment Report*. Wybór tego schematu klasyfikacji wynika z faktu możliwie najpełniejszego powiązania ze sobą klasyfikacji eksportu kraju (towarów i usług) z klasyfikacją przyjmowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Na potrzeby prowadzonych w rozprawie badań klasyfikacja UNCTAD została powiązana z klasyfikacją PKD 2007. Następnie w każdym z sektorów wybrano kolejne szczegółowe klasyfikacje porządkujące eksportu. *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, United Nations, New York and Geneva 2008, s. 207.

1. Sektor pierwszy – obejmujący produkty rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa oraz produkty górnictwa i gałęzi wydobywczej – w rozprawie określane mianem dóbr podstawowych (zamiennie produkty rolne i leśne oraz surowce mineralne)⁸;
2. Sektor drugi – obejmujący produkty przetwórstwa przemysłowego – w rozprawie określane mianem dóbr przemysłowych⁹;
3. Sektor trzeci – obejmujący szeroko rozumiane usługi komercyjne¹⁰.

Hipotezy szczegółowe zawarte w wyżej zapisanych funkcjach szczegółowych poddano procedurze weryfikacji. Jej przeprowadzenie wymagało poszukiwania sposobu porównania strumieni napływających do Polski bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze strukturą eksportu. Dlatego też bazując na PKD 2007¹¹, jako podstawowym kryterium klasyfikacji BIZ w Polsce (stosowanym przez NBP), posłużono się odpowiadającą jej w znacznej mierze międzynarodową klasyfikacją dóbr i usług przygotowaną wspólnie przez OECD i WTO – *Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO Joint Initiative (TiVA)*, która w ramach analiz OECD została skorelowana z *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Revision 3 (ISIC Rev. 3 – Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Przemysłu Wszystkich Rodzajów Działalności Gospodarczej, Wersja 3)*¹². Następnie podjęto trud powiązania klasyfikacji *ISIC Rev. 3* ze *Standard International Trade Classification, Revision 3 (SITC Rev. 3 – Standardowa Klasyfikacja Handlu Międzynarodowego, Wersja 3)*¹³. W związku z faktem, że od marca 2006 r. dostępna jest klasyfikacja *SITC Rev. 4*¹⁴ analizę dynamiki i struktury rodzajowej eksportu dóbr przeprowadzono według nomenklatury *SITC Rev. 3* (lata 2005-2006) w korespondencji z *SITC Rev. 4* (lata 2007-2018) z zastosowaniem dezagregacji danych, poprzez przypisanie pięciocyfrowych kodów *SITC* do poziomu kodów dwucyfrowych. Wyodrębnione działy, przyporządkowane do sektorów, stanowią Załącznik 1.

⁸ Sektor I: sekcje PKD 2007: A.

⁹ Sektor II: sekcja PKD 2007: C.

¹⁰ Sektor III: sekcje PKD: D-N, P-S.

¹¹ *Schemat klasyfikacji, Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz. U. z 2007 r. nr 251, poz. 1885).*

¹² *Trade in Value Added (TiVA) – List of industries – 2016, Access to ISIC Revision 3 divisions*, tryb dostępu: http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TiVA_2016_ISIC3_Industries.pdf, data pobrania: 07.03.2018; *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Third Revision*, „Statistical Papers”, Series M, No 4, Rev. 3, United Nations, New York 1990.

¹³ *Standard International Trade Classification, Revision 3*, „Statistical Papers”, Series M, No 34/Rev. 3, United Nations, New York 1986; *Correspondence table between SITC REV. 3 - ISIC REV. 3*, tryb dostępu: file:///C:/Users/domex/AppData/Local/Temp/SITC%20REV.%203%20ISIC%20REV.%203_20180307_130045.htm, data pobrania: 07.03.2018.

¹⁴ *Standard International Trade Classification, Revision 4*, „Statistical Papers”, Series M, No 34/Rev. 4, United Nations, New York 2006; *Appendix III - Correspondence table between SITC, Rev. 3 and SITC, Rev. 4 (S3S4)*, tryb dostępu: <https://unstats.un.org/unsd/trade/sitcrev4.htm>, data pobrania: 07.03.2018.

Sposób zestawienia danych o międzynarodowym handlu usługami dla Polski według Rozszerzonej Klasyfikacji Usług Bilansu Płatniczego (ang. *The Extended Balance of Payments Services Classification - EBOPS 2010*), zawarty w Załączniku 2, wynika z międzynarodowych standardów, sformułowanych w ramach podręcznika IMF „*Balance of Payments and International Investment Position Manual Sixth Edition (BPM6)*”¹⁵. Dane zgłoszone zgodnie z piątym wydaniem Podręcznika (*BPM5*), licząc od 2005 roku, poddane zostały konwersji, przy uwzględnieniu zaleceń zawartych w podręczniku „*Manual on Statistics of International Trade in Services*”¹⁶, w celu ich dostosowania do definicji *BPM6*¹⁷. Utrzymanie spójności stosowanej metodologii gromadzenia danych umożliwiającej ich porównywalność obejmuje okres od roku 2005.

W celu dokładnego wyjaśnienia problemu badawczego podejmowanego w rozprawie stosowano różne poziomy agregacji klasyfikacji eksportu. Z jednej strony uwarunkowane to zostało brakiem możliwości utrzymania najszerszego zakresu szczegółowości danych, czy to z uwagi na ilość pozycji, jak w sektorze dóbr przemysłowych, czy na brak dostępności danych w ramach poszczególnych kategorii, jak w sektorze dóbr podstawowych i usług. Z drugiej strony, konsekwentne ograniczenie analiz do 1-, bądź 2-stopniowej agregacji zdecydowanie zawęża obraz badanej wielkości, dostarczając dość monotonicznych wniosków. Stąd, w zależności od potrzeby i możliwości, w poszczególnych przypadkach, używano odmiennych stopni agregacji klasyfikacji.

Ogólnym wyznacznikiem czasu rozpoczęcia badań było włączenie Polski do struktur Unii Europejskiej, które przyniosło znaczące zmiany w polityce handlowej kraju. Przystąpienie do jednolitego rynku europejskiego opartego m.in. o zasady swobodnego przepływu towarów i usług oraz kapitału¹⁸, z jednej strony oraz rozwijanie wymiany handlowej z krajami trzecimi zgodnie z zasadami wspólnej polityki handlowej (WPH)¹⁹ z drugiej strony, znalazło odzwierciedlenie we wzroście wymiany handlowej oraz napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w pierwszych latach po akcesji Polski (oraz większości nowych państw członkowskich). Analizę rozpoczęto w roku 2005, nie wcześniej, gdyż celem pracy nie jest analiza

¹⁵ *Balance of Payments and International Investment Position Manual Sixth Edition (BPM6)*, IMF, Washington 2009; *Międzynarodowy handel usługami – informacja metodyczna*, NBP, Warszawa 2015.

¹⁶ *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, United Nations, New York 2011.

¹⁷ *FAQs on Conversion from BPM5 to BPM6 (including FAQs on BPM6 Sign Convention)*, IMF, s. 1. Tryb dostępu: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bpm6faq.pdf>, data pobrania: 04.04.2020.

¹⁸ A. Rytko, *Wpływ wspólnej polityki handlowej na konkurencyjność polskiego handlu*, [w:] *Polityka ekonomiczna*, red. M. Sosnowski, J. Sokołowski, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, Wrocław 2011, s. 647.

¹⁹ E. Kaliszuk, M. Błaszczuk, W. Mroczek, J. Przystupa, A. Władyniak, *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*, UKiE, Warszawa 2005, s. 208-210.

efektów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, a badanie zależności między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a eksportem we względnie stabilnych uwarunkowaniach prawnych. Rok 2004 został wyłączony z badania z uwagi na znaczące rozbieżności metod klasyfikacji usług.

Główną metodą pomiaru eksportu przyjętą w rozprawie było ujęcie wartości brutto, czyli wartości wyrobów finalnych przekraczających granicę państwa²⁰. Jednak wskutek rozwoju w ostatnich dekadach międzynarodowych łańcuchów kooperacyjnych opartych o kolejne stadia procesów produkcyjnych („handel pionowy” – ang. *vertical trade*, głównie w formie tzw. handlu wewnątrz korporacyjnego) rośnie znaczenie obrotu dobrami oraz usługami pośrednimi w handlu światowym²¹. Przedsiębiorstwa pod presją konkurencji, dzięki postępowi technicznemu, w poszukiwaniu wyższej efektywności koncentrują swoją działalność na tych etapach procesu produkcyjnego, w których mają przewagę komparatywną. Pozostałe zadania zlecają innym podmiotom, często zlokalizowanym poza granicami własnego kraju²². W tym kontekście sektor usług pełni nierzadko służebną rolę w stosunku do innych sektorów, zwłaszcza sektora dóbr przemysłowych, gdyż dostęp do nich umożliwia *de facto* realizację działalności produkcyjnej²³. Zależności te zauważa się także w ramach samego sektora usług. Dokonująca się w ten sposób postępująca fragmentacja procesów produkcyjnych, stwarzająca konieczność odmiennego podejścia do sposobu pomiaru wielkości wymiany międzynarodowej. Zgodnie bowiem ze stanowiskiem Światowej Organizacji Handlu²⁴, gromadzenie statystyk dotyczących międzynarodowych przepływów handlowych w ujęciu brutto przyczynia się do wielokrotnego uwzględniania handlu towarami pośrednimi²⁵, a pełną wartość sprzedaży

²⁰ Eksport brutto, jako suma krajowej wartości dodanej, którą kraj A eksportuje do innych krajów oraz zagranicznej wartości dodanej, na którą składają się wcześniej importowane zagraniczne komponenty, podzespoły i surowce wykorzystywane do produkcji. T. Białowas, *Wpływ międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na zmiany strukturalne w handlu krajów Europy Środkowej*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2015, nr 41, t. 1, s. 252.

²¹ Na początku dekady 2001- 2010 wkład handlu pionowego w kreację handlu światowym szacowano na około 25%. Ł. Ambroziak, K. Marczewski, *Zmiany w handlu zagranicznym Polski w kategoriach wartości dodanej*, „Unia Europejska.pl” Nr 6 (229) 2014, s. 7.

²² K. Nessel, *Internacjonalizacja usług z perspektywy globalnych łańcuchów wartości. Co mówią liczby?*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne”, Katowice 2015, nr 226, s. 96.

²³ A. Maurya, M. Lal, *Growth and Instability In India's Service Exports: A Policy Period Analysis*, „Review of Professional Management”, 2019, Vol. 17, Issue 1, s. 92.

²⁴ *World Trade Report 2013. Factor Shaping the Future of World Trade*, WTO, s. 78.

²⁵ Konsekwencjami tego podejścia metodologicznego może być przeszacowanie znaczenia eksportu w PKB kraju, niewłaściwa ocena znaczenia importu dla budowania konkurencyjności kraju (import niezbędny dla rozwoju eksportu a nie impuls osłabiania konkurencyjności kraju), niewłaściwe przypisywanie roli poszczególnym partnerom handlowym w strukturze wymiany (skupianie uwagi na ostatecznych dostawcach dóbr finalnych - ang. *downstream economies*, zamiast na producentach komponentów – ang. *upstream economies*), co znajduje odzwierciedlenie w realizowanej polityce handlowej. A. Kuźnar, *Wartość dodana w międzynarodowym handlu*

za granicę przypisuje się ostatniemu krajowi w łańcuchu dostaw danego dobra finalnego. Mając to na względzie tam, gdzie pozwoliła dostępność danych, dokonano porównania wartości eksportu brutto z eksportem krajowej wartości dodanej, czyli wartości nakładów krajowych czynników produkcji wykorzystanych przy wytwarzaniu dóbr/usług z przeznaczeniem na rynki zagraniczne²⁶. Zestawienie obu metod umożliwiło zaprezentowanie bardziej realnego obrazu sprzedaży zagranicznej, przy wskazaniu podobieństw, różnic, co do wielkości oraz struktury rzeczowej i geograficznej wymiany międzynarodowej. Zasadniczą przyczyną wykorzystania wartości brutto, jako podstawowego ujęcia gromadzenia statystyki handlu międzynarodowego była ograniczoność danych według krajowej wartości dodanej²⁷. W związku z tym proces weryfikacji hipotez szczegółowych przeprowadzono przy użyciu wartości eksportu brutto.

Procedurze weryfikacji poszczególnych funkcji szczegółowych posłużyła dostępna literatura krajowa i zagraniczna, a wykorzystane dane pochodzą z baz danych licznych organizacji międzynarodowych (w tym raportów, opracowań i sprawozdań) oraz z odpowiednich statystyk krajowych organów statystycznych. Dwa pierwsze rozdziały dysertacji dotyczą analizy podstawowych elementów funkcji głównej dysertacji (problemu i hipotezy), rozdziały III-V stanowią jej uszczegółowienie, a rozdział VI zawiera omówienie wyników badań własnych.

Pierwsza funkcja szczegółowa zapisana w pracy dotyczy zależności między dynamiką i strukturą eksportu dóbr podstawowych a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Oznacza to, że w rozdziale trzecim podjęto próbę weryfikacji hipotezy szczegółowej, która przyjmuje, że czynnikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu dóbr podstawowych jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przeprowadzone badania w pierwszym etapie zmierzały do ukazania roli eksportu dóbr podstawowych w rozwoju polskiej gospodarki, przy uwzględnieniu faktu, że przeciętnie tylko około jedna piąta produkcji

usługami, [w:] *Nowe procesy w gospodarce światowej*, red. A. Budnikowski, A. Kuźniar, SGH, Warszawa 2014, s. 124.

²⁶ Na podstawie analizy skupień szeregów czasowych w latach 2005-2016 dla 64 państw dokonano grupowania gospodarek, zgodnie z którym Polskę zaliczono do grupy krajów o średnio wysokim poziomie udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto. Do drugiego skupienia, na cztery wyodrębnione, wraz z Polską należą m.in. większość krajów UE-15, Chorwacja, Cypr, Łotwa, Rumunia, Indie i Chiny. Powodem wysokiego uczestnictwa tych krajów w GVC są przede wszystkim niskie koszty pracy oraz silne powiązania z przemysłem krajów rozwiniętych. Cechuje je dodatkowo wysoki stopień liberalizacji handlu zagranicznego, przy uczestnictwie w wielostronnych porozumieniach handlowych oraz goszczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych W. Doryń, *Zróżnicowanie krajów pod względem udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie*, „Wiadomości Statystyczne. Statystyka w praktyce”, 7/2019, Vol. 64, s. 38-42.

²⁷ Baza danych handlu wartością dodaną (TiVA), jako inicjatywa OECD-WTO, pochodzi z międzynarodowej bazy danych międzygałęziowych OECD (ICIO). Podstawa ona poprzez harmonizację krajowych tablic przepływów międzygałęziowych z danymi o handlu dwustronnym poszczególnych krajów, przy wykorzystaniu klasyfikacji *ISIC* rev. 4. J. Francois, O. Pindyuk, *Consolidated Data on International Trade in Services*, „IIDE Discussion Papers”, 20130101, Institute for International and Development Economics, s. 1-12.

W latach 2005-2016 kierowana była na rynki zagraniczne²⁸. Wyjątkowość znaczenia tych dóbr wynika z rodzaju potrzeb, jakie one zaspokajają. Z jednej bowiem strony obserwuje się ograniczanie wielkości sektora pierwotnego pod względem różnorodnych parametrów, w tym wielkości zatrudnienia, produkcji, uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy, jako efektu przekształceń struktury gospodarczej w kierunku gospodarek o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Z drugiej strony, niebagatelna rola dóbr podstawowych uwarunkowana jest pełnieniem przez nie funkcji „zaplecza”, umożliwiającego rozwój bezpośrednio produkcji przemysłowej, pośrednio usług. Zależność ta wynika nie tylko z faktu zapewniania dostępu do siły roboczej, czy oszczędności, których przeznaczeniem jest finansowanie inwestycji kapitałowych w procesie industrializacji gospodarki, ale także z faktu zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego kraju²⁹.

Rozpoznanie kierunku tendencji rozwoju eksportu dóbr podstawowych wymaga poszerzenia badania o analizę struktury rodzajowej oraz geograficznej eksportu. Z punktu widzenia konkurencyjności tych produktów na rynkach zagranicznych istotne jest, czy wytwarzane produkty, surowce należą do działów o wysokiej dynamice rozwoju, czy raczej o tendencji schyłkowej. Perspektyw na podwyższanie dynamiki produkcji z przeznaczeniem na sprzedaż na rynkach zewnętrznych należy także poszukiwać w zakresie współpracy handlowej między Polską a głównymi importerami. Świadczy ona bowiem o tym, czy Polska pełni wobec nich rolę znaczącego dostawcy produktów rolnych i/lub surowców mineralnych, czy jedynie podmiotu uzupełniającego zapasy wobec produkcji krajowej. Pierwszy przypadek charakteryzuje bowiem poczucie stabilności i w pewnym sensie „gwarancji” kontynuowania wymiany zagranicznej, drugi obarczony jest ryzykiem jednostronnego zaangażowania w starania o utrzymanie relacji handlowej. Z uwagi na fakt, że celem rozdziału trzeciego jest weryfikacja postawionej w dysertacji hipotezy szczegółowej, uwarunkowania ekspansji zagranicznej sektora dóbr podstawowych w Polsce należy porównać z odpowiadającymi im cechami napływających do I sektora bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Druga funkcja szczegółowa ujęta w dysertacji odnosi się do zależności między dynamiką i strukturą eksportu dóbr przemysłowych a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W rozdziale czwartym podjęto więc próbę weryfikacji hipotezy szczegółowej, że czyn-

²⁸ Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, European Commission, tryb dostępu: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, oraz <https://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>, data pobrania 01.09.2020.

²⁹ A. van Arendonk, *The Development of the Share of Agriculture in GDP and Employment. A Case Study of China, Indonesia, the Netherlands and the United States*, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies, 2015, s. 2-4 ; J. Kraciuk, *Bezpieczeństwo żywnościowe Polski na tle wybranych krajów Europy Wschodniej*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Warszawa 2018, nr 121, s. 41-42.

nikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu dóbr przemysłowych jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dominująca rola w strukturze sprzedaży zagranicznej produktów pochodzących z II sektora gospodarki, uwarunkowana jest specyfiką ich produkcji oraz zbytu (m.in. materialność, możliwość standaryzacji i magazynowania, elastyczność rozmiarów produkcji w krótkim okresie) z jednej strony oraz traktowaniem dóbr przemysłowych, jako dóbr handlowych, z drugiej strony (przeciętnie około dwie trzecie produkcji sprzedanej przemysłu w latach 2006-2018 przeznaczono na rynki zagraniczne³⁰). Jednak w dobie gospodarki opartej na wiedzy oraz dążenia do struktury gospodarczej właściwej państwom o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, bardziej istotna od samej wielkości obrotów handlowych jest struktura sprzedaży. Kryteria podziału, na które należy zwrócić szczególną uwagę w kontekście generowania korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy, odwołują się do skali zaawansowania technologicznego produkcji. Posiadanie przewag komparatywnych w ramach dóbr o najwyższym stopniu przetworzenia uwarunkowane jest intensywnością kreowania odpowiednich zasobów gospodarczych, czy to w sferze kapitału ludzkiego, kapitału *sensu stricte*, czy budowania potencjału technologicznego. Odpowiednio wysoka jakość wskazanych zasobów determinuje bowiem tempo ograniczania luki technologicznej w stosunku do państw wysoko rozwiniętych. Z uwagi na fakt, że wymiana handlowa stanowi instrument przenoszenia między państwami kryzysów gospodarczych, istotną rolę odgrywa struktura geograficzna eksportu. Ogólna kondycja gospodarcza importatorów oraz sposób ich funkcjonowania w okresach dekonjunktury gospodarczej wpływają na skalę oraz strukturę obrotów Polski, pogłębiając bądź łagodząc siłę załamania gospodarczego. W tym kontekście ważny jest zakres koncentracji sprzedaży zagranicznej odbiorców, gdyż skupienie zbytu na względnie wąskiej grupie państw potęguje zależność wpływów z eksportu od sytuacji gospodarczej zaledwie kilku gospodarek. Z związku z tym, iż celem rozdziału czwartego jest weryfikacja postawionej w dysertacji hipotezy szczegółowej, uwarunkowania ekspansji zagranicznej sektora dóbr przemysłowych w Polsce należy porównać z odpowiadającymi im cechami napływających do II sektora bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Trzecia funkcja szczegółowa dotyczy badania zależności między dynamiką i strukturą eksportu usług a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W rozdziale piątym podjęto zatem próbę weryfikacji hipotezy szczegółowej o tym, że czynnikiem stymulującym

³⁰ Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Produkcja Przemysłowa. Dziedzinowe Bazy Wiedzy*, GUS, tryb dostępu: <http://swaid.stat.gov.pl/>, data pobrania: 01.09.2020; *Kursy. Statystyka i Sprawozdawczość NBP*, tryb dostępu: <http://www.nbp.pl/>, data pobrania: 01.10.2020.

dynamikę oraz strukturę eksportu usług jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z uwagi na specyficzne cechy usług, takie jak niematerialność, heterogeniczność, trudności standaryzacji, przy wymogu jednoczesnych procesów produkcji i konsumpcji³¹, przyjęcie usług za dobra handlowe, nastąpiło dopiero dzięki postępowi technologicznemu, w warunkach przemian w kierunku liberalizacji przepływów usług (od początku lat 80. XX w.)³². Obserwowana następnie ewolucja struktur gospodarczych w kierunku wzrostu znaczenia nowoczesnych usług opartych na wiedzy nasuwa wniosek, że również struktura eksportu powinna, z punktu widzenia korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy, ewoluować w podobnym kierunku. Niemniej ważne jest rozpoznanie w kwestii świadczeniobiorców usług, gdyż poziom rozwoju gospodarczego tych państw w naturalny sposób determinuje stopień nowoczesności i wiedzochłonności świadczonych usług. Współpraca handlowa z państwami o względnie niższym poziomie PKB *per capita* może bowiem grozić swoistego rodzaju „uśpieniem” presji konkurencji, gdyż nie dostarcza wystarczających bodźców do unowocześniania oferty sprzedaży. Narzędziem służącym weryfikacji trzeciej hipotezy szczegółowej, co przyjęto za cel piątego rozdziału rozprawy, jest porównanie uwarunkowań ekspansji zagranicznej sektora usług w Polsce z odpowiadającymi im cechami napływających do III sektora bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Ostatecznie, pogłębieniu wiarygodności interpretacji uwarunkowań ekspansji polskiej gospodarki, a dokładnie zweryfikowania, czy czynnikiem ją stymulującym jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych posłużyło przeprowadzenie badań własnych. Pytania zawarte w ankiecie skierowano do eksporterów trzech sektorów gospodarki, będących przedsiębiorstwami bezpośredniego inwestowania. Badaniem objęto zarówno działalność eksportową przedsiębiorstw, jak i okoliczności napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz ich konsekwencji z naciskiem na obszar stymulowania eksportu i układ jego struktury. Ostatnia część badania – ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa – umożliwia szersze ujęcie konsekwencji napływu BIZ, w kontekście potencjału sprzyjającego podnoszeniu dynamiki eksportu przedsiębiorstw w najbliższych latach. Przeprowadzone badanie ukazało doświadczenie przedsiębiorstw w zakresie siły oraz charakteru oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę oraz strukturę ich eksportu.

Niezbędnym do weryfikacji hipotez szczegółowych było dogłębne poznanie istoty eksportu trzech sektorów gospodarki, z uwzględnieniem dynamiki zmian, struktury rodzajowej

³¹ B. Hoekman, M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 344-345.

³² A. Budnikowski, *Wybrane tendencje gospodarki światowej w latach 1946–2016*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Rozwój trwały i zrównoważony”, Wrocław 2016, nr 452, s. 108.

oraz struktury geograficznej wymiany. Wymagało to zastosowania szeregu wskaźników oraz narzędzi. Celem ukazania roli poszczególnych sektorów w procesie ekspansji zagranicznej polskiej gospodarki zastosowano wskaźniki struktury eksportu według sektorów (w danym momencie), następnie indeksy dynamiki wartości eksportu tych sektorów (zmiany w czasie³³). Zastosowanie obu metod pomiaru eksportu, to znaczy wartości brutto oraz krajowej wartości dodanej, uwidocznilo niedoszacowanie roli sektora dóbr podstawowych oraz sektora usług, przy przeszacowaniu znaczenia sektora dóbr przemysłowych. Dopelnienie obrazu stanowiło wyliczenie stóp eksportu dla sektorów. Ocenę polskiej gospodarki pod względem tych parametrów umożliwiło porównanie indeksów dynamiki i stóp eksportu poszczególnych sektorów z wynikami państw członkowskich Unii Europejskiej, jako głównych importerów, a zarazem konkurentów dóbr i usług sprzedawanych z Polski.

Poznanie struktury rodzajowej wymagało użycia wskaźników struktury eksportu według działów (sektor I i II) oraz grup (sektor III), przy uwzględnieniu posiadania względnych przewag komparatywnych (wskaźnik *RCA*). Siłę ewolucji tych struktur zaprezentowano poprzez badanie udziału dziesięciu najważniejszych grup produktów, usług na przestrzeni lata 2005-2018 oraz bardziej ogólnie – przy użyciu wskaźnika stopnia przekształceń struktury towarowej wymiany. Analiza udziału kolejnych pięciu, dziesięciu oraz piętnastu najważniejszych dóbr, a trzech, sześciu i dziewięciu usług oraz wskaźnika koncentracji eksportu Herfindahla-Hirschmanna wskazała kierunek przyjętej polityki koncentracji bądź dywersyfikacji sprzedaży zagranicznej. Dodatkowo wyliczenie wskaźnika H_{ji} dla państw członkowskich UE, umożliwiło ocenę jej siły w ramach polskiej gospodarki³⁴. Badanie struktury rodzajowej eksportu według kryterium chłonności czynników produkcji (II sektor) i intensywności B+R (II i III sektor) umożliwiło wykrycie luki technologicznej, jaka dzieli Polskę wobec wysoko rozwiniętych gospodarek UE. Z uwagi na fakt, że jej istnienie uwarunkowane jest intensywnością kreowania odpowiednich zasobów gospodarczych, w rozdziale czwartym przybliżono skalę wyposażenia Polski w najważniejsze zasoby gospodarcze (kapitał ludzki, kapitał *sensu stricte*, potencjał technologiczny), w porównaniu do stanu wyposażenia państw UE. Poziom atrakcyjności oferty sprzedaży I sektora zbadano, zgodnie z teorią trzech sektorów, poprzez porównanie udziału produktów zaliczanych do działów o wysokiej dynamice rozwoju i działów o tendencji schyłkowej. Ograniczony zakres metod klasyfikowania dóbr podstawowych

³³ K. Meredyk, *Gospodarka narodowa jako podmiot*, [w:] *Ekonomia ogólna*, red. K. Meredyk, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007, s. 333.

³⁴ W porównaniach parametrów charakteryzujących eksport Polski z wynikami Unii Europejskiej, liczba państw członkowskich jest adekwatna do okresu ich członkostwa: w latach 2005-2006 uwzględnia się 25 gospodarek, lata 2007-2012 – 27 gospodarek, lata 2013-2018 – 28 gospodarek.

wymagał zastosowania nowatorskiej metody oceny korzyści ze specjalizacji towarowej. Ze-stawienie dwóch wskaźników: różnicy tempa wzrostu eksportu grupy produktów *i* z UE i tempa wzrostu eksportu całego sektora I UE oraz dynamiki wartości sprzedaży zagranicznej grupy produktów *i* z Polski (wartość ważona średnim udziałem grupy w eksporcie sektora ogółem w latach 2005-2018), umożliwiło wyodrębnienie czterech typów produktów w zależności o charakteru specjalizacji (korzystnej specjalizacji, niekorzystnej specjalizacji, korzystnego braku specjalizacji oraz niekorzystnego braku specjalizacji).

Badanie struktury geograficznej eksportu rozpoczęto analizą podziału importerów według kontynentów, następnie według grup krajów (państwa tworzące UE i kraje trzecie), przy uwzględnieniu dynamiki wartości nabycia. Poziom wskaźnika koncentracji eksportu Herfindahla-Hirschmanna według państw ukazuje zakres uzależnienia wpływów ze sprzedaży za granicznej od popytu wąskiej grupy państw. Potwierdzeniem przyjętego kierunku nawiązywania relacji handlowych jest udział kolejnych pięciu, dziesięciu, piętnastu oraz dwudziestu najważniejszych importerów dóbr i usług z Polski. Stworzenie specyficznej siatki powiązań handlowych ukazało, jaką rolę w handlu tych państw odgrywa import dóbr i usług z Polski. Następnie szczegółowa analiza dziesięciu najważniejszych państw, nie tylko pod kątem udziału w strukturze geograficznej eksportu, ale także z punktu widzenia struktury rodzajowej (udział pięciu najważniejszych działów produktów lub grup usług, wzbogacony o wskaźnik *RCA*) stwarza obraz konkurencyjności oferty sprzedaży kraju. Jednak o posiadaniu najważniejszych przewag na rynkach zagranicznych świadczy wkład dóbr przemysłowych i usług o wysokim poziomie nasycenia wiedzą. Wprawdzie najważniejsi odbiorcy dóbr i usług z Polski należą do Unii Europejskiej, jednak to w ramach grupy państw trzecich obserwuje się najwyższe indeksy dynamiki wartości nabycia. Dlatego też badanie struktury geograficznej rozszerzono o te państwa w ramach I i III sektora. W przypadku sektora II kraje trzecie posegregowano w najważniejsze ugrupowania integracyjne, organizacje międzynarodowe, zwracając szczególną uwagę na wybrane państwa o względnie wysokim udziale w strukturze eksportu w grupie państw trzecich, jednak bez dominacji pod względem indeksów dynamiki. Celem rozpoznania przyszłościowych kierunków zbytu wybranych produktów, usług dokonano analizy siły koncentracji pięciu najważniejszych pozycji.

Znajomość dynamiki wartości eksportu, jego struktury rodzajowej oraz geograficznej umożliwiły dobór narzędzi do weryfikacji hipotez szczegółowych. Tytułem wprowadzenia sprawdzono zależność korelacyjną między wielkością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych a poziomem eksportu sektorów ogółem oraz poszczególnych działów (sektor I, II) i grup (sektor III), z naciskiem na typy działalności o najwyższym poziomie techniki. Za-

prezentowane w rozprawie wykresy (linie trendu), prezentują modele o najwyższych wskaźnikach determinacji, po pozytywnej weryfikacji modelu (zapis w załącznikach). Jeśli wybrano dopasowanie inne niż liniowe, przeprowadzono linearyzację modelu, który jako model ostateczny poddano weryfikacji, przy użyciu programu Gretl. Jakość modeli, zaprezentowanych w pracy uznano za wystarczającą. Korelacji poszukiwano także pomiędzy samym układem struktur napływu BIZ i eksportu, czemu posłużył współczynnik korelacji rang Spearmana.

Z uwagi na złożoność kapitału napływającego w ramach BIZ zauważono, że KTN mogą oddziaływać na wielkość i strukturę eksportu zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio. Pierwszy kanał oddziaływania wynika z podejmowania sprzedaży zagranicznej przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. O sile tej aktywności świadczy wkład KTN w wielkość eksportu poszczególnych sektorów, co ukazuje, czy Polska pełni wobec BIZ rolę platformy eksportowej (ang. *Export platform FDI*)³⁵. Drugi kanał obejmuje instrumenty stymulowania eksportu przedsiębiorstw krajowych poprzez obecność KTN na rynku. Wśród nich uwzględniono: ułatwienia dostępu do nowych i dużych rynków zagranicznych, pomoc w transferze technologii oraz zwiększenie kapitału krajowego na eksport³⁶ (tylko w ramach II i III sektora z uwagi na dostępność wymaganej szczegółowości danych). Badanie dostępu do rynków zbytu polegało na analizie udziału w strukturze eksportu państw odgrywających decydującą rolę pod względem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zakładając, że względnie wysoki wynik świadczy o sprzedaży dóbr przemysłowych i usług z Polski do miejsca lokaty matki-spółki KTN, zarówno przez podmioty zagraniczne, jak i krajowe, wskutek wykorzystywania surowców, czy półproduktów w procesie produkcji przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. Pomocne przy identyfikacji procesu transferu technologii jest porównanie wartości eksportu przypadającej na jedno przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania i jedno przedsiębiorstwo krajowe (badanie także w I sektorze). Wyższa aktywność KTN w kwestii zbytu na rynkach zagranicznych w warunkach łagodzenia tych rozbieżności w rodzajach działalności wysokiej techniki może świadczyć o pozytywnym oddziaływaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poziom zaawansowania technologicznego rodzimych firm poprzez transfer technologii. Przeobrażenia te są możliwe, jeśli BIZ napływają do tych obszarów działalności gospodarczej, które dynamizują rozwój gospodarki, a więc do obszarów o znaczącym nasyceniu wiedzą oraz technologią, w warunkach współpracy, jeśli nie kooperacji, z krajowymi podmiotami. Stąd też konieczne jest przybliżenie struktury BIZ według intensywności

³⁵ T. Ito, *Export Platform Foreign Direct Investment: Theory and Evidence*, Institute of Developing Economies - Japan External Trade Organization (JETRO), „Discussion Papers”, No. 378, s. 3-5, s. 790

³⁶ K. H. Zhang, *What Drives Export Competitiveness? The Role of FDI in Chinese Manufacturing*, „Contemporary Economic Policy”, 2015, Vol. 33, No. 3, s. 501.

B+R, następnie odniesienie jej do struktury eksportu według tego kryterium. W sektorze usług badana zależność została wzbogacona o analizę specyfiki funkcjonowania (w tym skali napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych) oraz eksportu w obszarze tzw. sektora nowoczesnych usług biznesowych. Pomimo podkreślania walorów cechy różnorodności kapitału zagranicznego napływającego w ramach BIZ, istotny jest także sam fakt napływu kapitału. W warunkach ograniczonych wewnętrznych możliwości finansowych gospodarki, o czym świadczy luka kapitałowa (porównanie stóp inwestycji ogółem i inwestycji zagranicznych w rozdziale 4), kapitał zagraniczny służy do generowania zdolności akumulacyjnych gospodarki. Siła tego procesu zależy jednak od efektywności tworzenia kapitału w długim okresie (ocena na podstawie wysokości nakładów na jednego pracującego oraz wydajności pracy).

Proces weryfikacji hipotez szczegółowych, ostatecznie hipotezy głównej, zakończono podsumowaniem wyników badań przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania poszczególnych sektorów gospodarki na temat zależności między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a eksportem.

Realizacja podjętego problemu badawczego, a także weryfikacja hipotezy głównej cechowały się znaczącymi trudnościami. Wynikały one z przyjętego obszaru badawczego – gospodarki polskiej w podziale na trzy sektory. Próba dogłębnego sprawdzenia podjętej tematyki oznaczała bowiem konieczność przeprowadzenia obszernych badań w ramach sektora dóbr podstawowych, dóbr przemysłowych oraz usług. Odmienny sposób klasyfikowania nie tylko samego eksportu – różne klasyfikacje dla dóbr i usług, ale również odmienne klasyfikacje eksportu oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych wymagały wielokrotnie przeprowadzenia korespondencji między różnymi typami klasyfikacji. Z kolei utrudnienia nawiązywania kontaktu z przedsiębiorstwami znacząco zredukowały zakładaną liczbę uczestników badań własnych.

Istotność wyników przeprowadzonych rozważań wynika ze skali powiązań między państwami w warunkach współczesnej gospodarki światowej. Siła tych relacji uwarunkowana jest niewątpliwie uczestnictwem kraju w międzynarodowym podziale pracy i przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Znajomość charakteru oddziaływania BIZ na eksport, przy uwzględnieniu podziału na trzy sektory gospodarki, stanowi podstawę świadomego kreowania polityki rozwoju w stosunku do tej formy internacjonalizacji działalności. Źródłem generowania korzyści ze sprzedaży zagranicznej jest bowiem nie tylko stymulowanie dynamiki jej wartości, ale także odpowiednie przekształcenia struktury, zmierzające w kierunku państw o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego.

ROZDZIAŁ 1

UWARUNKOWANIA DYNAMIKI I STRUKTURY EKSPORTU

Warunek niezbędny dla rozwoju każdego podmiotu gospodarczego, w tym także makropodmiotu, jakim jest gospodarka narodowa, stanowi wyjście na zewnątrz, a zatem uczestnictwo w konkurencji. Wiąże się to z koniecznością zapewnienia postępu efektywności³⁷. Bazując na panującym w ekonomii przekonaniu o wyższej przeciętnej dynamice rozwoju gospodarki otwartej nad dynamiką gospodarki zamkniętej, popartym licznymi badaniami³⁸, można założyć, że instrumentem do tego służącym jest odpowiednia dynamika oraz struktura eksportu. O sile pozytywnych powiązań pomiędzy otwartością gospodarki a dynamiką wzrostu i rozwoju świadczy np. załamanie gospodarcze państw Ameryki Łacińskiej pod wpływem polityki interwencjonizmu państwowego oraz czynności antyimportowych. Podobnych wniosków dostarcza sukces gospodarczy krajów Azji Południowo-Wschodniej, których strategia rozwoju zakładała kontrolowany odgórnie proces umiędzynarodowienia i wzmożony eksport³⁹. Podstawę budowania potencjału gospodarczego umożliwiającego rozwój stanowiła konkurencyjność eksportowa⁴⁰. Oddziaływanie to wynika z transformacji funkcji eksportu od kompensacyjnej (bilansowej – na pokrycie kosztów importu) do proefektywnościowej

³⁷ K. Meredyk, *Mechanizm cyklu koniunkturalnego*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesnej gospodarki światowej. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Lisowi*, red. A. Prusek, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 77.

³⁸ D. Dollar, *Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985*, „Economic Development and Cultural Change”, 1992, Vol. 40, No. 3; S. Edwards, *Openness, Productivity and Growth: What do We Really Know?*, „The Economic Journal”, 1998, Vol. 108, No. 447; J. A. Frankel, D. Romer, *Does Trade Cause Growth?*, „The American Economic Review”, 1999, Vol. 89, No. 3; M. Pflüger, S. Russek, *Business Conditions and International Trade, European Trade Study Group 2010 Lausanne, Twelfth Annual Conference, Faculty of Business and Economics University of Lausanne*, tryb dostępu: <http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Russek.pdf>, data pobrania: 29.05.2018.

J. Sachs, A. Warner, *Economic Reform and the Process of Global Integration*, „Brooking Papers on Economic Activity”, 1995, No. 1.

³⁹ J. Misala, *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, SGH, Warszawa 2009, s. 258-259.

⁴⁰ A. Cieślak, J. Michałek, A. Michałek, *Determinanty działalności eksportowej firm z państw Grupy Wyszehradzkiej*, [w:] *Europa Środkowa i Wschodnia – wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności krajów i regionów*, red. A. Zielińska-Głębocka, A. Golejewska, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 11.

(dochodowotwórczej)⁴¹. Znaczenie eksportu zwiększa się wskutek procesu globalizacji, nasileniu i poszerzeniu powiązań gospodarczych, liberalizacji wymiany oraz przemian w powiązaniach czynników popytowych i stanu koniunktury⁴².

Głównym celem rozważań podjętych w niniejszym rozdziale jest pogłębiona analiza podjętego problemu badawczego połączona z próbą uzasadnienia jego wyboru. Posłużył temu przegląd dorobku naukowego z obszaru uwarunkowań dynamiki i struktury eksportu oraz jego wpływu na rozwój gospodarczy kraju, poparty badaniem wybranych danych statystycznych w zakresie zmian eksportu w gospodarce Polski w latach 2005-2018.

1.1. Pojęcie i znaczenie eksportu w rozwoju gospodarki

Eksport, jako „wywóz za granicę towarów pochodzenia krajowego lub w znacznym stopniu przetworzonych w kraju w celu ich sprzedaży oraz świadczenie usług cudzoziemcom”⁴³, stanowi szczególną formę obrotu pieniężnego w ramach międzynarodowej wymiany gospodarczej, a dokładnie jednej z form – międzynarodowej wymiany produktów i obrotu usługami⁴⁴. Oznacza on „transakcje między określonymi podmiotami gospodarczymi zlokalizowanymi na terenie co najmniej dwóch suwerennych krajów oddzielonych granicami politycznymi”⁴⁵. Owe transakcje realizowane są bezpośrednio między danymi podmiotami (eksport bezpośredni) bądź poprzez wyspecjalizowanych pośredników (eksport pośredni). Cechy charakteryzujące wskazane formy sprzedaży za granicę zaprezentowano w Tabeli 1.

Wśród polskich przedsiębiorstw, jak wynika z badań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, bardziej popularna jest pierwsza z form. Zaledwie 14% eksporterów zadeklarowało korzystanie z usług pośrednictwa w transakcjach międzynarodowych, częściej na etapie bieżącej współpracy z partnerami zagranicznymi (dotyczyło 65% tych firm), niż podczas poszukiwania partnerów zagranicznych i negocjowania z nimi umów (38%)⁴⁶.

⁴¹ K. Starzyk, *Problem nadwyżki importowej w procesie rynkowej transformacji gospodarki*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań...*, op. cit., s. 402.

⁴² J. Grabowiecki, *Instytucjonalne uwarunkowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek krajów w procesie transformacji systemowej*, [w:] *Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego Polski pn-wschodniej*, red. A. Kopczuk, K. Meredyk, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2001, s. 40-41.

⁴³ J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego*, [w:] *Handel zagraniczny - organizacja i technika*, red. J. Rymarczyk, PWE, Warszawa 2017, s. 17.

⁴⁴ Eksport, jako wstępny etap procesu internacjonalizacji, jest najczęściej stosowaną formą umiędzynarodowienia działalności, [w:] W. Głód, *Internacjonalizacja w procesie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – wybrane wyniki badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne”, Katowice 2014, nr 184, s. 84.

⁴⁵ J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990, s. 8-10.

⁴⁶ Badania przeprowadzono w 2014 r. na próbie 4824, bez osób samo zatrudnionych, [w:] *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce. Raport końcowy*, PARP, Warszawa 2014, s. 115, tryb dostępu: <https://badania.parp.gov.pl/>, data pobrania: 20.03.2018.

Tabela 1. Cechy eksportu bezpośredniego i eksportu pośredniego

Eksport bezpośredni	Eksport pośredni
<ul style="list-style-type: none"> • Preferowany w przypadku dóbr inwestycyjnych • Bezpośredni kontakt z klientem, ale dłuższa droga zbytu • Wymagana dobra znajomość przez producenta rynków zagranicznych • Konieczność własnej akwizycji i dbałość o rynek • Własny dział eksportu, magazyn wysyłkowy, serwis i magazyn części zamiennych • Wzrost zaangażowania kapitału • Długoterminowe kredyty • Wysokie ryzyko kredytowe 	<ul style="list-style-type: none"> • Preferowany w przypadku niewielkich bądź nieregularnych dostaw towarów oraz produktów seryjnych (głównie średnie przedsiębiorstwa) • Dystrybucja towarów poza granice kraju poprzez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego • Znajomość przez pośredników specyfiki danych krajów-nabywców (m.in. w kwestii sieci sprzedaży czy dróg transportu) • Doświadczenie rynkowe pośredników, często specjalizacja w sprzedaży na określone rynki lub określonych produktów • Ryzyko błędnych informacji o popycie na towary producenta • Wymóg przekazania prawa wyłącznej sprzedaży

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Rymarczyk, *Formy handlu zagranicznego*, ..., op. cit., s. 19-20.

Eksport, jako sprzedaż towarów i usług za granicę kraju⁴⁷, powstał w wyniku realizacji celu procesu gospodarowania, czyli konieczności zaspokajania stale rosnących, nieograniczonych, zdywersyfikowanych potrzeb w obliczu ograniczonych zasobów. Skutecznym rozwiązaniem tego problemu okazał się społeczny podział pracy, który znalazł odzwierciedlenie w wymianie towarów i usług oraz samych zasobów, które stawały się czynnikami produkcji. Początkowo wymiana odbywała się między gospodarstwami domowymi w ramach jednego plemienia, następnie na poziomie różnych plemion, w skali regionu, czy międzyregionalnie, ostatecznie wobec różnych państw. Rozwój eksportu wynika zatem z aktywności w stosunku do otoczenia gospodarczego pierwszych społeczności Chin, Indii, Afryki Północno-Wschodniej (Egipt), Azji Przedniej (Fenicja, Babilon, Persja) a także Europy Południowo-Wschodniej (Grecja i później imperium rzymskie)⁴⁸.

Realizacja, poprzez eksport, jednej z podstawowych reguł prakseologicznych – zasady gospodarności – jest możliwa wskutek rozszerzania skali produkcji i rynków zbytu, pełniejszego wykorzystania czynników wytwórczych, a przez to wzrostu efektywności produkcji. Oznacza to, że posiadane zasoby wykorzystywane są w taki sposób, aby realizować możliwie największe efekty (maksymalizacja efektów), bądź osiągać założone efekty przy możliwie najmniejszych kosztach (minimalizacja nakładów)⁴⁹. Jednak ekspansja geograficzna stanowi poważne wyzwanie, bez gwarancji sukcesu, nawet przy dużej świadomości, wiedzy i umiejętności menedżerskich. Sprzedaż na nowych rynkach, oznacza bowiem wchodzenie do kra-

⁴⁷ J. Wyrobek, *Wpływ eksportu na finanse przedsiębiorstw*, Wyd. Difin, Warszawa 2013, s. 15.

⁴⁸ J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 15-36.

⁴⁹ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Zmiany w handlu międzynarodowym*, [w:] *Gospodarka światowa*, red. P. Bożyk, PWE, Warszawa 1991, s. 126-127.

jów o odmiennych systemach ekonomicznych, politycznych i społecznych, co stwarza konieczność każdorazowej, głębokiej analizy specyficznych uwarunkowań otoczenia⁵⁰.

Eksport, a szerzej handel zagraniczny odgrywają istotną rolę w rozwoju poszczególnych gospodarek⁵¹, o czym świadczy obszerny dorobek wielu krajowych i zagranicznych autorów m.in. w postaci teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej, a w jej ramach teorii handlu międzynarodowego. W literaturze przedmiotu proponuje się wiele klasyfikacji tej teorii. Za J. Misalą⁵² można ją podzielić m.in. według kryterium metodologicznego, zakresu czasowego analizy, równowagi analizowanego zbioru zmiennych i kategorii ekonomicznych, sposobu funkcjonowania rynków narodowych i rynku międzynarodowego.

Złożoną klasyfikację prezentuje grupa kryteriów tzw. czystej teorii handlu międzynarodowego poszukujących przesłanek rozwoju tej wymiany według E. Olsena⁵³ (różnice w zasobach czynników wytwórczych; zbliżone poziomy rozwoju gospodarczego i dochodów indywidualnych oraz podobieństwo preferencji ludności różnych krajów; funkcje liczby ludności i poziomu dochodu narodowego w poszczególnych krajach), K. Rose⁵⁴ (zróżnicowanie kosztów produkcji i cen, różnice w dysponowaniu produktami i czynnikami wytwórczymi, dywersyfikacja produktów) oraz T. Tescha⁵⁵ (czynniki i zjawiska po stronie podaży, popytu, bądź obu kategorii łącznie). Jednocześnie z uwagi na typ podmiotu stanowiącego przedmiot badań, zasadny wydaje się podział na teorie mikro- (koncentracja na pojedynczych podmiotach najniższego szczebla, tzn. producentach, konsumentach, przedsiębiorstwach) i makroekonomiczne (badanie wielkości agregatowych, takich jak ludność kraju, jego dochód narodowy, eksport, import). W niniejszej dysertacji analizie poddane zostaną teorie makroekonomiczne z uwagi na fakt, że przedmiotem badań jest gospodarka Polski oraz jej eksport, jako wielkość agregatowa.

Przegląd poszczególnych klasyfikacji prowadzi do konkluzji, że większość z teorii handlu międzynarodowego odnosi się do jego przyczyn, podczas gdy w niniejszej dysertacji nacisk położony jest na weryfikację przydatności teorii do analizy skutków eksportu dla rozwo-

⁵⁰ A. Chmielak, *Umiedzynarodowienie przedsiębiorstw w warunkach wielokulturowości*, [w:] *Globalizacja. Polityka. Etyka*, red. A. F. Bocian, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012, s. 33.

⁵¹ Potwierdzeniem tej zależności jest postrzeganie przez organizacje badające konkurencyjność międzynarodową gospodarek, skutków otwarcia kraju na otoczenie zagraniczne, jako pozytywnych, np. w ramach: „*The Competitiveness Factor*”, [w:] *World Competitiveness Yearbook 2014*, IMD, Lausanne 2014, s. 518-545; „*The Criteria for Economic Freedom According to the Index of Economic Freedom*”, [w:] T. Miller, A. B. Kim, J. M. Roberts, 2018. *Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation*, Washington 2018, s. 11-15.

⁵² J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany...*, op. cit., s. 27-37; J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003, s. 9-17.

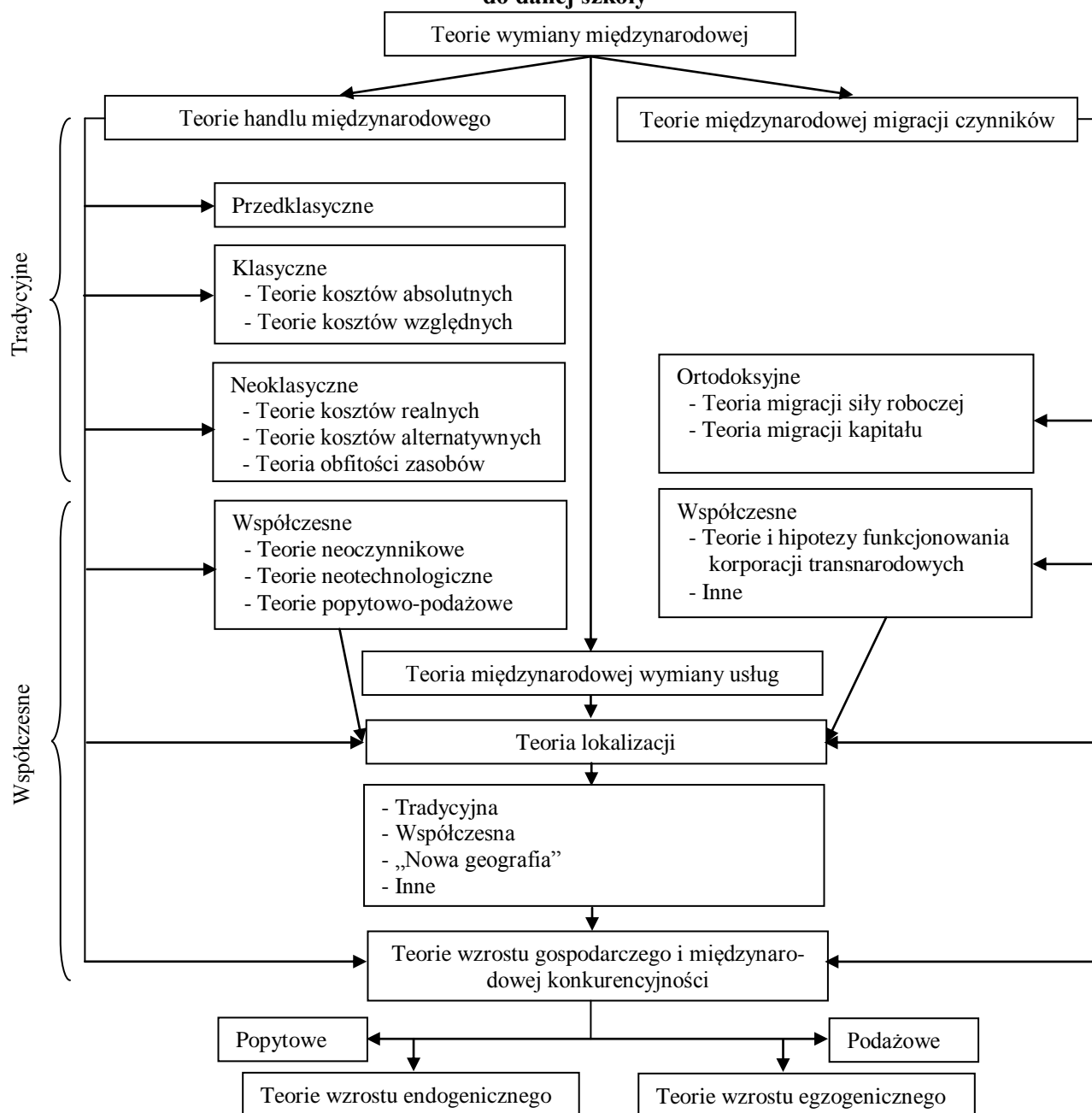
⁵³ Zob. E. Olsen, *International Trade Theory and Regional Income Differences*, Amsterdam 1971.

⁵⁴ Zob. K. Rose, *Theorie der Aussenwirtschaft*, Wyd. 6, München 1976.

⁵⁵ Zob. P. Tesch, *Die Bestimmungsgründe des Internationalen Handels Und der Direktinvestitionen*, Berlin 1980.

ju gospodarki. Bazując na najczęściej spotykanym kryterium przynależności do danej szkoły – przedklasycznej, klasycznej, neoklasycznej i współczesnej (Rysunek 1), zdecydowano się na analizę tych z nich, które, jak się wydaje, w największym stopniu odpowiadają obranemu przedmiotowi badań. Poszczególne teorie prezentowane są jedynie pod kątem skutków eksportu towarów i usług dla rozwoju gospodarki, z pominięciem dogłębnej polemiki, między wynikami badań poszczególnych ekonomistów.

Rysunek 1. Teorie wymiany międzynarodowej z punktu widzenia przynależności do danej szkoły



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ch. Van Marrewijk, *International Trade and the World Economy*, Oxford University Press, Oxford 2002, za: J. Misala, *Wymiana zagraniczna oraz wzrost i rozwój gospodarczy w warunkach gospodarki otwartej*, [w:] *Makroekonomia gospodarki otwartej*, red. J. Misala, Wyd. Politechniki Radomskiej, Radom 2006, s. 58.

Określeniu specyfiki wymiany pomiędzy gospodarkami różniącymi się warunkami produkcji, a więc między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się, posłuży przedklasyczna doktryna merkantylizmu, klasyczna teoria kosztów absolutnych A. Smitha i teoria kosztów względnych D. Ricardo oraz neoklasyczne twierdzenia wynikające z teorii obfitości zasobów. W ramach współczesnych teorii, odpowiadających w większym stopniu wymianie w obrębie grupy państw rozwiniętych gospodarczo, na uwagę zasługuje teoria luki technologicznej M. F. Posnera i G. C. Hufbauera. Należy też wspomnieć o mnożniku eksportowym J. M. Keynesa oraz modelu wzrostu gospodarczego z uwzględnieniem handlu zagranicznego dla gospodarki kapitalistycznej R. F. Harroda. Celem zawartego poniżej przeglądu teorii handlu międzynarodowego oraz modelu wzrostu gospodarczego jest ukazanie różnorodności konsekwencji otwarcia gospodarki.

Już w XVI w. eksport odgrywał szczególną rolę w ramach doktryny merkantylizmu (m.in. T. Mun, J. Child, J. Bodin, A. Montchrétien de Vatteville, M. de Santi, ks. P. Grabowski, S. Zaremba, A. M. Fredro). Stanowił bowiem narzędzie pozyskiwania metali szlachetnych, jako kapitału (czynnik produkcji) służącego pomnażaniu bogactwa narodu⁵⁶. Akumulacja kruszców i/lub pieniądza nie stanowiła jednak celu samego w sobie, ale była środkiem do celu, a dokładnie do wzmocnienia gospodarczej roli państwa⁵⁷. Zasadniczą rolę odgrywało tempo przepływu kruszcu wśród narodu, na co wskazał C. Davenant pisząc: „Liczba ludzi (...), ich zręczność (...), dobre porty (...), dobry dochód roczny z ziemi (...) to są prawdziwe bogactwa kraju, ale aby nadać im wartość i życie oraz wprowadzić całość w ruch, musi istnieć żywy kapitał, który szybko obraca się wśród narodu”⁵⁸.

Również zalecenie T. Muna co do konieczności utrzymywania dodatniego salda bilansu handlowego⁵⁹, oznaczające w praktyce przyrost podaży pieniądza, przekładało się na korzyść kraju poprzez poszerzanie aktywności gospodarczej, w wyniku rosnącej liczby zawieranych transakcji. Stąd, postulowano silną aktywność państwa (środki zagranicznej polityki ekonomicznej) w kształtowaniu korzystnego salda bilansu handlowego, jako stymulatora rozwoju gospodarczego⁶⁰. Kierując się tą zasadą Hiszpania, Portugalia czy Wielka Brytania poprzez handel z koloniami zyskały miano potęg gospodarczych.

⁵⁶ E. Lipiński, *Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870*, PWN, Warszawa 1968, s. 98-126; Z. B. Romanow, *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu 1999, s. 31-32, W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007, s. 82-92.

⁵⁷ J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany...*, op. cit., s. 45.

⁵⁸ E. Lipiński, *Historia powszechnej myśli...*, op. cit., s. 104.

⁵⁹ W. Bärtschi, H.D. Jacobsen, *Kritische Einführung in die Aussenhandelstheorie*, Reinbek bei Hamburg 1976, s. 16, za: J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej*, [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, red. J. Rymarczyk, M. Niemiec, Wyd. Arboretum, Wrocław 2007, s. 26.

⁶⁰ J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 21.

Zdaniem ekonomistów szkoły klasycznej⁶¹, w opozycji do merkantylistów, międzynarodowy podział pracy przynosi korzyści wszystkim uczestniczącym w nim krajom. A. Smith⁶², jej prekursor, jako warunek niezbędny traktował specjalizację w produkcji dobra, dla którego kraj posiada bezwzględną przewagę w kosztach wytwarzania (teoria kosztów absolutnych), mierzonych nakładami pracy. D. Ricardo⁶³ z kolei, podkreślał, że wystarczy posiadanie przewagi względnej (teoria kosztów względnych, jako zasadnicze prawo racjonalnego gospodarowania w skali międzynarodowej). Pozytywne oddziaływanie eksportu na gospodarkę wynika bowiem z upatrywania bogactwa narodu w poziomie produktywności pracy danego społeczeństwa. Jego wzmocnienie poprzez eksport, następuje wskutek pełniejszego wykorzystania pracy ludzkiej, jako podstawowego zasobu, co powoduje wzrost wolumenu produkcji obu dóbr⁶⁴. Właśnie sprzedaż za granicę nadwyżek towarów powstających w rolnictwie i w przemyśle przetwórczym stanowiła zdaniem A. Smitha drogę do dobrobytu narodów⁶⁵. Granice opłacalności produkcji na eksport, według D. Ricardo, wyznaczały relacje kosztów i cen w obu krajach przed podjęciem wymiany, przy czym sprzedaż towaru za granicę była nierozzerwalnie związana z pozyskiwaniem środków na pokrycie kosztów importu.

Wymiana handlowa przyczynia się jednocześnie do względnego oraz absolutnego wyrównywania się cen zastosowanych do produkcji czynników wytwórczych – pracy i kapitału⁶⁶, czego dowodzi powstały na podstawie teorii obfitości zasobów (H-O-S) w ujęciu dynamicznym teoremat A. P. Lerner'a i P. A. Samuelsona⁶⁷. Dzieje się tak, gdyż eksport za pośrednictwem towarów przenosi zasoby relatywnie obfite do kraju, w którym ich ilość jest ograniczona⁶⁸. Następnie, zgodnie z teorematem F. W. Stolpera i P. A. Samuelsona, ma miejsce redystrybucja dochodów wewnątrz gospodarki narodowej⁶⁹. Procesy, którym towarzyszy efekt zwielokrotnienia (ang. *magnification effect*), zostały przedstawione w Tabeli 2.

⁶¹ Podstawowe założenia klasycznej teorii handlu międzynarodowego:

- przedmiot analizy: dwa kraje i dwa towary, jeden czynnik produkcji: praca ludzka,
- podzielność i mobilność pracy wewnątrz kraju, przy jej braku między krajami,
- doskonała konkurencja, międzynarodowy podział pracy kreowany przez „niewidzianą rękę rynku”,
- stałe koszty i warunki produkcji, brak możliwości osiągnięcia korzyści skali w sferze produkcji i zbytu.

⁶² A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, T. I, PWN, Warszawa 2007, s. 431-432.

⁶³ D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957, s. 149-156.

⁶⁴ A. V. Deardorff, *How Robust is Comparative Advantage?*, „Review of International Economics”, 2005, Vol. 13 (5), s. 1005.

⁶⁵ K. McCreadie, *Adam Smith. Bogactwo narodów*, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2012, s. 94.

⁶⁶ E. Mińska, *Ewolucja teorii i praktyki współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, [w:] *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, Poznań 2001, nr 8, s. 13.

⁶⁷ Zob. A. P. Lerner, *Factor Prices and International Trade*, „Economic Journal”, 1952, T. 19, No 1; P. A. Samuelson, *International Trade and Equalization of Factor Prices*, „Economic Journal”, 1948, Vol. 58.

⁶⁸ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany...*, op. cit., s. 27.

⁶⁹ M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 31.

T. M. Rybczyński zauważył z kolei, że w warunkach stałego stosunku wymiennego dwóch dóbr, wzrost zasobu określonego czynnika wytwórczego, spowoduje większy niż proporcjonalny przyrost produkcji dobra, które wymaga znacznych jego nakładów. Jednocześnie ma miejsce spadek produkcji dobra intensywnie wykorzystującego czynnik, którego ilość nie uległa zmianie. Zasób tego czynnika przesuwany jest do produkcji pierwszego dobra⁷⁰.

Tabela 2. Mechanizmy względnego i absolutnego wyrównywania się cen czynników wytwórczych oraz redystrybucji dochodów właścicieli czynników produkcji wskutek rozwoju handlu międzynarodowego

Wyszczególnienie	Kraj A (np. Polska)	Kraj B (zagranica)
Względne wyposażenie w pracę i kapitał	$L > K$	$L < K$
Kształtowanie się względnych cen rozpatrywanych czynników	$w < r$	$w > r$
Struktura eksportu krajów Struktura importu krajów	eksport dóbr pracochłonnych import dóbr kapitałochłonnych	eksport dóbr kapitałochłonnych import dóbr pracochłonnych
Efekty rozwoju handlu a) zmiany rozmiarów czynników w kraju <ul style="list-style-type: none"> • praca (L) • kapitał (K) b) zmiany cen czynników w kraju* <ul style="list-style-type: none"> • stawka płacy (w) • stopa procentowa (r) c) zmiany dochodów właścicieli** czynników produkcji <ul style="list-style-type: none"> • praca (L) • kapitał (K) 	↓ (zmniejszanie) ↑ (zwiększanie)	↑ (zwiększanie) ↓ (zmniejszanie)
Ostateczny efekt	* Wyrównywanie się cen czynników wytwórczych – <i>teoremat A.P. Lerner</i> i <i>P.A. Samuelsona</i>	
	** Redystrybucja dochodów właścicieli czynników produkcji – <i>teoremat F.W. Stolpera</i> i <i>P.A. Samuelsona</i>	

Przy założeniu doskonałej konkurencji na rynku towarów i czynników produkcji, braku jakościowych różnic między tymi samymi czynnikami w dwóch krajach, częściowej specjalizacji, identycznych funkcjach produkcji w obu krajach i braku kosztów transportu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., 85; A. Budnikowski, *Ekonomia międzynarodowa*, PWE, Warszawa 2017, s. 95-99.

Zgodnie z teorią H-O-S wraz z rozpoczęciem wymiany ujawniają się dwa typy efektów, związanych, z jednej strony, ze zmianą czynników wytwórczych, z drugiej strony, z pojawieniem się korzyści skali. Zmiana ceny pracy i kapitału objawia się przewagą dochodu z zastosowania czynników do produkcji dobra po rozpoczęciu wymiany nad dochodem generowanym w warunkach autarkii. Ograniczenie kosztów produkcji, umożliwia z kolei pojawianie się korzyści skali. Z związku z tym, że siła oddziaływania tych procesów rośnie wraz z ilością

⁷⁰ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 110.

dóbr, których zależność dotyczy, produkcja po rozpoczęciu wymiany jest wyższa niż w warunkach autarkii⁷¹.

Eksport może stanowić także kanał wykorzystywania tzw. renty monopolowej, wynikającej z trwałego bądź przejściowego przywództwa technologicznego danego kraju. Istnienie tzw. luki technologicznej (teoria M. F. Posnera i G. C. Hufbauera⁷²) oznacza, że partnerzy handlowi o znikomym potencjale innowacyjnym oraz ograniczonych zdolnościach absorpcji wiedzy technicznej konkurują na rynkach zagranicznych jedynie ceną⁷³.

Również J.M. Keynes⁷⁴, dostrzegał pozytywne walory eksportu, jednak tylko w krótkim okresie i dla gospodarek narodowych o pełnym stanie zatrudnienia. Jego zdaniem eksport, przy ingerencji państwa, może stanowić narzędzie niwelowania bezrobocia oraz niepełnego wykorzystania czynników produkcji, poprzez działanie mnożnika eksportowego⁷⁵. Eksport, działający jak inwestycje autonomiczne, w krótkim okresie przyczynia się do stymulacji dodatkowego popytu na krajowym rynku, co może przełożyć się na zwiększenie produkcji, zatrudnienia oraz dochodu narodowego⁷⁶. Postać mnożnika (k) prezentuje Wzór 1.

Jeden ze zwolenników J.M. Keynesa, R. F. Harrod⁷⁷ opracował model wzrostu gospodarczego z uwzględnieniem handlu zagranicznego dla gospodarki kapitalistycznej. Zgodnie z nim zarówno dynamika eksportu, jak i saldo bilansu obrotów zagranicznych oddziałują na tempo wzrostu gospodarczego. Brak koordynacji między decyzjami inwestycyjnymi przedsiębiorstw a wydatkami konsumentów, powodują w warunkach gospodarki rynkowej, odchylenia od zrównoważonego wzrostu. Zbyt duża skłonność do oszczędzania, a ograniczona do inwestowania, skutkuje w perspektywie długookresowej depresją gospodarki, w warunkach wysokiej stopy bezrobocia. W takiej sytuacji przyspieszyć tempo wzrostu gospodarczego można tylko poprzez inwestycje zagraniczne danego kraju, a zatem poprzez nadwyżkę eksportu nad importem. W odwrotnym przypadku dominacja eksportu zwiększa tylko presję inflacyjną. Wzrost podaży ogranicza bowiem presję inflacyjną. Jest to jednak sytuacja przej-

⁷¹ P. Krugman, *Increasing Returns, Imperfect Competition and the Positive Theory*, [w:] *Handbook of International Economics*, eds. G. M. Grossman, K. Rogoff, Elsevier, Amsterdam 1995, s. 1255.

⁷² Zob. M. F. Posner, *International Trade and Technical Change*, „Oxford Economic Papers”, 1961, Vol. 13, s. 232-341; G. C. Hufbauer, *The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods*, [w:] *The Technology Factor in International Trade*, ed. R. Vernon, McGraw-Hill, New York 1970.

⁷³ E. Mińska, *Ewolucja teorii i praktyki współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, [w:] *Teoretyczne i empiryczne aspekty ...*, op. cit., s. 21.

⁷⁴ J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, Księga III: Skłonność do konsumpcji*, PWN, Warszawa 1956, s. 117-147.

⁷⁵ J. Soldaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Warszawa 1987, s. 166-169.

⁷⁶ M. Jaszczyński, *Znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Płock 2016, tom XXIII, s. 378-379.

⁷⁷ Zob. R. F. Harrod, *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan, London 1948, s. 108.

ściowa, dostępna tym podmiotom, które mogą korzystać z zagranicznych zobowiązań. Pozytywne efekty w handlu mogą powstawać tylko w ramach rozwoju zgodnego z zasadą kosztów komparatywnych⁷⁸.

Wzór 1. Mnożnik eksportowy

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} = \frac{1}{\frac{\Delta S}{\Delta Y} + \frac{\Delta M}{\Delta Y}}$$

gdzie:

ΔX – autonomiczny wzrost eksportu (utożsamiany z przyrostem inwestycji);

ΔY – przyrost produktu krajowego;

$\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ – krańcowa skłonność do konsumpcji;

$\frac{\Delta S}{\Delta Y}$ – krańcowa skłonność do oszczędzania;

$\frac{\Delta M}{\Delta Y}$ – krańcowa skłonność do importu.

Źródło: A. Podobiński, *Mnożnik handlu zagranicznego*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny: poświęcony nauce i życiu prawnemu i gospodarczemu Rzeczypospolitej Polskiej: organ Uniwersytetu im. A. Mickiewicza i Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, Poznań 1966, Vol. 28.1966, 3, s. 126.

M. Kalecki postrzegał forsowanie ekspansji eksportowej, jako instrument pokonywania trudności w okresach kryzysu gospodarczego. Znaczący wzrost wolumenu sprzedaży za granicę przyczynia się bowiem do pobudzenia działalności gospodarczej nie tylko w gałęziach produkujących na eksport, ale także w innych, powiązanych z nimi, gałęziach wytwórczości oraz w całej gospodarce⁷⁹.

Analiza różnorodnych współczesnych modeli wzrostu gospodarczego, określanych teorią wzrostu endogenicznego, też wskazuje na pozytywną zależność między eksportem towarów i usług a wzrostem gospodarczym⁸⁰. Za pośrednictwem zwiększonej mobilizacji krajowych czynników wytwórczych (także kapitału ludzkiego zdaniem E. Lucasa⁸¹) wzrasta efektywność gospodarowania, a dokładnie przeciętna produktywność nakładów. Wynika to z faktu, że dochód wytworzony (Y_w) składa się z części zawierającej dobra i usługi kierowane na rynek krajowy (Y_k) oraz części przeznaczanej na eksport (Y_{ex})⁸². Stopa wzrostu gospodarczego w takim ujęciu to ważona suma wzrostu dochodu skierowanego na rynek wewnętrzny (y_k) i na eksport (y_{ex}) (Wzór 2). Warunkiem koniecznym do uzyskania korzystnego oddzia-

⁷⁸ M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce...*, op. cit., s. 34-35.

⁷⁹ Z. Klimiuk, *Ewolucja tradycyjnych koncepcji handlu zagranicznego w teorii ekonomii*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Płock 2016, tom XXIV s. 14-15.

⁸⁰ B. Liberda, E. Maj, *Idee i nowoczesny wzrost*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, Tom II, PTE, Warszawa 2009, s. 98-115.

⁸¹ R. E. Lucas, *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics”, 1988, Vol. 22, s. 17-35.

⁸² J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 232-234.

lywania eksportu na wzrost gospodarczy jest sytuacja, w której przeciętna efektywność inwestycji podejmowanych w celu produkcji dóbr na eksport i świadczenia usług za granicą danego kraju (y_{ex}) przewyższały efektywność inwestycji z przeznaczeniem na rynek krajowy (y_k).

Wzór 2. Stopa wzrostu dochodu narodowego wytworzonego

$$r_w = r_k \cdot y_k + r_{ex} \cdot y_{ex}$$

gdzie:

r_w – stopa wzrostu dochodu narodowego wytworzonego;

r_k – średnia efektywność inwestycji przy produkcji dóbr i świadczeniu usług na rynku wewnętrznym;

r_{ex} – średnia efektywność inwestycji przy produkcji dóbr i świadczeniu usług przeznaczonych na eksport;

$y_k = \frac{Y_k}{Y}$ – waga dochodu narodowego uzyskanego z produkcji dóbr i świadczenia usług na rynku wewnętrznym;

$y_e = \frac{Y_{ex}}{Y}$ – waga dochodu narodowego uzyskanego z produkcji dóbr i świadczenia usług przeznaczonych na eksport.

Źródło: J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 235.

Podsumowując znaczenie eksportu, jako czynnika stymulującego rozwój gospodarczy, na co wskazywał także J. Friedman, można odnieść się do przemian, które pod wpływem wymiany zagranicznej zachodzą w strukturze (efekt transformacji struktury dochodu wytworzonego zgodnie ze strukturą potrzeb konsumpcyjnych i produkcyjnych⁸³), rozmiarach i dynamice PKB⁸⁴ w ścisłej korelacji z poprawą efektywności produkcji, zwiększającej możliwości akumulacji wewnętrznej i inwestowania. Ostateczny wzrost poziomu dobrobytu kraju, wynikający ze wzrostu produktywności czynników, zdaniem D. T. Coe i E. Helpmana⁸⁵, wzmacniany jest przepływem działalności badawczo-rozwojowej między partnerami handlowymi. Dodatkowo produkcja na dużą skalę, oznaczająca specjalizację w wytwarzaniu towarów na eksport, stanowi narzędzie obniżania kosztów jednostkowych w wyniku dynamicznych korzyści skali i efektu uczenia się – zgodnie z badaniami G. M. Grossmana i E. Helpmana⁸⁶. Wszystko to owocuje ciągłą poprawą sytuacji gospodarczej i przemysłowej kraju. Istnieje bowiem konieczność skupiania działalności na sferach cechujących się efektywnością i konkurencyjnością międzynarodową. Dodatkowo chęć poszerzania rynków zbytu, a więc

⁸³ A. Niedźwiecki, *Dynamiczne efekty integracji a wzrost gospodarczy*, [w:] *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki światowej i rynku pracy*, red. A. Chmielak, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.

⁸⁴ R. Orłowska, *Korzyści z handlu międzynarodowego w świetle teorii*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i praktyka*, red. E. Oziewicz, T. Michałowski, PWE, Warszawa 2013, s. 69-70.

⁸⁵ D. T. Coe, E. Helpman, *International R&D Spillovers*, „European Economic Review” 1995, Vol. 39, s. 86-91.

⁸⁶ G. M. Grossman, E. Helpman, *Technology and Trade*, [w:] *Handbook of International Economics*, eds. G. M. Grossman, K. Rogoff, Elsevier, Amsterdam 1995, s. 1323.

konkurencja na arenie międzynarodowej wymusza na krajowych producentach podnoszenie wydajności, poprawę jakości produktów i redukcję kosztów, co sprzyja innowacyjności i rozwojowi technologicznemu⁸⁷.

1.2. Przyczyny oraz konsekwencje zróżnicowania dynamiki i struktury eksportu

Szerokie otwarcie gospodarki na konkurencję zewnętrzną, jako czynnik sprawczy sukcesu rozwojowego Polski w ciągu minionych 20. lat, uprawnia do postrzegania popytu zewnętrznego, jego poziomu, dynamiki i struktury, jako jednego z ważniejszych czynników wzrostu gospodarczego⁸⁸. Dlatego też zmiana wewnętrznej struktury sprzedaży zagranicznej stanowi podstawę efektywności eksportu i pozytywnego oddziaływania handlu na gospodarkę⁸⁹. Konsekwencje zróżnicowania struktury zbytu za granicę wynikają chociażby z pełnienia wspomnianej już funkcji kompensacyjnej. Gromadzenie dochodów z eksportu w celu finansowania niezbędnego importu⁹⁰, zgodnie z zasadą efektywności gospodarowania, wręcz narzuca pożądaną strukturę eksportu. Niekorzystne okazuje się forsowanie za wszelką cenę wywozu towarów, szczególnie tych o względnie niskiej użyteczności dla kupującego. Oznacza to wywóz bogactwa narodowego, z pominięciem zasady opłacalności⁹¹.

Podstawowe przyczyny zróżnicowania dynamiki i struktury eksportu można utożsamić z czynnikami sprawczymi powstałego w XIX wieku międzynarodowego podziału pracy. Składają się na nie czynniki o charakterze strukturalnym, technicznym i instytucjonalnym (Tabela 3). Zmiany dominującej roli różnych czynników w kolejnych okresach, przyczyniają się do ewolucji kierunków specjalizacji poszczególnych krajów, czy grup krajów.

⁸⁷ S. Wydimus, A. Hajdukiewicz, *Liberalizacja handlu a protekcjonizm: korzyści i zagrożenia dla wymiany handlowej Polski*, Wyd. Difin, Warszawa 2015, s. 21; J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 173-174.

⁸⁸ K. Meredyk, *Tendencje rozwojowe gospodarki polskiej*, [w:] *Między ekonomią a historią. Studia ofiarowane Profesorowi Czesławowi Noniewiczowi z okazji jubileuszu 75. urodzin*, red. R. Dziemianowicz, A. Kargol-Wasiluk, J. Wilkin, M. Zalesko, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012, s. 85, 89, 91.

⁸⁹ A. Chmielak, *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2002, s. 50; A. Chmielak, *Poziom rozwoju gospodarczego a struktura eksportu*, „Zeszyty Naukowe, Administracja i Ekonomia”, 1986, T. 12 E, z. 52, s. 33-34.

⁹⁰ A. V. Deardorff, *Economic Effects of 'Leveling the Playing field' in International Trade*, „The Journal of International Trade & Economic Development”, 2010, Vol. 19, No. 1, s. 11.

⁹¹ M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce...*, op. cit., s. 58.

Tabela 3. Czynniki międzynarodowego podziału pracy i ewolucja ich znaczenia

Rodzaj czynnika	Opis czynnika	Struktura eksportu
<i>Czynniki o charakterze strukturalnym – różnice w wyposażeniu poszczególnych państw w:</i>		
bogactwa naturalne	Słabo rozwinięte kraje zasobne w surowce podejmowały ich eksploatację i eksport do krajów nieposiadających, a potrzebujących surowców do produkcji przemysłowej – specjalizacja produkcyjno-handlowa	<u>dobra podstawowe</u>
	Słabo rozwinięte kraje zasobne w ziemię uprawną, o odpowiednich warunkach klimatycznych, dogodnym położeniu geograficznym oraz ukształtowaniu powierzchni podejmowały specjalizację rolniczo-handlową	
	Lepiej rozwinięte kraje, po rewolucji przemysłowej (przełom XVIII i XIX wieku), posiadały odpowiedni poziom techniczny, były zasobne w kapitał i siłę roboczą, podejmowały specjalizację przemysłową, dysponując zapleczem surowcowo-rolniczym wcześniej wspomnianych państw	<u>dobra przemysłowe</u> o niskim stopniu przetworzenia
zasoby pracy, wydajność	W warunkach braku lub marginalnej mobilności siły roboczej w skali międzynarodowej, wcześniej jej ilość, obecnie wydajność determinują typ specjalizacji, wyróżniamy: <ul style="list-style-type: none"> — kraje zasobne w siłę roboczą, o niskiej jej wydajności, — kraje ubogie w siłę roboczą, o wysokiej jej wydajności 	<u>dobra pracochłonne</u> <u>dobra pracooszczędne</u>
kapitał	W warunkach braku lub ograniczoności przepływów kapitału w skali międzynarodowej, typ specjalizacji determinuje jego ilość, wyróżniamy: <ul style="list-style-type: none"> — dobrze uprzemysłowione, rozwinięte gospodarczo kraje zasobne w kapitał, o nowoczesnej produkcji przemysłowej, zależnej od postępu technicznego, — słabo uprzemysłowione, słabo rozwinięte gospodarczo kraje o małych zasobach kapitału 	<u>dobra kapitałochłonne</u> <u>dobra kapitałoszczędne</u>
<i>Czynniki o charakterze technicznym i rozwój nauki</i>		
postęp naukowo-techniczny	Główny czynnik kreujący obecnie międzynarodowy podział pracy, przyczynia się do tworzenia nowych metod produkcji, nowych gałęzi wytwórczości, kształtuje nowe potrzeby i sposoby ich zaspokajania	<u>dobra zaawansowane technologicznie</u> o wysokiej jakości, niezawodności, użyteczności
<i>Czynniki o charakterze instytucjonalnym</i>		
zagraniczna polityka ekonomiczna	Działania przyczyniające się do rozwoju specjalizacji produkcyjno-handlowej i wymiany handlowej, w warunkach stabilizacji sytuacji międzynarodowej, integracji ekonomicznej i liberalizacji przepływów gospodarczych, co przejawia się m.in. uczestnictwem w międzynarodowych organizacjach (np. WTO, UNCTAD, OECD, MFW) oraz międzynarodowych ugrupowaniach integracyjnych	dotyczy <u>każdego rodzaju dóbr</u>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie; M. Jaszczynski, *Znaczenie handlu zagranicznego...*, op. cit., s. 380; A. Makać, *Międzynarodowy handel towarowy*, [w:] *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, PWE, Warszawa 2006, s. 31-35, G. E. Reyes, *International Trade Conditions: Challenges for less Developed Countries*, „Revista TENDENCIAS”, 2012, Vol. XIII, No. 1, s. 213-214.

Tradycyjny układ międzynarodowych potencjałów gospodarczych oparty był o specjalizację przemysłową państw rozwiniętych (szybki postęp techniczny i postępująca automatyzacja produkcji) oraz specjalizację surowcowo-rolniczą krajów zależnych (zaplecze wobec kra-

jów przemysłowych)⁹². Niski stopień dywersyfikacji eksportu w połączeniu z dominacją dóbr nieprzetworzonych tzw. krajów surowcowo-rolniczych negatywnie oddziaływały na stopę wzrostu gospodarczego. Dodatkowych trudności nastroczał problem silnego uzależnienia od cen światowych, a także spadku ich poziomu wobec cen dóbr przetworzonych – pogorszenie *terms of trade*⁹³, co określone zostało mianem hipotezy Prebischa-Singera⁹⁴. Dystans między gospodarkami powiększył się jeszcze bardziej w drugiej połowie XX wieku wskutek szybkiego postępu naukowo-technicznego, kiedy to szczególną rolę zaczęła odgrywać technologia i kapitał ludzki⁹⁵.

Cechą współczesnego międzynarodowego podziału pracy jest specjalizacja oparta na wiedzy połączona z powiązaniem gospodarczymi w grupie krajów rozwiniętych gospodarczo, przy silnej kooperacji przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych⁹⁶. Oznacza to, że w grupie determinant eksportu na znaczeniu zyskują pochodne czynników o charakterze strukturalnym, a dokładnie długofalowe zmiany wolumenu i struktury produkcji, inwestycji oraz konsumpcji, przemiany techniki lub technologii produkcji, procesy industrializacji czy modernizacji wybranych dziedzin produkcji. O dynamice eksportu w istotnym stopniu decydują także czynniki koniunkturalne, zwłaszcza ożywienie bądź załamanie aktywności gospodarczej państw rozwiniętych, które przenoszą się między gospodarkami utrzymującymi kontakty handlowe. Poprawa stanu koniunktury krajów rozwiniętych początkowo objawia się wzrostem popytu, z zatem także importu surowcowo-materiałowego (eksport słabo rozwiniętych państw o takim profilu specjalizacji), następnie rośnie dynamika eksportu przetworzonych dóbr przemysłowych i usług. Dokładnie odwrotną tendencję zauważa się podczas recesji gospodarczej. Opisane sytuacje uruchamiają działanie czynników instytucjonalnych⁹⁷.

⁹² A. Chmielak, *Integracja ekonomiczna jako funkcja rozwoju gospodarczego*, „Zeszyty Naukowe, Administracja i Ekonomia”, 1981, T. 8 E, z. 33, s. 40.

⁹³ J. Dudziński, J. Narękiwicz, *Kierunki zmian cen w handlu międzynarodowym a sytuacja ekonomiczna krajów rozwijających się w XXI wieku (na przykładzie Afryki)*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2015, nr 40, T. 1, s. 142; D. Kopiński, *Rola handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym państw słabo rozwiniętych na przykładzie Afryki Subsaharyjskiej*, [w:] *Współczesne tendencje w handlu...*, op. cit., s. 139; S. Page, A. Hewitt, *World Commodity Prices: Still a Problem for Developing Countries?*, Overseas Development Institute, London 2011, s. 3-4.

⁹⁴ Zob. R. Prebisch, *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, United Nations, New York 1950; H. W. Singer, *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*, „American Economic Review, Papers and Proceedings”, 1950, no. 11, s. 473–485; T. Rynarzewski, *Refleksje o dylematach wpływu handlu zagranicznego na rozwój gospodarczy krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, 2013, Vol. 1, No. 1(250), s. 74.

⁹⁵ B. M. Hoekman, M. M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*, Oxford University Press, Oxford 2001, s. 14; S. Bobowski, *Międzynarodowy podział pracy w gospodarce globalnej XXI wieku, Wyzwania gospodarki globalnej*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego”, Gdańsk 2012, nr 31, s. 190.

⁹⁶ H. Nordas, S. Miroudot, P. Kowalski, *Dynamic Gains From Trade*, „OECD Trade Policy Working Paper”, 2006, No. 43, s. 11-13.

⁹⁷ A. Makać, *Międzynarodowy handel towarowy*, ..., op. cit., s. 38.

Na motywy i rezultaty zróżnicowanej struktury eksportu wskazywała już doktryna merkantylizmu, w której eksport, postrzegany jako sprzedaż produktu pracy danego kraju, przyczyniał się do wzrostu zatrudnienia. W związku z tym dążono do tego, aby w strukturze eksportowanych towarów dominowały produkty gotowe, cechujące się wyższym wkładem pracy, niż surowce. Eksport, w roli czynnika uprzemysławiania poszczególnych gospodarek, przyczyniał się do kreowania struktury gałęziowej wytwarzanego produktu narodowego – ograniczony udział rolnictwa, przy stale rosnącym wkładzie przemysłu, handlu i transportu⁹⁸.

W celu dogłębnej analizy przesłanek zdywersyfikowania dynamiki oraz struktury eksportu⁹⁹, poszczególne czynniki zostały ujęte w szersze grupy, wśród których należy wskazać zróżnicowanie krajów pod względem:

- kosztów wytwarzania;
- wyposażenia w czynniki wytwórcze;
- stopnia zaawansowania techniczno-technologicznego;
- poziomu rozwoju gospodarczego;
- rozmiarów i struktury popytu, czyli preferencji inwestycyjno-konsumpcyjnych;
- geograficznego położenia, co wpływa m.in. na dostępność i poziom kosztów transportu oraz komunikowania się partnerów (teorie geograficzne).

Pierwsza zmienna, wynikająca z zasady przewagi komparatywnej, stanowiła podstawę badań G. Haberlera¹⁰⁰ w postaci teorii kosztów alternatywnych. Autor, przyjmując za determinantę eksportu odmienne techniki wytwarzania¹⁰¹, zasugerował, że każdy kraj powinien specjalizować się w tych gałęziach, czy produktach, co do których ma względną przewagę, a zatem posiada relatywnie niższe koszty alternatywne (koszt rezygnacji z produkcji danego dobra)¹⁰². Relacja ta stanowi podstawę budowy struktury eksportu według rosnącego lub malejącego stosunku kosztów wytwarzania.

⁹⁸ J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005, s. 56-63.

⁹⁹ S. D. Gupta, *Comparative Advantage and Competitive Advantage: An Economics Perspective and Synthesis*, „Athens Journal of Business and Economics”, 2015, Vol. 1, No. 1, s. 16-19; J. Misala, *Zarys teoretycznych podstaw rozwoju długookresowych przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem ich istoty, czynników determinujących i ich analizy*, SGH, Warszawa 2012, s. 18-19.

¹⁰⁰ Zob. G. Haberler, *Die Theorie der Komparativen Kosten Und Ihre Auswertung für die Begründung des Freihandels*, *Weltwirtschaftliches* 1930, Archiv. Vol. 32, s. 353-370.

¹⁰¹ A. Dixit, *Comparative Advantage in a Changing Global Economy*, [w:] *Comparative Advantage, Growth, and The Gains from Trade and Globalization: A Festschrift in Honor of Alan V. Deardorff*, ed. R. M. Stern, *International Policy Center*, University of Michigan 2010, No. 91, s. 2.

¹⁰² A. Piekutowska, *Handel zagraniczny jako źródło zwiększania efektywności gospodarowania*, [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Racjonalność – Efektywność – Etyka. Podejście praktyczne*, red. U. Zagórajonszta, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne”, Katowice 2014, nr 180, cz. 2, s. 229.

Posiadanie przewag względnych w nakładach stanowi przesłankę dywersyfikacji struktury eksportu także w rozważaniach R. Dornbuscha, S. Fischera i P. A. Samuelsona. W modelu tych autorów nakłady wyrażone w formie pieniężnej zależą od kształtowania stawek płac w proporcji do wydajności pracy przy danym kursie walutowym. Przedmiot eksportu powinny zatem stanowić towary, przy produkcji których wydajność pracy rośnie szybciej niż płace, przy założeniu braku przewartościowania waluty¹⁰³. Zastosowanie tej zasady umożliwia zatem usystematyzowanie towarów eksportowanych według rosnącej i/lub malejącej relatywnej wydajności pracy. Przedmiot eksportu w momencie otwarcia granic powinno stanowić to dobro, które w warunkach autarkii cechowały niższe koszty pracy¹⁰⁴.

Kolejna zmienna dywersyfikacji intensywności i struktury rodzajowej eksportu – odmienny stopień wyposażenia danego kraju w czynniki wytwórcze przy identycznych funkcjach produkcji – stanowi podstawę rozważań E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona¹⁰⁵. Zgodnie z teorią obfitości zasobów¹⁰⁶, państwo powinno podejmować produkcję i eksport dóbr/usług, które wykorzystują najobfitszy (najtańszy) zasób czynników produkcji¹⁰⁷ - pracy (dobra pracochłonne) bądź kapitału (dobra kapitałochłonne)¹⁰⁸.

Odejście od ograniczania obszaru badań jedynie do dwóch jednolitych czynników produkcji zaproponowali zwolennicy teorii neoczynnikowych. Poza włączeniem do analiz zasobów naturalnych, dokonali dezagregacji tradycyjnych czynników wytwórczych: pracy na prostą i złożoną, kapitału na rzeczowy i ludzki¹⁰⁹. Zasada racjonalności gospodarowania nimi wyznacza odpowiednią strukturę specjalizacji eksportowej, co zaprezentowano na Rysunku 2.

¹⁰³ P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. ..., op. cit., s. 59.

¹⁰⁴ J. Misala, *Historia rozwoju teorii*..., op. cit., s. 142-143.

¹⁰⁵ Zob. E. Heckscher, *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*, „*Ekonomiks Tidskrift*”, 1919, Vol. 21, No. 1, s. 497-512, ang. tłumaczenie, [w:] *Heckscher-Ohlin Trade Theory*, eds. H. Flame, M. J. Flanders, The MIT Press Cambridge 1991; B. Ohlin, *International and Interregional Trade*, Harvard University Press, Cambridge 1933; P.A. Samuelson, *Ohlin was Right*, „*Swedish Journal of Economics*”, 1971, Vol. 73, s. 365-384.

¹⁰⁶ Podstawowe założenia neoklasycznej teorii obfitości zasobów:

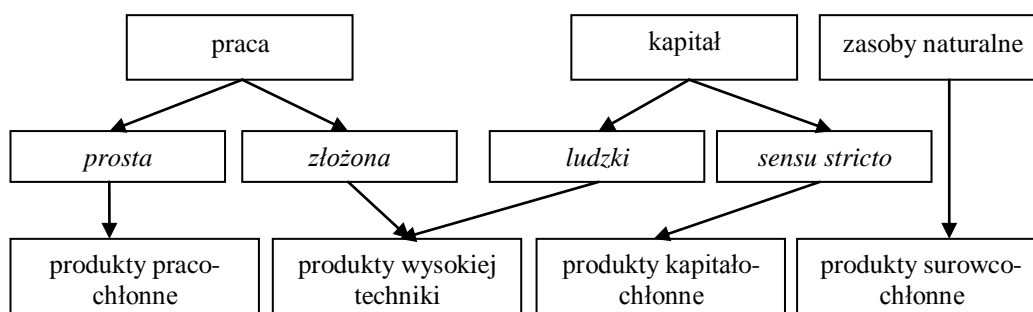
- przedmiot analizy: dwa kraje i dwa towary, dwa homogeniczne czynniki produkcji: kapitał i praca,
- podzielność i porównywalność czynników produkcji w skali międzynarodowej,
- brak kosztów transportu,
- różne wyposażenie analizowanych krajów w czynniki wytwórcze,
- stałe i ściśle określone funkcje produkcji dla wszystkich wyrobów.

¹⁰⁷ J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, red. H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000, s. 29.

¹⁰⁸ G. M. Grossman, *Alan Deardorff's Contributions on Trade and Growth*, [w:] *Comparative Advantage, Growth, and The Gains from Trade and Globalization: A Festschrift in Honor of Alan V. Deardorff*, ed. R. M. Stern, *International Policy Center*, University of Michigan 2010, No. 91, s. 1.

¹⁰⁹ M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce*..., op. cit., s. 31.

Rysunek 2. Dezagregacja tradycyjnych czynników produkcji warunkujących strukturę eksportu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Kundera, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej. Światowy handel po kryzysie 2008 r.*, [w:] *Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.*, red. J. Kundera, Wyd. Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2018, s. 22-25.

Wyposażenie danego kraju w czynniki wytwórcze, jako determinanta eksportu, stanowiło także przedmiot analizy I. B. Kravis¹¹⁰, jednego z autorów współczesnych teorii handlu międzynarodowego, a dokładnie teorii przewagi z tytułu dysponowania czynnikami wytwórczymi i produktami. Nawiązywał on do dorobku ekonomii klasycznej, szczególnie A. Smitha, D. Ricardo i J. S. Milla. Jego zdaniem struktura oraz dynamika sprzedaży za granicę uwarunkowane są wyposażeniem danego kraju w produkty i czynniki, których nie posiadają konkurencyjne państwa. Według tej zależności formułują się kierunki handlu surowcami naturalnymi, wyrobami o znacznej zawartości postępu technicznego oraz wyrobami różniącymi się specyficznymi cechami¹¹¹.

Podobne zalecenia, w ramach modelu endogenicznego wzrostu gospodarczego i wymiany międzynarodowej, sformułowali G. M. Grossman i E. Helpman¹¹², przy czym podstawę ich badań stanowił kapitał wiedzy. Państwa, cechujące się względnym wyposażeniem w wiedzę techniczną, przy ciągłym jej pomnażaniu, podejmują specjalizację w produkcji i eksporcie dóbr, powstających dzięki nakładom tego czynnika, w przeciwieństwie do państw zasobnych w niewykwalifikowaną siłę roboczą. Dodatkowo dzięki zjawisku dyfuzji wiedzy technicznej, obfitość wskazanego czynnika determinuje poziom kosztów produkcji na eksport, a ostatecznie, przemieszczanie w przestrzeni przewag komparatywnych¹¹³. Oznacza to, że proces otwarcia gospodarek początkowo zamkniętych na wymianę handlową, przy odpo-

¹¹⁰ Zob. I. B. Kravis, *Availability and other Influences the Commodity Composition of Trade*, „Journal of Political Economy”, 1956, Vol. 64, No. 2.

¹¹¹ D. Mongiało, *Możliwości zastosowania wybranych teorii handlu międzynarodowego dla wyjaśnienia rozwoju wymiany usługami*, „Bank i Kredyt” 2007, Vol. 38 No. 11-12, s. 44.

¹¹² Zob. G. M. Grossman, E. Helpman, *Technology and Trade*, ..., op. cit.

¹¹³ J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 249.

wiednim poziomie wysiłku badawczo-naukowego będzie skutkowało zwiększaniem ich stóp wzrostu gospodarczego¹¹⁴.

Do grupy podstawowych czynników determinujących intensywność i kierunki rozwoju specjalizacji handlu międzynarodowego można zaliczyć również postęp technologiczny, co podkreślali autorzy teorii neotechnologicznych¹¹⁵. M. V. Posner¹¹⁶ w ramach teorii luki technologicznej przyjął realistyczne założenia dotyczące zróżnicowania krajów w kwestiach poziomów rozwoju wiedzy technicznej, tempa oraz kierunków postępu technicznego i ograniczeń w zakresie szybkiego, bezpłatnego pozyskiwania wiedzy technicznej z innych państw¹¹⁷. Kierunki i struktura wymiany zagranicznej determinowane są tu opóźnieniami technologicznymi. Kraje cechujące się innowacyjnością, która zapewnia przewagę technologiczną, pełnią rolę eksporterów nowości tak produktowych, jak i procesowych dla wąskiego grona odbiorców przy utrzymaniu względnie wysokich cen. Korzystający z tzw. renty pierwszeństwa naśladowcy, opierając produkcję o gotowe, dostępne już rozwiązania technologiczne, specjalizują się w eksporcie tradycyjnych towarów o niższym udziale postępu technicznego. Ich korzyści są pochodną standaryzacji oraz masowego charakteru produkcji. Kolejna grupa państw, oferująca pełną bądź ograniczoną gamę dóbr, opiera swoją działalność o wybór dogodnych lokalizacji, cechujących się niższymi cenami czynników produkcji, rentownymi warunkami w zakresie opodatkowania, chłonnym rynkiem zbytu oraz sprzyjającymi warunkami w otoczeniu instytucjonalnym¹¹⁸. Z czasem jednak, za sprawą upowszechniania technologii oraz dzięki efektom naśladownictwa i uczenia się następuje zmiana kierunku wymiany. Importerzy stają się eksporterami, gdyż istotniejsze od posiadania przewagi technologicznej stają się niższe koszty produkcji¹¹⁹. Proces ten przebiega z opóźnieniem czasowym, co można określić, jako lukę imitacyjną (Rysunek 3). Wynika ona, z jednej strony z czasu, jaki upłynie zanim za granicą pojawi się efektywny popyt na nowy produkt (luka popytu), z drugiej strony,

¹¹⁴ E. Soszyńska, *Wzrost gospodarczy, konwergencja technologiczna oraz ich determinanty – analiza ekonometryczna*, „Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych”, 2011, Tom XII/2, s. 346.

¹¹⁵ Podstawowe założenia teorii neotechnologicznych:

- zróżnicowanie produktów,
- niedoskonała konkurencja,
- dynamiczne korzyści skali.

¹¹⁶ Zob. M. V. Posner, *International Trade and Technical Change*, ..., op. cit.

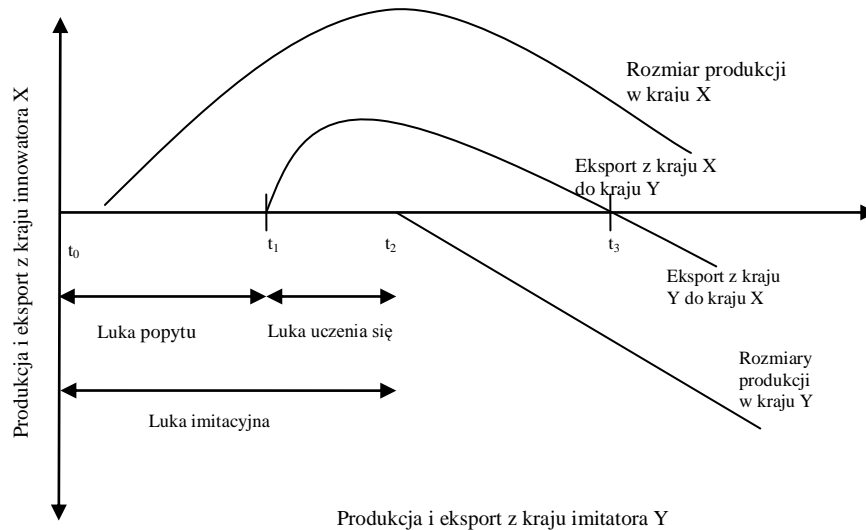
¹¹⁷ T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, s. 152-156.

¹¹⁸ A. Chmielak, *Popytowe uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Optimum. Studia ekonomiczne”, 2015, nr 6 (78), s. 75-76.

¹¹⁹ S. Umiński, *Rozważania nad naturą, przyczynami oraz konkurencyjnością działalności eksportowej w ujęciu regionalnym dla Polski*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012, s. 81.

z czasu potrzebnego na pojawienie się nowego produktu na rynku po zdobyciu wiedzy i umiejętności wytwarzania go (luka uczenia się)¹²⁰.

Rysunek 3. Luka technologiczna, jako czynnik stymulujący handel międzynarodowy



Źródło: M. Kutschker, S. Schmid, *Internationales Management*, 7. Auflage, Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, München 2011, s. 398.

Wskazany kierunek przepływu postępu technologicznego, zdaniem R. Prebisch, przedstawiciela strukturalizmu, objawił się kreacją dwubiegunowej struktury gospodarki światowej: „centrum-peryferie”¹²¹. Z jednej strony funkcje technologiczno-innowacyjne wypełniały państwa centrum, z drugiej strony, rolę dostawców surowców i taniej siły roboczej pełniły państwa peryferii¹²². Podobnego podziału świata dokonał A. Predöhl¹²³, autor teorii o centrycznie rozwijającej się gospodarce światowej, powstałej w ramach teorii lokalizacji działalności gospodarczej. Wyraźnie większym potencjałem eksportowym cechują się, jego zdaniem, obszary dominujące pod względem stopnia rozwoju gospodarczego (niem. *Kerngebiete*). Wynika to z wyższej efektywności produkcji, osiągniętej dzięki znacznemu nasyceniu postępem technicznym w różnych obszarach działalności. Mniejszym potencjałem eksportowym charakteryzują się tzw. strefy graniczące z obszarami dominującymi (niem. *Randzonen*) oraz obszary peryferyjne (niem. *Peripherie*)¹²⁴.

¹²⁰ J. Rymarczyk, *Teoretyczne podstawy wymiany międzynarodowej*, [w:] *Współczesne tendencje w handlu...*, op. cit., s. 33.

¹²¹ Z. Jakubczyk, *Prekursorskie teorie rozwoju krajów zacofanych*, [w:] *Ekonomia rozwoju*, red. B. Fiedor, K. Kociszewski, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 137. Zob. R. Prebisch, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, UN, New York 1950.

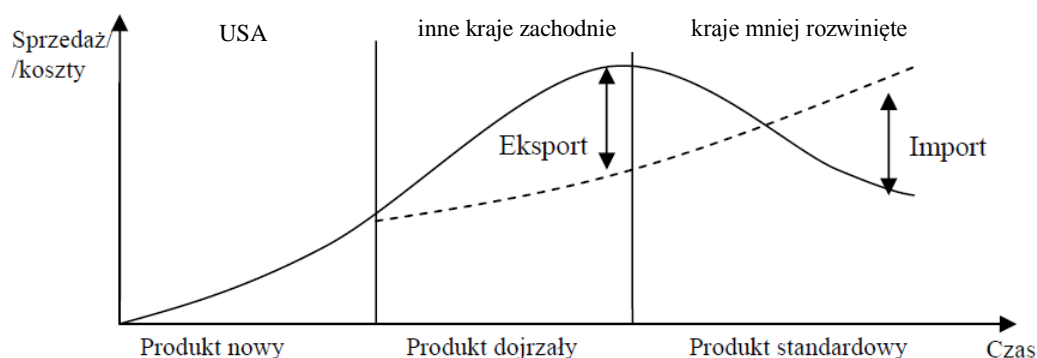
¹²² A. Prusek, *Determinanty rozwoju krajów i regionów rozwijających się – wnioski dla Polski*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań...*, op. cit., s. 381.

¹²³ Zob. A. Predöhl, *Aussenwirtschaft*, 2. Auflage, Vandenhoeck&Ruprecht, Göttingen 1971.

¹²⁴ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 46.

Założenie stopniowej i nierównomiernej dyfuzji wiedzy technicznej, jako bezpośrednia przyczyna dywersyfikacji struktury przedmiotowej eksportu, stanowiło podstawę rozważań R. Vernona¹²⁵ w ramach teorii cyklu życia produktu. W związku z różnicami czasowymi w pierwszeństwie wprowadzania produktu na rynek i wykorzystania pozycji monopolisty (lub naśladowcy)¹²⁶ każdy produkt przechodzi kolejno przez fazę innowacji, dojrzałości oraz standaryzacji, stanowiąc początkowo przedmiot eksportu gospodarek o najwyższym poziomie zaawansowania technologicznego, następnie przez kraje wysoko rozwinięte, aż do państw najmniej rozwiniętych (Rysunek 4).

Rysunek 4. Cykl życia produktu według R. Vernona



Źródło: R. Vernon, R. Vernon, *International Investment and International Trade in The Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics”, 1966, Vol. 80, s. 199.

W pierwszej fazie nowy produkt w niewielkich ilościach, przy wysokich kosztach produkcji kierowany jest jedynie na rynek wewnętrzny kraju-innowatora. Z czasem dzięki doskonaleniu techniki produkcji oraz poprawie jakości produktu możliwy staje się eksport ujednoliconego i znormalizowanego towaru-nowości. W grupie podstawowych odbiorców znajdują się państwa o zbliżonej strukturze popytu. Istnienie luki technologicznej staje się źródłem korzyści dla producenta-innowatora z tytułu okresowego monopolu eksportu.

Druga faza - wskutek ciągłego doskonalenia i standaryzowania produktu, dyfuzji możliwości produkcyjnych oraz rozpoczęcia produkcji seryjnej - cechuje się przeniesieniem produkcji do krajów o relatywnie tanich czynnikach produkcji (głównie siły roboczej). Nadal

¹²⁵ Zob. R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics”, 1966, Vol. 80. Podstawy teorii sformułował J. A. Schumpeter. Zob. J. A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Berlin 1912. Istotny wkład w rozwój teorii wnieśli także: L. T. Wells, J. M. Finger oraz S. P. Magee. L. T. Wells, *A Product Life Cycle for International Trade*, „Journal of Marketing”, 1968, Vol. 32.; J. M. Finger, *A New View of the Product Cycle Theory*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, 1975, Vol. 111; S. P. Magee, *International Trade*, New York 1980.

¹²⁶ P. Małecki, *Teoretyczne aspekty wymiany międzynarodowej*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, red. S. Miklaszewski, Wyd. Difin, Warszawa 2006, s. 37.

produkcję i eksport prowadzi, za pośrednictwem filii, kraj-innowator. Zmniejsza się jednak ich wolumen, na rzecz wzrostu transakcji przedsiębiorstw kraju-importera.

W ostatniej fazie ma miejsce całkowite ujednoczenie stosowanych technologii oraz pełna standaryzacja nowego produktu. Produkcja oraz eksport realizowane są przez liczną grupę krajów o zdecydowanie niższym poziomie rozwoju gospodarczego niż kraj-lider, który nierzadko całkowicie rezygnuje z produkcji tego dobra, stając się jego importerem¹²⁷.

Nawiązując do cyklu życia produktu, przy założeniu uzależnienia struktury eksportu od poziomu wyposażenia gospodarki w czynniki produkcji, S. Hirsch¹²⁸ sformułował koncepcję cyklu życia gałęzi gospodarki. Państwa najwyżej rozwinięte, dzięki względnej obfitości czynników produkcji, głównie kapitału ludzkiego, pełnią rolę pionierów innowacyjnych dóbr i usług. Specjalizują się więc w produkcji i eksporcie towarów zaliczanych do tzw. gałęzi dynamicznych, przeżywających fazę innowacyjną oraz dojrzałości¹²⁹. Kraje rozwijające się, relatywnie słabo wyposażone w kapitał, eksportują najczęściej standaryzowane dobra surowcowo-chłonne, powstające przy użyciu pracochłonnych technologii.

Koncepcja gałęzi dynamicznych powiązana jest ściśle z teorią trzech sektorów A. G. B. Fishera i C. Clarka¹³⁰. Wynika z niej, że zmiany etapu rozwoju gospodarczego, a zatem zmiany tempa postępu technologicznego a także dochodowych elastyczności popytu wywołują przemiany strukturalne w kraju. Ostatecznie proces pomnażania dochodu narodowego ogółem i *per capita* (kraju i całego świata) powoduje podział w ramach trzech sektorów gospodarki na tzw. dynamiczne działy i gałęzie (ang. *dynamic branches and subsectors*) oraz działy i gałęzie o słabnącym znaczeniu (ang. *declining branches and subsectors*¹³¹, Tabela 4). Jednocześnie zauważalna jest tendencja do spadku udziału w wytwarzanym PKB najpierw sektora pierwszego (tj. surowców mineralnych i produktów rolnych), następnie sektora drugiego (produkcja przemysłowa) przy ciągłym wzroście sektora trzeciego – usług¹³², co warunkuje strukturę produkcji zarówno krajowej, jak i tej kierowanej za granicę.

¹²⁷ J. Brach, M. Chrzan, M. Domiter, B. Drelich-Skulska, *Teoretyczne podstawy wymiany międzynarodowej*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. J. Rymarczyk, PWE, Warszawa 2006, s. 40-41.

¹²⁸ Zob. S. Hirsch, Rich Man`s, Poor Man`s and Everyman`s Foods, *Aspects of Industrialization*, J. C. B. Mohr, Tübingen 1977.

¹²⁹ J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 118-119.

¹³⁰ A. Chmielak, *Czynniki zmian struktury produkcji, ...*, op. cit., s. 114-116. Zob. A. G. B. Fisher, *Primary, Secondary and Tertiary Production*, „Economic Record”, 1939, Vol. 15, No. 1, s. 24-38; C. Clark, *The Conditions of Economic Progress*, MacMillan, London 1940.

¹³¹ A. G. B. Fisher dokonał podziału gospodarki na trzy sektory w oparciu o dochodową elastyczność popytu. Z kolei C. Clark oraz ich kontynuatorzy S. Kuznets i J. Fourastie uwzględnili zróżnicowanie tempa postępu technicznego i wydajności pracy w miarę upływu czasu, za: J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 99-100.

¹³² J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy, ...*, op. cit., s. 97.

Tabela 4. Struktura produktu globalnego według sektorów, działów i gałęzi oraz kierunki jej przekształceń zgodnie z teorią trzech sektorów

Sektory	Działy i gałęzie		Przykłady
	tracące na znaczeniu	dynamiczne	
I	Produkcja roślinna		uprawa zbóż, buraków, ziemniaków itd.
		Produkcja zwierzęca	produkcja drobiu i mięsa drobiowego, hodowla ryb i produkcja przetworów rybnych
II	Przemysły schyłkowe (<i>declining industries</i>)		wydobywczy, hutniczy, tekstylny, obuwniczy, stoczniowy, chemiczny, zwłaszcza tzw. chemia ciężka
		Przemysły wzrostowe (<i>dynamic industries</i>)	samochodowy, elektroniczny, elektrotechniczny, przemysły tzw. lekkiej chemii (np. farmaceutyczny czy kosmetyczny)
III	Usługi schyłkowe (<i>declining services</i>)		fryzjerskie, krawieckie, tkackie
		Usługi rozwojowe (<i>dynamic services</i>)	informatyczne, finansowe, ubezpieczeniowe, asekuracyjne i reasekuracyjne, turystyczne, usługi służby zdrowia

Źródło: J. Misala, *Wzrost i rozwój gospodarczy oraz wymiana zagraniczna*, [w:] *Makroekonomia gospodarki otwartej*, ..., op. cit., s. 85.

Przekształcenia te wynikają głównie z trzech podstawowych powodów¹³³:

- w perspektywie długookresowej dynamika wzrostu cen dóbr przemysłowych i tzw. usług dynamicznych przewyższa dynamikę wzrostu cen dóbr surowcowo-rolnych, osłabia się zatem nie tylko cenowe ale i towarowe *terms of trade*, w krajach, w eksporcie których dominują dobra surowcowo-rolne,
- zdolność do wewnątrzgałęziowego oraz międzynarodowego podziału pracy jest zdecydowanie większa w przemyśle i usługach niż w działach pierwotnego sektora,
- w perspektywie długookresowej rosną statyczne oraz dynamiczne korzyści z tytułu wewnątrzgałęziowego podziału pracy w gałęziach, których efektem są dobra przetworzone oraz usługi, w przeciwieństwie do działów sektora pierwotnego.

Jednak bezpośrednio powiązanie struktury eksportu z poziomem rozwoju gospodarczego wynika dopiero z teorii stopnia rozwoju produkcji (teorią stopnia rozwoju gospodarczego) G. C. Hufbauera i J. Dreeze¹³⁴. Sformułowano dwie wersje tej teorii, które odpowiadają polityce substytucji importu. W pierwszej z nich przyjęto, że produkcja i eksport surowców oraz dóbr konsumpcyjnych są specyficzne dla krajów o niższym poziomie zaawansowania ekonomicznego. Dobra inwestycyjne, kosztem dóbr konsumpcyjnych, zyskują na znaczeniu dopiero wskutek unowocześnienia gospodarki i przejścia na wyższy poziom rozwoju. W drugiej wer-

¹³³ J. Misala, *Wzrost i rozwój gospodarczy oraz wymiana zagraniczna*, [w:] *Makroekonomia gospodarki otwartej*, ..., op. cit., s. 86.

¹³⁴ Zob. G. C. Hufbauer *The Impact of National...*, op. cit.

sji struktura eksportu w większym stopniu uzależniona była od stopnia skomplikowania procesu produkcyjnego w danym kraju, niż od zbieżności ze strukturą popytu. Unowocześnienie gospodarki, a zatem przejście na wyższy poziom rozwoju gospodarczego objawia się wzrostem wolumenu eksportu artykułów o dużej zawartości postępu technicznego¹³⁵.

Strukturę oraz intensywność eksportu od podobnego czynnika uzależnił również D. Lorenz¹³⁶ w postaci teorii względnych korzyści z tytułu różnic poziomu rozwoju gospodarczego. W warunkach konkurencji monopolistycznej wyodrębnia się jej dwa ogniwa. Z jednej strony zauważalna jest konkurencja typu naśladowczego, w której kraje o niższym poziomie rozwoju gospodarczego dążą do likwidacji pozycji monopolistycznej państw wyżej rozwiniętych. Z drugiej strony, państwa posiadające pozycję monopolistyczną w przypadku określonych towarów i usług dążą do jej utrzymania. D. Lorenz określił tę konkurencję mianem mechanizmu innowacyjnego¹³⁷.

Analizę zależności rozmiarów i struktury eksportu od specyfiki popytu wewnętrznego przedstawia teoria (raczej koncepcja) podobieństwa preferencji S. Burenstam-Lindera¹³⁸. Zgodnie z nią, państwa eksportują te produkty (początkowo badania obejmowały tylko dobra przemysłowe, z czasem także dobra inwestycyjne), które cieszą się popytem reprezentatywnym, czyli popytem na rynku krajowym w wysokości zapewniającej opłacalną produkcję oraz efektywną rywalizację z substytucyjnymi dobrami z zagranicy¹³⁹. Produkcja przeznaczana jest w pierwszym etapie na rynek krajowy, dopiero później na rynek zagraniczny, o podobnych preferencjach. Wysoką dynamikę eksportu zapewniają więc takie okoliczności jak:

- zbliżone struktury popytu państw-partnerów,
- względnie niskie rozpiętości dochodu *per capita* państw-partnerów¹⁴⁰.

Rozwinięcie tej teorii stanowi teoria (raczej koncepcja) zróżnicowania produktu P. S. Armingtona, G. C. Hufbauera, H. Hesse¹⁴¹. Zgodnie z nią intensywność i struktura eksportu są pochodną postępującej dywersyfikacji produktu (ze względu na kraj pochodzenia bądź w wyniku konkurencji monopolistycznej), zróżnicowanego zapotrzebowania oraz polityki przedsiębiorstw. Podmioty te, dążąc do realizacji swoich celów, starają się oferować co-

¹³⁵ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany...*, op. cit., s. 130-131.

¹³⁶ Zob. D. Lorenz, *Dynamische Theorie der Internationalen Arbeitsteilung. Ein Beitrag zur Theorie der Weltwirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker & Humblodt, Berlin (West) 1967.

¹³⁷ J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany...*, op. cit., s. 194-195.

¹³⁸ Zob. S. Burenstam-Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Wiley, New York 1961.

¹³⁹ P. R. Krugman, *The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography*, „American Economic Review”, 2009, Vol. 99, No. 3, s. 564-565.

¹⁴⁰ S. Umiński, *Rozważania nad naturą...*, op. cit., s. 86-87.

¹⁴¹ Zob. P. S. Armington, *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production*, „IMF Staff Papers”, 1969, Vol. 19; G. C. Hufbauer, *The Impact of National...*, op. cit.; H. Hesse, *Strukturwandlungen im Welthandel 1950-1960-61*, J.C.B Mohr, Tübingen 1974.

raz szerszą gamę wyrobów, bądź różne odmiany tego samego produktu¹⁴². Dobra często jednak różnią się między sobą tylko pozornie – przy dobrach konsumpcyjnych narzędzie konkrowania stanowią walory estetyczne, a przy dobrach inwestycyjnych i półproduktach – ekonomiczno-techniczne (użyteczność i niezawodność). Różnice te rosną analogicznie do wzrostu dochodów *per capita* oraz stopnia rozpiętości preferencji odbiorców¹⁴³.

Uzależnienie struktury eksportu, wynikającej ze stopnia dostępności poszczególnych dóbr w kraju, od cech ilościowych i jakościowych popytu wewnętrznego można wyjaśnić również za pośrednictwem teorii międzynarodowego podziału pracy R. Sohnsa¹⁴⁴. Powstała ona w oparciu o badania klasyków teorii lokalizacji działalności gospodarczej w celu zestawienia ze sobą twierdzeń teorii I. B. Kravisa z poglądami A. Löscha, A. Predöbla i G. C. Hufbauera. Autor podkreślał, że wraz ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego, a także dochodów indywidualnych w poszczególnych gospodarkach, zwiększa się wolumen popytu oraz różnicują się preferencje jakościowe konsumentów i inwestorów. Rośnie zainteresowanie dobrami umożliwiającymi oszczędność czasu pracy (dotyczy dóbr konsumpcyjnych) oraz ograniczenie kosztów produkcji (dobra inwestycyjne) poprzez substytucję surowców naturalnych bądź relatywne ograniczenie nakładów pracy żywej. Tempo tych przekształceń zależy jednak nie tylko od poziomu rozwoju gospodarczego państw, ale także od ich dywersyfikacji w zakresie zasobności w poszczególne czynniki wytwórcze. Powoduje to różnice w dysponowaniu dobrami o odmiennym natężeniu tych czynników, czyli dobrami surowcochłonnymi, pracochłonnymi, czy kapitałochłonnymi¹⁴⁵. Zależności te stanowią podstawową przesłankę kształtowania struktury eksportu poszczególnych gospodarek.

Kontynuując badania w tym ujęciu, R. Sohns wyciąga wniosek, iż zmiany przewag komparatywnych, warunkujące strukturę eksportu, dokonują się pod wpływem oddziaływania różnego rodzaju barier, w tym, różnic w poziomie rozwoju gospodarczego między państwami, barier transportowych i komunikacyjnych, barier wynikających ze specyfiki zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej poszczególnych państw¹⁴⁶.

Za zmiany dynamiki oraz struktury eksportu odpowiedzialne są również tendencje kształtowania się cen podstawowych grup towarowych oraz usług. Przykład stanowi wzrost cen paliw i podobnych surowców, który spowodował przyrost wartościowego udziału tej grupy towarów w strukturze handlu, w połączeniu z rosnącą w skali świata rolą ich eksporterów.

¹⁴² E. Mińska-Struzik, *Rozważania nad aktualnością tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego*, „Gospodarka Narodowa”, 2014, nr 1, s. 88-89.

¹⁴³ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany...*, op. cit., s. 86-87.

¹⁴⁴ Zob. R. Sohns, *Theorie der Internationalen Arbeitsteilung*, Fischer, Stuttgart 1976, s. 459.

¹⁴⁵ J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany...*, op. cit., s. 202-204, 206.

¹⁴⁶ B. L. Ślusarczyk, *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2011, s. 104.

Jednoczesny wzrost kosztów produkcji i cen dóbr przemysłowych wymusił na producentach wdrażanie energo- i surowcooszczędnych technologii produkcji¹⁴⁷.

Istotne konsekwencje, z punktu widzenia rozwoju gospodarczego kraju wynikają ze struktury eksportu, a w szczególności, ze stopnia jego dywersyfikacji. Wyższy jej poziom zapewnia poprawę wydajności czynników produkcji poprzez efekty zewnętrzne w postaci transferu wiedzy (ang. *knowledge spillovers*). Zróżnicowanie eksportu, zdaniem autorów nowych modeli wzrostu gospodarczego, polegające na włączaniu nowych towarów, wymaga twórczego wysiłku oraz poznania procesu produkcji tych dóbr, co ostatecznie zwiększa poziom akumulacji wiedzy naukowo-technicznej w gospodarce. Zgodnie z klasycznym modelem wzrostu gospodarczego Solowa wiedza naukowa, innowacje lub wprowadzenie nowych technologii stymulują powstawanie tzw. reszty Solowa (ang. *Solow residual*) i determinują wzrost produktywności czynników produkcji.

Dywersyfikacja eksportu, zwłaszcza ta polegająca na włączaniu nowych grup produktowych do istniejącej struktury eksportu (poprzez dotychczasowe i potencjalne powiązania produkcyjne), może stanowić bodziec do tworzenia nowych, bądź rozbudowy już istniejących, działów produkcji i/lub usług. Dodatkowo, ograniczenie stopnia uzależnienia państw od eksportu towarów podstawowych zwiększa stabilność ich wpływów eksportowych, gdyż ceny produktów tego rodzaju podlegają w krótkim okresie stosunkowo dużej zmienności. Jest to czynnik, który może stanowić o skłonności bądź nie innych państw do podejmowania inwestycji zagranicznych, gdyż świadczy o stabilności makroekonomicznej gospodarki¹⁴⁸.

Reasumując, istnieje wiele czynników determinujących handel zagraniczny, a w szczególności eksport. Część z nich wynika ze specyfiki samego kraju, inne kreowane są pod wpływem otoczenia gospodarczego. Miejsce zajmowane przez dane państwo w międzynarodowym podziale pracy wyznacza często jego pozycję gospodarczą wobec reszty świata. Dlatego też, niekorzystna struktura eksportu w połączeniu z jego względnie niską dynamiką, może zauważalnie utrudniać rozwój gospodarczy. Mając świadomość tych uwarunkowań, warto zastanowić się nad instrumentami stymulowania potencjału eksportowego gospodarki.

¹⁴⁷ A. Makać, *Międzynarodowy handel towarowy*, ..., op. cit., s. 38, 40.

¹⁴⁸ P. Misztal, *Koncentracja towarowa eksportu wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, „*Ekonomista*”, 2011/5, s. 693-694.

1.3. Sposoby poprawy zdolności eksportowej gospodarki

Postrzeganie eksportu, jako rzeczywistego i pożądanego impulsu prorozwojowego gospodarki¹⁴⁹, sugeruje konieczność poszukiwania instrumentów podnoszenia jego potencjału. Wśród ogólnych uwarunkowań tego procesu należy wskazać¹⁵⁰:

- mechanizm i zasady funkcjonowania gospodarki;
- międzynarodowa konkurencyjność gospodarki;
- poziom zaawansowania infrastruktury społeczno-gospodarczej;
- stopa i efektywność inwestycji służących rozwojowi infrastruktury społeczno-gospodarczej oraz międzynarodowej konkurencyjności gospodarki.

Państwa, budując pozycję gospodarczą w wyniku uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy, wykorzystują różne czynniki, które najogólniej można sklasyfikować w trzech kategoriach: cena, jakość i skala innowacyjności¹⁵¹. Zmienne te nie mają jednak w danym okresie jednakowego znaczenia we wszystkich gospodarkach, gdyż ich rola wynika między innymi ze struktury PKB kraju, poziomu rozwoju gospodarczego, zaawansowania technologicznego, czy też potencjalnych odbiorców zagranicznych.

Możliwość regulowania ceny, jako niezwykle elastycznej zmiennej¹⁵², powoduje, że może ona służyć podwyższaniu zdolności eksportowej gospodarki. Aby jej fluktuacje przyniosły zamierzony efekt, jej spadek (pożądany kierunek zmiany w kontekście przyjętego problemu badawczego) powinien wynikać z ograniczania kosztów wytwarzania. Obniżenie cen dóbr finalnych może nastąpić wskutek uformowania struktury eksportu na podstawie względnego wyposażenia w czynniki produkcji (H-O-S)¹⁵³.

Szerszych korzyści w ujęciu kreowania potencjału eksportowego gospodarki może dostarczać zwiększanie jakości dóbr i usług oferowanych na rynkach zagranicznych. Najbardziej pożądanym kierunkiem jest powiększanie zakresu innowacyjności. Służy temu postęp techniczny, który oznacza nowe metody produkcji już wytwarzanych produktów, projekty nowych dóbr o innych cechach charakterystycznych oraz nowe techniki organizacji i zarządzania. Z uwagi na fakt, że istota postępu technicznego tkwi w możliwości osiągnięcia danej

¹⁴⁹ H. Wnorowski, *Rynki zagraniczne jako miejsce realizacji funkcji celu przedsiębiorstwa*, [w:] *Teoretyczne i praktyczne aspekty...*, op. cit., s. 84.

¹⁵⁰ M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce...*, op. cit., s. 68.

¹⁵¹ E. Szymanik, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2016, nr 5 (953), s. 108.

¹⁵² R. Bęben, *Cena jako narzędzie do zdobywania przewagi konkurencyjnej na przykładzie usług finansowych*, „Zarządzanie i Finanse”, 2012, R. 10, nr 2, cz. 2, s. 26.

¹⁵³ T. Serwach, *Od handlu między państwami do handlu na poziomie przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa”, 2011, nr 3, s. 47-48.

wielkości produkcji przy relatywnie mniejszym nakładzie czynników produkcji, skutkuje on oszczędnością pracy i kapitału¹⁵⁴.

Korzystna jest także sytuacja, w której zwiększenie nakładów czynników produkcji przyniesie bardziej niż proporcjonalny przyrost produkcji. Oddziaływanie tzw. rosnących korzyści skali (ang. *increasing returns*), określonych przez B. Ohlina¹⁵⁵ w ramach teorii korzyści skali w sferze produkcji i zbytu (grupa teorii neotechnologicznych), na poziom sprzedaży za granicę, można analizować w dwóch ujęciach:

- statycznym (krótkookresowym) – dzięki specjalizacji rośnie liczba serii produkcji i serii sprzedaży, co objawia się redukcją częstotliwości przestawiania linii produkcyjnych, poprawą wydajności pracy, rozłożeniem kosztów stałych na większą liczbę jednostek, drobnymi ulepszeniami technik wytwarzania wskutek nabytego doświadczenia. Zmiany te przyczyniają się do redukcji jednostkowych kosztów wytwarzania¹⁵⁶. Wzrost produkcji przekłada się często na zwiększenie rozmiarów samego przedsiębiorstwa. Umożliwia to podjęcie produkcji ubocznej wobec podstawowego typu działalności, która także może stanowić przedmiot eksportu¹⁵⁷.
- dynamicznym (długookresowym) – bardziej pożądane, gdyż oznaczają radykalne zmiany w zakresie technologii i techniki produkcji, organizacji oraz marketingu. Wynikają one z rozwoju kapitału ludzkiego, procesu uczenia się poprzez powtarzanie pewnych działań (ang. *learning by doing*) oraz uczenia się jak należy się uczyć (ang. *learning to do*)¹⁵⁸. Unowocześnienie procesu technologicznego czy wprowadzanie nowych produktów, stanowią pochodne prowadzonych badań naukowo-technicznych, których opłacalność rośnie wraz ze wzrostem skali produkcji¹⁵⁹.

Uznanie postępu technicznego, służącego osiągnięciu dynamicznych korzyści skali, za narzędzie kreowania pożądanego przez kraj układu przewag komparatywnych, wynika z analizy modelu wzrostu endogenicznego K. J. Arrowa. Przyjęta koncepcja „uczenia się poprzez działanie” ukazuje pozytywny wpływ postępu technicznego na poziom wydajności pracy, poprzez równoległe unowocześnianie wyposażenia kapitałowego przedsiębiorstwa

¹⁵⁴ R. Ciborowski, *Kapitał jako czynnik ostępu technicznego – wybrane aspekty*, „Ekonomia XXI wieku”, 2015, nr 3 (7), s. 12, 18.

¹⁵⁵ Zob. B. Ohlin, *International and Interregional...*, op. cit.

¹⁵⁶ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany...*, op. cit., s. 74.

¹⁵⁷ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 100.

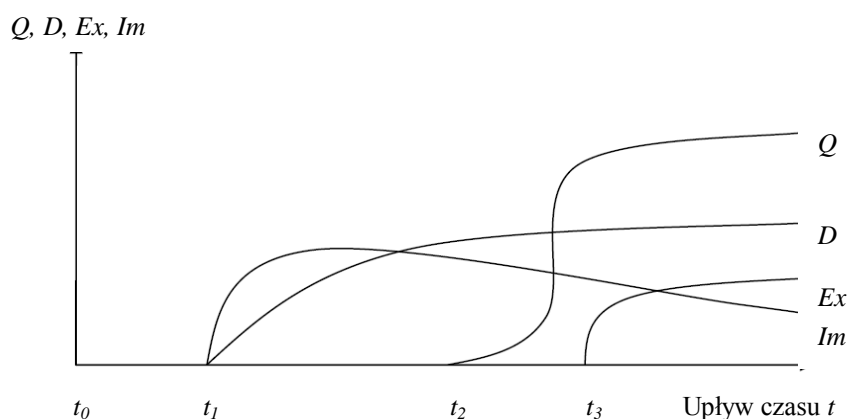
¹⁵⁸ Działanie procesu *learning by doing* polega na tym, że wskutek wzrostu doświadczenia produkcyjnego zmienia się tzw. krzywa uczenia się, przez co maleją koszty wytwarzania. Dostarczanie dóbr/usług stanowiących przedmiot eksportu okazuje się względnie tańsze, przez co może wzrosnąć ich wolumen/liczba. Z kolei proces *learning to do*, jako uczenie się pozyskiwania nowej wiedzy, wymaga inwestycji w człowieka. J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 115.

¹⁵⁹ E. Rumińska, *Strukturalne przemiany...*, op. cit., s. 21.

i wzrost wydajności jego obsługi¹⁶⁰. Służy to wzmacnianiu potencjału produkcyjnego, a zatem i eksportowego przedsiębiorstwa, opartego o innowacje produktowe i/lub procesowe.

Oddziaływanie stopnia zaawansowania techniczno-technologicznego kraju na potencjał eksportowy gospodarki widoczne jest także w modelu doganiania cyklu życia produktu K. Akamatsu (Rysunek 5). Kraje o ograniczonych wewnętrznych możliwościach rozwijania wiedzy technicznej, w celu zaspokojenia popytu krajowego (D), pozostają biernymi importe-rami (Im), imitatorami państw przodujących. Sposobem pokonania tej niekorzystnej tenden-cji, a więc narzędziem stymulowania eksportu, jest umiejętne dysponowanie cennymi krajo-wymi czynnikami produkcji, zwłaszcza zasobami ludzkimi, a w przypadku niedoboru zasobu pozyskiwanie go dzięki zewnętrznym przepływom czynników wytwórczych¹⁶¹. Umożliwi to podjęcie własnej produkcji (Q), a docelowo także eksportu (Ex).

Rysunek 5. Model doganiania cyklu życia produktu według K. Akamatsu



Oznaczenia: Q - produkcja krajowa; D - popyt krajowy; Ex - eksport; Im - import; t - czas.

Źródło: K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010, s. 22.

Przykładem odmiennego sposobu stymulowania potencjału eksportowego gospodarki, wynikającego z produkcji na wielką skalę, jest utrudniony dostęp do rynku potencjalnym konkurentom¹⁶². Bariere wejścia stanowi przewaga pierwszego na rynku (ang. *first-mover advantages*) osiągnięta poprzez korzyści skali. Wyjaśnienie mechanizmu działania tego procesu wymaga sprowadzenia rozważań do poziomu mikroekonomicznego, co prezentuje Rysunek 6. Analizowane są dwa przedsiębiorstwa A i B , produkujące to samo dobro x , prowadzące działalność gospodarczą w krajach o odmiennych rozmiarach rynku zbytu: odpowied-

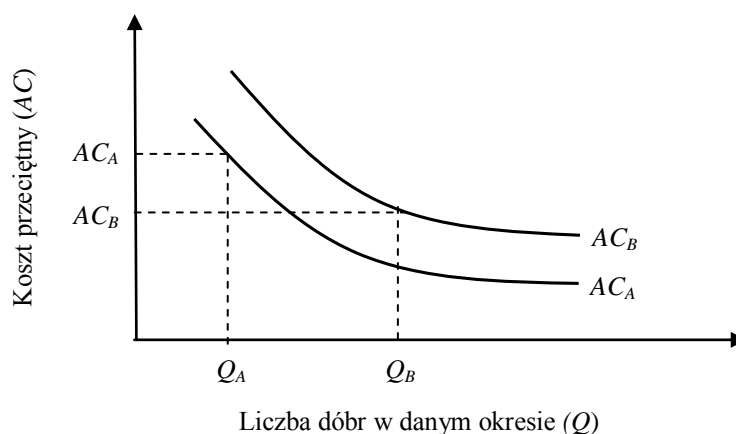
¹⁶⁰ J. K. Arrow, *The Economic Implications of Learning by Doing*, „Review of Economic Studies”, 1962, Vol. 29, s. 156-162, 172.

¹⁶¹ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, op. cit., s. 37.

¹⁶² M. Gorynia, *Teoria handlu międzynarodowego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, „Ekonomista”, 1988, nr 5, s. 962-963.

nio małym i dużym. W przypadku pierwszego podmiotu korzyści skali odgrywają wprawdzie znaczącą rolę w produkcji, ale ograniczony popyt uniemożliwia wypracowanie niższych kosztów przeciętnych. Rozmiary produkcji wynoszą zaledwie Q_A . Drugie przedsiębiorstwo jest mniej efektywne, co wynika z wyższych kosztów przeciętnych przy każdej wielkości produkcji (krzywa AC_B leży ponad krzywą AC_A). Jednak, dzięki większej chłonności rynku wewnętrznego, sprzedaje ono więcej danego dobra niż podmiot A ($Q_B > Q_A$). Za sprawą korzyści skali, firma B osiąga cenę niższą niż firma A ($AC_B < AC_A$). Dlatego też podjęcie eksportu może oznaczać wyparcie z rynku przedsiębiorstwa A przez B, mimo, że potencjalnie jest ono w stanie taniej dostarczać dane dobro.

Rysunek 6. Przewaga w handlu dzięki korzyściom skali produkcji



Źródło: J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, ..., op. cit., s. 52.

Podobne efekty, czyli zniechęcenie zagranicznych przedsiębiorstw do konkurowania na spornym rynku, zdaniem J. Brander i B. Spencer wywoływały subsydia eksportowe oraz ograniczenia importowe¹⁶³. Na podstawie tych wniosków P. R. Krugman sformułował zasady realizacji strategicznej polityki handlowej, służącej niwelowaniu skutków zniekształceń gospodarki światowej. Ingerencja państwa zasadna była tylko w branżach cechujących się znacznym nasyceniem technologią i wysokimi potencjalnymi zyskami, w których popyt światowy zaspokaja niewielka liczba podmiotów rozwijających się w warunkach konkurencji niedoskonałej, np. w przemyśle lotniczym¹⁶⁴. Istota tej polityki wynika z osiągnięcia wyższej stopy zysku w danej gałęzi przemysłu w stosunku do pozostałych. Ostatecznie przez proces przejmowania rent z różnych sektorów, kraj dysponuje większym udziałem w zyskach efek-

¹⁶³ J. A. Brander, B. J. Spencer, *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics”, 1985, Nr 18, s. 83-100; J. A. Brander, B. J. Spencer, *International R&D Rivalry and Industrial Strategy*, „Review of Economic Studies”, 1983, No 50, s. 707-722.

¹⁶⁴ P. R. Krugman, *Is Free Trade Pasaé?*, „Journal of Economic Perspectives”, 1987, Vol. 1, No. 2, s. 134-137.

tywniejszych gałęzi i branż, przez co rośnie dochód narodowy. Przedmiot eksportu stanowią wtedy produkty powstające w obszarach o zintensyfikowanym tempie generowania zysków. Ponadto, gałęzie, których produkcja zostaje w danym kraju porzucona, stanowią bazę ekspansji innych krajów¹⁶⁵.

Ważna, z punktu widzenia stymulowania zdolności eksportowej, jest pochodna w stosunku do strategicznej polityki handlowej, polityka przemysłowa. Polega ona na celowym wzmacnianiu rozwoju nowoczesnych gałęzi i branż przy użyciu takich instrumentów jak subsydia, ulgi podatkowe, dotacje do prac badawczych i rozwojowych, preferencyjne oprocentowanie kredytów, czy gwarancje kredytowe¹⁶⁶. Realizacja tej polityki objawia się polepszeniem pozycji konkurencyjnej przemysłu krajowego w stosunku do konkurencji zagranicznej, przyspieszeniem korzystnych przekształceń strukturalnych w przemyśle z ukierunkowaniem na działalność innowacyjną, poprawą efektywności gospodarowania zasobami poprzez ich właściwą alokację¹⁶⁷. Czynności te oddziałują nie tylko na rozmiar potencjału eksportowego gospodarki, ale przede wszystkim na jego pożądaną strukturę.

W grupie instrumentów polityki przemysłowej znajdują się subsydia eksportowe, jako ułatwienia oraz premie dostępne krajowym producentom, służące stymulowaniu nie tylko skłonności do eksportu, ale przede wszystkim wzmocnieniu zdolności konkurencyjnej na rynku zagranicznym¹⁶⁸. Jednak ze względu na różnorodne konsekwencje ich wdrażania, dopuszcza się ich stosowanie tylko w wyjątkowych sytuacjach, w ramach limitów określonych w umowach międzynarodowych podpisanych zgodnie z Traktatem o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej¹⁶⁹. Dotyczą one następujących produktów rolnych, uznawanych za wrażliwe: zboża, ryż, cukier, wołowina i cielęcina, mleko i produkty mleczarskie, wieprzowina, jaja i mięso drobiowe, produkty w postaci przetworzonej z wyżej wymienionych dóbr (poza wołowiną, cielęciną i wieprzowiną) oraz niektóre produkty zawierające cukier¹⁷⁰. Z obrotu arty-

¹⁶⁵ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, op. cit., s. 282.

¹⁶⁶ S. A. Sergeevna, *Export Credit Insurance as a toll of the State Support of Export Activity In Ukraine*, „Modern Economy: Problems, Trends, Prospects”, 2013, Issue 8, s. 97.

¹⁶⁷ M. Grottel, *Protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym*, „International Business and Global Economy”, 2016, Nr 35/1, s. 76-77.

¹⁶⁸ CH. Erceg, A. Prestipino, A. Raffo, *The Macroeconomic Effects of Trade Policy*, „Working Papers – U.S. Federal Reserve Board's International Finance Discussion Papers”, 2018, Issue 1241/1242, s. 1-6.

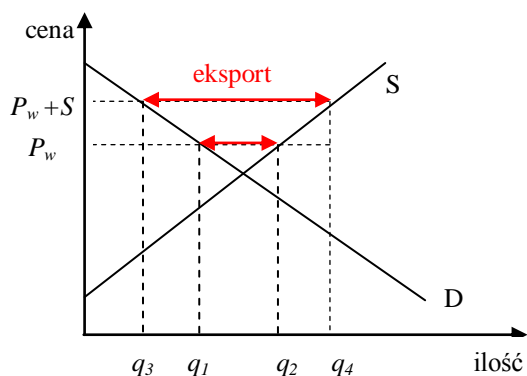
¹⁶⁹ Za sytuacje wyjątkowe należy rozumieć, zgodnie z art. 219 *Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007 (Dz.U. L 347 z 20.12.2013)*: „...zakłócenia na rynku, spowodowane znaczącym wzrostem lub spadkiem cen na rynku wewnętrznym lub rynkach zewnętrznym lub innymi zdarzeniami i okolicznościami powodującymi poważne zakłócenia na rynku lub grożącymi wystąpieniem takich zakłóceń”.

¹⁷⁰ Ł. Ambroziak, *Refundacje wywozowe a umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej*, [w:] *Ocena efektywności subsydiów eksportowych jako mechanizmu przewidzianego do stosowania w sytuacjach kryzysowych*, Ekspertyza dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, IERiGŻ – PIB, Warszawa 2015, s. 35.

kułami przemysłowymi wycofano je, na podstawie decyzji podjętej w ramach kolejnych rund negocjacyjnych WTO, pod koniec lat 40. XX wieku, pozostawiając okresowo swobodę w handlu produktami rolnym¹⁷¹. Niemniej jednak subsydia eksportowe odegrały znaczną rolę w poprawie konkurencyjności cenowej polskich produktów rolno-spożywczych eksportowanych do krajów spoza UE w latach 2005-2008, kiedy to subsydiowaniem objęto około jedną piątą tych dóbr, a ich udział w wartości eksportu wzrósł z 1,9% do 5%¹⁷².

Mechanizm ich oddziaływania, analogiczny do działania subwencji produkcyjnych, zaprezentowano na Rysunku 7. Wprowadzenie subsydium eksportowego, przy założeniu braku możliwości reimportu, stałości kursu walutowego w danym okresie, doskonałej elastyczności popytu na rynku zagranicznym, braku oddziaływania zmiany eksportu danego kraju na cenę światową¹⁷³, przyczynia się do wzrostu ceny krajowej z P_w (równej cenie światowej) do P_w+S ¹⁷⁴, wzrostu produkcji krajowej z q_2 do q_4 oraz spadku popytu krajowego z q_1 do q_3 . Ostatecznie wolumen produkcji przeznaczony na eksport rośnie z poziomu q_2-q_1 do q_4-q_3 .

Rysunek 7. Subsydium eksportowe a wolumen eksportu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Tereszczuk, *Subsydiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych – zakres i znaczenie*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, nr 3 (81), s. 228.

Innym protekcyjnym narzędziem w warunkach niedoskonałości funkcjonowania rynku, służącym wzmocnieniu potencjału eksportowego gospodarki, czy nawet kreowaniu jego pożądanej struktury, jest cło wychowawcze chroniące „raczkujące” branże przemysłowe (ang.

¹⁷¹ R. Przygodzka, *Subsydia eksportowe i ich oddziaływanie na światowy handel rolny*, „Problemy Rolnictwa Światowego”, 2007, tom 2 (17), nr 2, s. 294.

¹⁷² M. Tereszczuk, *Subsydiowanie eksportu produktów...*, op. cit., s. 233.

¹⁷³ W. Cel, *Przesłanki stosowania subwencji eksportowych w polityce gospodarczej*, [w:] *Teoretyczne i empiryczne aspekty...*, op. cit. s. 60.

¹⁷⁴ Wzrost ten wynika z faktu, że przyjęta w założeniu doskonała elastyczność popytu na rynku zagranicznym, zapewnia eksporterowi zbyt każdej ilości towaru po cenie światowej P_w . Nie musi on godzić się na niższą cenę krajową. Również sprzedaż w rodzimym kraju po cenie niższej niż P_w+S , uwzględniającej wartość subsydium eksportowego, nie jest korzystna, gdyż możliwe jest przeniesienie sprzedaży z rynku krajowego na światowy.

infant industry). Jego koncepcja, propagowana w XIX wieku przez A. Hamiltona i F. Lista¹⁷⁵, zmierzała do stworzenia warunków dla rozwoju amerykańskiego i niemieckiego przemysłu w konfrontacji z dominującym przemysłem brytyjskim¹⁷⁶. F. List nie negował korzyści, jakie przynosi wolny handel, ale twierdził, że słabsze i mniej konkurencyjne gospodarki muszą być chronione przez państwo, gdyż nawet posiadanie potencjalnej przewagi komparatywnej w przemyśle nie wystarczy do podjęcia skutecznej rywalizacji z krajami wyżej rozwiniętymi. Dopiero tymczasowa ochrona celna, w połączeniu z ogólnym stymulowaniem produkcji krajowej, przyczynią się do wzrostu wydajności przemysłu, co umożliwi w przyszłości podjęcie walki konkurencyjnej na arenie międzynarodowej. Docelowym etapem, wskazanego sposobu budowania potencjału eksportowego gospodarki jest jednak wolna wymiana handlowa¹⁷⁷. Jednocześnie F. List zauważył, że kraj powinien dążyć do zwiększania udziału dóbr przemysłowych w eksporcie, gdyż dominacja produktów rolnych i surowcowych nie zapewni gospodarce siły, dobrobytu i znacznego miejsca na tle reszty świata¹⁷⁸.

Przyjęty kierunek specjalizacji dostarcza większych bądź mniejszych korzyści, co wynika z faktu, że popyt na poszczególne dobra cechuje się odmienną dynamiką¹⁷⁹. Przykład uwzględnienia tej zależności stanowi polityka promocji eksportu (proeksportowa), która okazała się skutecznym narzędziem wychodzenia z „przekłętą kręgu ubóstwa” takich państw jak: Singapur, Tajwan, Korea Południowa, Izrael, Chiny, Indie, Sri Lanka, Tajlandia, Indonezja, Malezja, Bangladesz czy Egipt. Kreowanie ich zdolności eksportowej polegało na budowie od podstaw nowych obszarów produkcji, stanowiących bazę rozwoju eksportu dóbr przetworzonych, przy odchodzeniu od nieopłacalnego eksportu dóbr nisko przetworzonych¹⁸⁰. Najwyższy wolumen eksportu można bowiem osiągnąć, jak podkreślał D. Lorenz, dzięki ciągłej koordynacji, w możliwie największym stopniu, kierunków podejmowanej specjalizacji produkcji ze zmieniającymi się w czasie przewagami uwarunkowanymi dywersyfikacją poziomu rozwoju gospodarczego¹⁸¹. Działania te możliwe są dzięki zyskom wynikającym ze zdolności sprawnego dopasowywania wolumenu i struktury podaży krajowej do wolumenu

¹⁷⁵ Zob. F. List, *Das Nationale System der Politischen Ökonomie*, 2. Auflage, Verlag von G. Fischer, Jena 1910.

¹⁷⁶ T. Rynarzewski, *Cło wychowawcze i cło optymalne w teorii i praktyce polityki handlu międzynarodowego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2003, Rok LXV Zeszyt 1, s. 92.

¹⁷⁷ J. Myszczyński, *Cło wychowawcze w ujęciu szkoły klasycznej i niemieckiej szkoły historycznej z uwzględnieniem niemieckiego przemysłu hutniczego*, „Optimum. Studia ekonomiczne”, 2015, nr 3 (75), s. 75, 85, 92.

¹⁷⁸ F. List, *Das Nationale System...*, op. cit., s. 69-70.

¹⁷⁹ J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej...*, op. cit., s. 50.

¹⁸⁰ R. Bartkowiak, *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2013, s. 158.

¹⁸¹ J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, op. cit., s. 49.

i struktury popytu zagranicznego w warunkach przemian koniunkturalnych, przy racjonalnej produkcji, dzięki jej standaryzacji oraz normalizacji i stałym zwiększaniu skali produkcji¹⁸².

Oprócz tych czynników, szczególną rolę przy budowaniu potencjału eksportowego odgrywają możliwości osiągnięcia monopolistycznej przewagi z tytułu¹⁸³:

- ograniczenia kosztów produkcji realizowanej na wielką skalę;
- posiadania konkretnego doświadczenia w zakresie produkcji i zbytu;
- dostępności niezagospodarowanych czynników produkcji innych niż zasoby naturalne (m.in. kapitał), jako nadwyżka, czy efekt właściwej technologii produkcji.

Alternatywnym sposobem kreowania w długim okresie odpowiedniego potencjału eksportowego jest celowe kształtowanie rzeczowej struktury importu, w którym decydującą rolę odgrywa import inwestycyjny, jako kanał nowoczesnych technologii, nawet kosztem importu konsumpcyjnego. Warunkiem osiągnięcia korzyści z tego procesu, zdaniem A. Klawe, jest utrzymanie skłonności przedsiębiorstw krajowych do dalszego inwestowania, jako bodźca poprawy efektywności gospodarowania. Dzięki temu procesowi następuje wzrost produkcji skierowanej częściowo na rynek wewnętrzny, a częściowo na eksport. Politykę tę z sukcesem w latach 1978-1985 realizowały Chiny¹⁸⁴.

Również instrumenty zagranicznej polityki ekonomicznej, wykorzystywane w polityce cenowej, dochodowej, fiskalno-budżetowej oraz pieniężno-kredytowej, wpływają na kreację zdolności eksportowej gospodarki. Na szczególną uwagę zasługują następujące¹⁸⁵:

- kurs walutowy,
- stopa procentowa,
- poziom i struktura podatków wewnętrznych.

Poziom kursu walutowego zasadniczo oddziałuje na cenową konkurencyjność towarów i usług sprzedawanych na rynkach zagranicznych¹⁸⁶. Wzrasta ona dzięki procesowi dewaluacji, czyli jednorazowemu obniżeniu kursu, a maleje za pośrednictwem rewaluacji, jednorazowemu podwyższeniu kursu waluty narodowej¹⁸⁷ (Rysunek 8). Zbliżony mechanizm – de-

¹⁸² J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 217.

¹⁸³ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany...*, op. cit., s. 195.

¹⁸⁴ K. Starzyk, *Problem nadwyżki importowej w procesie rynkowej transformacji gospodarki*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań...*, op. cit., s. 397-398, 402-403.

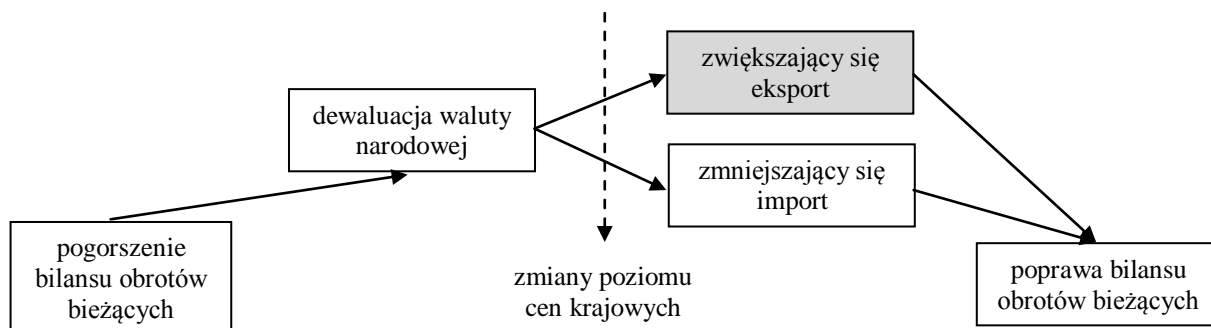
¹⁸⁵ J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 292-293.

¹⁸⁶ Przy spełnieniu założeń twierdzenia Marshalla-Lerner'a o właściwym ukształtowaniu się sumarycznych cenowych elastyczności podaży eksportowej kraju i cenowej elastyczności popytu importowego partnerów.

¹⁸⁷ K. Marczewski, *Dewaluacja fiskalna jako narzędzie polityki gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 9 (945), s. 139.

precjacja, jako wynik sił rynkowych – zneutralizował spadek eksportu Polski, zwiększając odporność gospodarki na działanie kryzysu z 2008 r.¹⁸⁸

Rysunek 8. Regulacja poziomu kursu waluty narodowej, jako instrument stymulowania eksportu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Misala, *Historia rozwoju teorii...*, op. cit., s. 294.

Stopa procentowa oraz dyskontowa wskazują poziom zysku zapewniający efektywność przedsięwzięcia. Przewaga stopy zysku nad wymaganą stopą procentową, jako efekt właściwej relacji cen, kosztów i podatków, zachęca do poszerzania inwestycji i skali produkcji, które z kolei kreują nowe możliwości eksportowe¹⁸⁹.

Również polityka podatkowa o silnym nastawieniu fiskalnym oddziałuje negatywnie na warunki prowadzenia działalności gospodarczej¹⁹⁰. Pośrednio wpływa także na atrakcyjność dóbr i usług oferowanych za granicą, gdyż powoduje wzrost bądź spadek ich cen.

Pozytywne konsekwencje z punktu widzenia stymulowania eksportu wynikają z możliwości korzystania z instrumentów traktatowych przez państwa członkowskie różnych organizacji, czy porozumień. Liberalizacja wymiany międzynarodowej między uczestnikami porozumienia, przy swobodnej polityce handlowej wobec państw trzecich, w ramach strefy wolnego handlu (ang. *Free Trade Area*), czy wspólnej polityki handlowej w stosunku do otoczenia ugrupowania – unia celna (ang. *Customs Union*) – zapewniają dostęp do rynków zbytu państw je tworzących. Dokonujący się wzrost skali produkcji, spadek jednostkowych kosztów produkcji, rozwój oferty produktowej i poprawa jej jakości, wskutek efektów przesunięcia i kreacji handlu, powodują że struktura produkcji na eksport kształtuje się bardziej korzystnie¹⁹¹, a dynamika obrotów handlowych wewnątrz organizacji przewyższa często tempo wzrostu PKB czy nawet handlu ogółem.

¹⁸⁸ S. Umiński, *Rozważania nad naturą...*, op. cit., s. 194.

¹⁸⁹ P. Sulmicki, *Międzynarodowa wymiana gospodarcza*, PWE, Warszawa 1977, s. 204.

¹⁹⁰ M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce...*, op. cit., s. 48.

¹⁹¹ Efekty zauważalne dla polskiej gospodarki: R. Barrell, T. Fic, *Integration, Globalisation, Technology and Trade Patterns in the EU8*, „Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe”, 2010, nr 1, s. 44. K. Ciura, *Regionalizm – wybrane zagadnienia teoretyczne*, „Akademia Zarządzania”, 2017, nr 1, s. 94.

Utworzenie wspólnego rynku (ang. *Common Market*), które w ramach Unii Europejskiej zaowocowało utworzeniem Wspólnej Polityki Handlowej, oznacza dbałość instytucji ugrupowania o zapewnienie swobodnej konkurencji wewnątrz i poza nią, zgodnie z normami obowiązującymi w ramach WTO¹⁹². Dlatego też Radzie Europejskiej, podczas prac nad określaniem wysokości cła wspólnej taryfy celnej, przyświecały następujące zasady¹⁹³:

- potrzeba popierania wymiany handlowej między Państwami Członkowskimi i państwami trzecimi;
- rozwój warunków konkurencji wewnątrz Unii, jeżeli skutkiem tego rozwoju jest wzrost potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstw;
- potrzeba zaopatrzenia Unii w surowce i półprodukty, zwracając przy tym uwagę, by nie zakłócić warunków konkurencji między Państwami Członkowskimi, co do produktów końcowych;
- potrzeba unikania poważnych zakłóceń w życiu gospodarczym Państw Członkowskich oraz zapewnienia racjonalnego rozwoju produkcji i wzrostu konsumpcji w Unii.

UE, realizując politykę eksportową bez kompetencji bezpośredniego i pośredniego stymulowania eksportu, czuwa nad tym, aby krajowe wsparcie sprzedaży za granicę odbywało się na jednolitych zasadach (np. w kwestii ubezpieczeń kredytów eksportowych i gwarancji kredytowych¹⁹⁴). Narzędziem dostępnym Unii jest promowanie eksportu poprzez seminaria i szkolenia kierowane do małych i średnich przedsiębiorstw oraz wspieranie ich uczestnictwa w targach i wystawach międzynarodowych¹⁹⁵.

O wpływie przynależności kraju do UE na wymianę zagraniczną świadczy fakt, że państwa przystępujące do niej razem z Polską w 2004 odnotowały w latach 2004-2018 ponad dwukrotny wzrost wartości eksportu dóbr na rynki państw członkowskich (poza Maltą – wzrost o 50%). Największa zmiana zaszła w przypadku Łotwy – wzrost o 280,6% (z 2,4 mld EUR w 2004 r. do 9,1 mld EUR w 2018 r.), Polski – wzrost o 269,7% (z 48,6 mld EUR do 179,9 mld EUR), oraz Słowacji – wzrost o 248,9% (z 19,4 mld EUR do 67,6 mld EUR)¹⁹⁶.

¹⁹² Na mocy *Rozporządzenia Rady (WE) nr 125/2008 z 12.02.2008 r. zmieniającego Rozporządzenie (WE) nr 3286/94 z 22.12.1994 r. ustanawiające procedury wspólnotowe w dziedzinie Wspólnej Polityki Handlowej* (Dz.Urz. UE, L 40, 14.02.2008).

¹⁹³ Art. 32 *Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (Dz.U. 2004.90.864/2).

¹⁹⁴ Oficjalne wspieranie kredytów eksportowych realizowane jest na zasadach porozumienia zawartego w ramach OECD „*Arrangement on Officially Supported Export Credits*” z 1978 r. Zob.: *Wspieranie eksportu*, Ministerstwo Finansów, tryb dostępu: <https://www.finanse.mf.gov.pl/>, data pobrania: 12.04.2018.

¹⁹⁵ A. Wróbel, *Wspólna Polityka Handlowa Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, „Studia Europejskie”, 2011, nr 4, s. 36-38; *Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 22 grudnia 2005 roku w sprawie udzielania pomocy de minimis przedsiębiorcom uczestniczącym w targach lub wystawach zagranicznych* (Dz. U. 2005 r. nr 265, poz. 2217).

¹⁹⁶ Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Efekt ten osiągnięto w warunkach spójności prawa międzynarodowego, dzięki czemu swobodny handel i wymiana między państwami posłużyła powiązaniu interesów narodowych państw z interesami społeczności międzynarodowej¹⁹⁷.

Znaczne ułatwienia zauważalne są także w zakresie nawiązywania kontaktów handlowych z państwami spoza ugrupowania, dzięki zawieraniu przez UE preferencyjnych porozumień handlowych (*Preferential Trade Agreements – PTAs*)¹⁹⁸, traktujących o warunkach eksportu dóbr przemysłowych państw UE do krajów trzecich.

Przynależność Polski do UE daje także możliwość korzystania z programów finansowania, które również mogą stymulować eksport. Przykład stanowią przedsiębiorstwa z obszaru przetwórstwa rolno-spożywczego, których inwestycje dostosowawcze do norm sanitarno-weterynaryjnych i ekologicznych obowiązujących na jednolitym rynku europejskim, realizowane są dzięki dotacjom z Programów UE. Zapewniają one redukcję kosztów produkcji i ułatwiają wprowadzanie na rynki zagraniczne produktów zgodnych z preferencjami i oczekiwaniami konsumentów¹⁹⁹. Dodatkowo, umiędzynarodowienie działalności polskich przedsiębiorstw jest intensywnie wspierane w ramach perspektywy finansowej na lata 2014-2020 m.in. w postaci Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (cel szczegółowy 5. - „Zwiększony poziom umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw”), Programu Operacyjnego Polska Wschodnia (w ramach Priorytetu Inwestycyjnego „Opracowywanie i wdrażanie nowych modeli biznesowych dla MSP, w szczególności w celu umiędzynarodowienia”) czy Regionalnych Programów Operacyjnych dla województw²⁰⁰.

Analiza miejsc poszczególnych państw w międzynarodowym podziale pracy dostarcza przesłanek do sformułowania wniosku o tym, iż zdolność eksportowa gospodarki jest silnie powiązana z jej międzynarodową zdolnością konkurencyjną, którą J. W. Bossak traktuje jako wielkość wektorową, uzależnioną od specyfiki gospodarczej danego kraju (czynniki wewnętrzne) oraz od cech jego otoczenia (czynniki zewnętrzne)²⁰¹. W związku z tym czynniki

¹⁹⁷ A. Chmielak, *Wyzwania wobec państwa jako podmiotu stosunków międzynarodowych*, „Optimum. Studia ekonomiczne”, 2011, nr 1 (49), s. 43.

¹⁹⁸ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Preferencyjne porozumienia handlowe – znaczenie dla handlu dobrami i innych dziedzin współpracy Unii Europejskiej z partnerami zagranicznymi*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 9 (945), s. 6.

¹⁹⁹ P. Bryła, *Rozwijanie działalności eksportowej w firmach przetwórstwa rolno-spożywczego*, „Przemysł Spożywczy”, nr 12/2007, s. 3.

²⁰⁰ A. Domańska, *Wybrane aspekty internacjonalizacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 2016, Vol. 50, No. 4, s. 80-81.

²⁰¹ J. W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstwa. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004, s. 38.

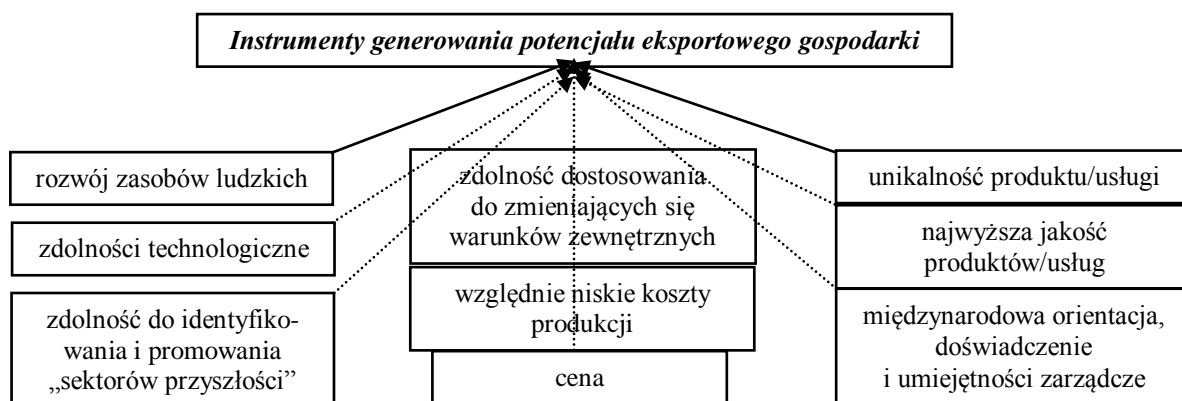
utrudniające eksport, czy stymulowanie jego dynamiki można podzielić na cztery podstawowe grupy barier, a mianowicie²⁰²:

- wewnętrzne krajowe – tkwiące wewnątrz firmy i w otoczeniu krajowym; są to m.in.: negatywna ocena ryzyka związanego ze sprzedażą za granicę, braki kadrowe, naciski ze strony menedżerów/właścicieli na rozwój działań na rynkach krajowych;
- wewnętrzne zagraniczne – tkwiące w ograniczonych zdolnościach marketingowych przedsiębiorstwa, odczuwane na docelowych rynkach zagranicznych, są to m.in. wymogi związane ze spełnieniem zagranicznych standardów (np. w zakresie bezpieczeństwa produktów), wysokie koszty transportu, trudności z zapewnieniem serwisu technicznego, utrudniony kontakt z klientem zagranicznym;
- zewnętrzne krajowe – tkwiące w krajowym otoczeniu podmiotu, poza jego kontrolą, są to m.in.: skomplikowana dokumentacja związana z marketingiem międzynarodowym, brak lub niewystarczające wsparcie ze strony rządu;
- zewnętrzne zagraniczne – tkwiące na zewnątrz przedsiębiorstwa, odczuwane na rynkach międzynarodowych, np. ograniczenia taryfowe i pozataryfowe, restrykcje obejmujące kurs walutowy.

Znajomość czynników utrudniających proces internacjonalizacji działalności, ułatwia określenie strumieni ułatwiających kreację potencjału eksportowego gospodarki (Rysunek 9).

²⁰² Bariery rozwoju eksportu, jako przedmiot badań między innymi [w:] J. Łapińska, *Bariery aktywności eksportowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Republice Czeskiej*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 2012, Tom 14, z. 1, s. 275-276; M. Brojakowska-Trząska, *Wsparcie internacjonalizacji – programy stymulowania umiędzynarodowienia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne problemy usług”, Szczecin 2015, nr 848 (116), s. 32-43; A. Wąsowska, *Perception of Export Barriers at Different Stages of the Internatonalizaton Process - Evidence from European SMEs*, „Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation. Innovations in Organizational Strategies”, 2016, Vol. 12, Issue 4, s. 29-49; M. Jaroński, S. Winch, *Schematy myślenia barierą internacjonalizacji przedsiębiorstw: wyniki badań*, „Przedsiębiorczość Międzynarodowa. Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań”, 2017, T. 3, nr 2, s. 9-22; F. R. Cahen, S. Lahiri, F. M. Borini, *Managerial Perceptions of Barriers to Internationalization: An Examination of Brazil's New Technology-based Firms*, „Journal of Business Research”, 2016, Vol. 69(6), s. 1973-1979; E. T. Kahiya, *Export Stages and Export Barriers: Revisiting Traditional Export Development*, „Thunderbird International Business Review”, 2016, Vol. 58(1), s. 75-89.

Rysunek 9. Źródła generowania potencjału eksportowego gospodarki



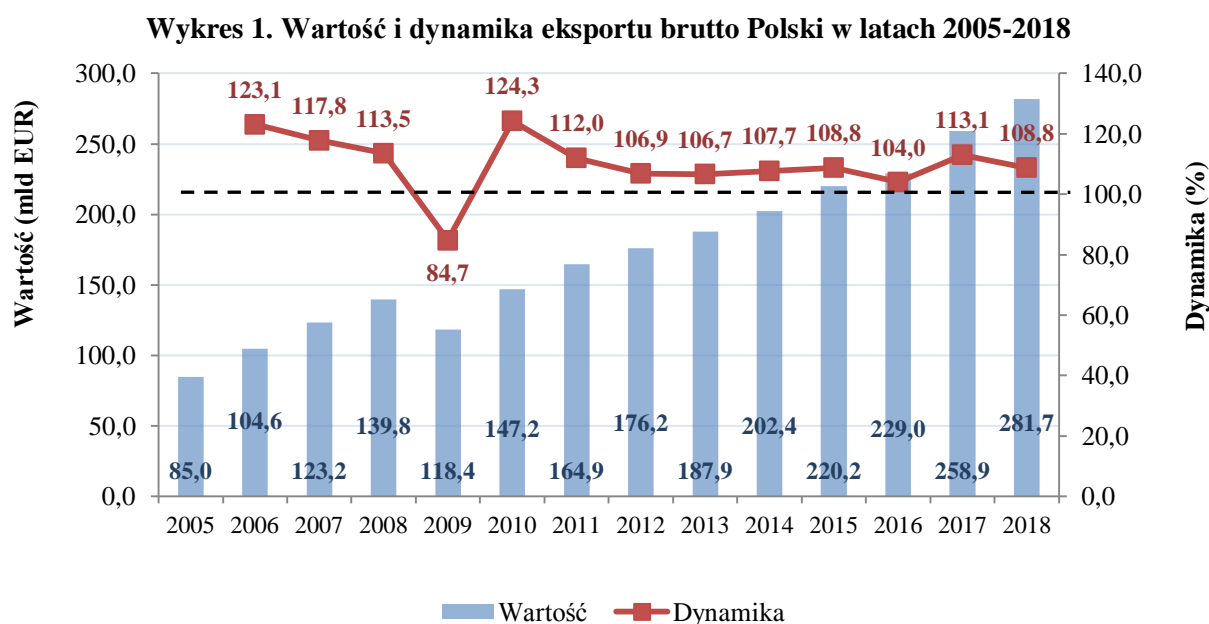
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna...*, op. cit., s. 38; M. Żmuda, E. Molendowski, *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, nr 3(81), s. 326; *Raport końcowy. Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2014, s. 104-106.

Poszukiwanie sposobów poprawy zdolności eksportowej gospodarki nasuwa wniosek, że czynnikiem ułatwiającym podjęcie decyzji o internacjonalizacji jest sprawnie funkcjonujący system administracyjny państwa, oparty o instytucje, zorientowane na promowanie przedsiębiorczości i uczciwej konkurencji. Jednak wskazane elementy stanowią *de facto* tło dla rozwoju eksportu, bardziej bądź mniej sprzyjające. Istota poprawy zdolności eksportowej tkwi, bowiem, w wyższej produktywności, wydajności oraz innowacyjności przedsiębiorstw podejmujących wysiłek internacjonalizacji działalności. Aktywność na rynkach zagranicznych wymaga bowiem posiadania specyficznych, wyjątkowych, niepowtarzalnych przewag w stosunku do konkurencji. Ich brak w przedsiębiorstwie uniemożliwia budowanie zdolności eksportowej, nawet w warunkach sprzyjającego otoczenia krajowego. W takiej sytuacji, być może, jedynym sposobem jest poszukiwanie tych przewag na zewnątrz przedsiębiorstwa. Wzorowanie, bądź co ważniejsze, nawiązywanie współpracy z podmiotami posiadającymi doświadczenie na rynkach zagranicznych, oddziałuje na te podmioty nie tylko bezpośrednio poprzez przepływ istotnych zasobów gospodarczych, ale także pośrednio m.in. poprzez ułatwienie dostępu do odbiorców zagranicznych, przenikanie sposobów zarządzania.

1.4. Analiza zmian eksportu Polski

Eksport, w warunkach gospodarki światowej, można potraktować, jako miarę kondycji gospodarczej poszczególnych krajów. Siła jego oddziaływania wynika przede wszystkim z wartości i dynamiki sprzedaży za granicę (Wykres 1). Szczególnie silne tempo zmian zauważalne jest w latach 2005-2008, kiedy to eksport towarów i usług wzrósł z 85 mld EUR

do 139,8 mld EUR, przy najwyższym wskaźniku dynamiki w 2006 r., równym 123,1% w stosunku do roku poprzedniego.



Dynamika, ceny bieżące: rok poprzedni = 100.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; Trade Map, International Trade Centre, UNCTAD, WTO, tryb dostępu: <https://www.trademap.org/>, data pobrania: 01.09.2020.

Zmiana wartości eksportu w 2009 r. w porównaniu z rokiem 2008 (spadek o 15,3% do poziomu 118,4 mld EUR) odzwierciedla następstwa światowego kryzysu gospodarczego, a dokładnie szok popytowy na głównych polskich rynkach eksportowych²⁰³. Poprawa nastąpiła już w 2010 r., mimo znacznego osłabienia konkurencyjności cenowej krajowych producentów, za sprawą silnej aprecjacji złotego w I i III kwartale roku²⁰⁴. Poziom eksportu równy 147,2 mld EUR był wyższy o 7,4 mld EUR w stosunku do roku poprzedzającego kryzys. Systematyczny wzrost wielkości w kolejnych latach świadczy o odporności Polski na największe, od drugiej wojny światowej i porównywalne z kryzysem światowym lat 30. XX wieku, załamanie koniunktury gospodarczej partnerów handlowych²⁰⁵. Ostatecznie wartość eksportu w 2018 r., równa 281,7 mld EUR, przewyższyła ponad trzykrotnie wynik z 2005 r., a jego dynamika zdecydowanie przewyższała tempo wzrostu całej gospodarki, która w tym czasie rosła przeciętnie o 3,9% rocznie²⁰⁶.

²⁰³ Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, s. 23.

²⁰⁴ I. Maciejczyk-Bujnowicz, *Uwarunkowania wymiany handlowej Polski w latach 2000-2010*, [w:] *Wpływ kursu walutowego na handel zagraniczny*, red. J. Bilski, PWE, Warszawa 2012, s. 62.

²⁰⁵ A. F. Bocian, *Globalizacja – główne problemy*, [w:] *Teoretyczne i praktyczne aspekty...*, op. cit., s. 32.

²⁰⁶ *Informacja o handlu zagranicznym Polski na koniec grudnia 2017 r.*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Warszawa 2018, s. 2.

Dodatkowo, przy ogólnym rosnącym trendzie międzynarodowych obrotów handlowych Polski, zauważa się spadek udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto²⁰⁷ z 83,9% w 1995 r. do 77,2% w 2015 r.²⁰⁸ Przyczyn tego trendu można poszukiwać w rosnącym napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, w ramach których korporacje transnarodowe przenoszą poszczególne części swoich łańcuchów produkcji i dostaw do innych krajów, m.in. w celu poszukiwania niższych kosztów produkcji. Jeszcze w latach 90., w okresie transformacji ustrojowej polskiej gospodarki przy ograniczonej ekspansji KTN, znacznie większa część eksportowanych towarów i usług powstawała w kraju w przedsiębiorstwach państwowych. Dopiero większa kumulacja BIZ w Polsce przyczyniła się do wzrostu jej znaczenia w międzynarodowych łańcuchach produkcyjnych²⁰⁹. Stopniowe zwiększanie wkładu półproduktów wielokrotnie importowanych i eksportowanych w ramach łańcucha produkcji w sumie obrotów handlowych, w warunkach międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji, znalazło odzwierciedlenie w spadku udziału wartości dodanej w eksporcie brutto²¹⁰.

Zwiększenie wartości eksportu przyczyniło się do poszerzania jego roli, jako determinanty wzrostu gospodarczego kraju. Świadczy o tym dodatnia dynamika stopy eksportu, która wzrosła z 34,5% w 2005 r. do 56,6% w 2018 r. (Tabela 5). Wskutek systematycznego powiększania ważności tego czynnika (poza latami 2008-2009) przeciętny poziom udziału eksportu w PKB Polski, równy w latach 2005-2018 około 45,2%, przewyższał średnią wartość zarówno w grupie państw o wysokim dochodzie narodowym brutto (DNB) *per capita*²¹¹ (31,2%), jak i w Unii Europejskiej (43,6%)²¹².

Również wartość eksportu *per capita* wykazywała wysoką dodatnią dynamikę. W latach 2004-2018 wskaźnik wzrósł ponad trzykrotnie z 2 225,9 EUR do 7 418,4 EUR, przy względnie stabilnej liczbie ludności Polski. Jednak zestawienie Polski z innymi gospodarkami uwidacznia mniej korzystny obraz, niż w przypadku udziału eksportu w PKB. Przeciętny poziom sprzedaży towarów i usług za granicę w przeliczeniu na 1 mieszkańca równy 4 580,4

²⁰⁷ Ekspert mierzony wartością dodaną, jako alternatywne podejście do metody mierzenia poziomu eksportu wartością brutto. Stanowi, obok eksportu brutto, przedmiot badań kolejnych rozdziałów.

²⁰⁸ *OECD.Stat. International Trade and Balance of Payments, Trade in Value Added 2018*, tryb dostępu: <https://stats.oecd.org/>, data pobrania: 01.09.2020.

²⁰⁹ P. Folfas, *Handel międzynarodowy mierzony wartością brutto oraz wartością dodaną – analiza porównawcza*, SGH, Warszawa 2016, s. 67-68.

²¹⁰ P. Oleszczuk, *Zmiana udziału krajowej wartości dodanej eksportu w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem na przykładzie Polski i wybranych krajów w latach 1995–2011*, „Zeszyt Naukowy. Studia i Prace. Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, 2019, nr 174, s. 87-88.

²¹¹ Według klasyfikacji Banku Światowego są to gospodarki o DNB *per capita* równym 12 536 USD i więcej. Polska należy do tej grupy państw. *World Bank Country and Lending Groups, World Bank Analytical Classifications*, tryb dostępu: <https://datahelpdesk.worldbank.org>, data pobrania: 10.10.2020.

²¹² Porównania Polski do gospodarki światowej i Unii Europejskiej w ramach wskaźników z Tabeli 7, według własnych obliczeń na podstawie: *UNCTADstat*, UNCTAD, tryb dostępu: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>, data pobrania: 01.09.2020.

EUR (czyli 5 417,8 USD) był zdecydowanie niższy niż średnia gospodarek o wysokim poziomie DNB *per capita* (12 134,5 USD) i UE (15 083,7 USD).

Tabela 5. Znaczenie eksportu w gospodarce Polski według podstawowych wskaźników w latach 2005-2018

Wskaźniki Lata	Stopa eksportu (%)	Wskaźnik pokrycia importu eksportem <i>TC</i> (%)	Eksport <i>per capita</i> (EUR)	<i>Terms of trade</i>
2005	34,5	90,3	2 225,9	98,3
2006	38,1	91,5	2 740,7	98,2
2007	39,2	91,0	3 230,7	99,8
2008	38,2	88,1	3 669,0	98,4
2009	37,3	97,2	3 105,5	101,5
2010	40,7	95,1	3 870,6	100,0
2011	43,4	95,9	4 331,1	98,5
2012	45,2	99,9	4 628,7	97,2
2013	47,6	105,3	4 937,6	98,3
2014	49,2	104,9	5 323,4	100,1
2015	51,2	107,7	5 793,6	102,5
2016	53,6	109,5	6 031,9	100,6
2017	55,4	108,9	6 818,7	100,2
2018	56,6	107,9	7 418,4	98,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S. I. Bukowski, J. Misala, *Wzrost gospodarczy i finanse międzynarodowe. Książka poświęcona pamięci wybitnego naukowca i nieodżałowanego przyjaciela prof. dr. hab. Stanisława Miklaszewskiego*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2011, s. 49; M. Olczyk, *Konkurencyjność: teoria i praktyka: na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995-2006*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2008, s. 57, 66; *Eurostat Database*,..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Terms of Trade (Indicator)*, OECD Data, tryb dostępu: <https://data.oecd.org>, data pobrania: 01.09.2020.

Istotnym miernikiem obrazującym skalę pokrycia krajowego importu przez eksport, świadczącym o nadwyżce bądź deficycie obrotów handlowych, jest wskaźnik pokrycia *TC* (ang. *Trade Coverage*). W 1997 r. Polska charakteryzowała się najniższym indeksem wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej, z którymi wkroczyła na ścieżkę przyspieszonego wzrostu gospodarczego (60,7%), co w połączeniu z niewielkim poziomem eksportu *per capita* wskazywało na głęboką niewydolność eksportową gospodarki²¹³. Jeszcze w latach 2005-2012 wartość wskaźnika *TC* poniżej 100% oznaczała brak względnej wewnętrznej przewagi wobec partnerów handlowych, a zatem ujemne saldo bilansu handlowego. Pozycja konkurencyjna Polski ulegała poprawie od 2013 r., kiedy indeks *TC* wynosił 105,3%. Jego wielkość do 2018 r. wzrosła o 2,6 pkt. proc. do wysokości 107,9%. Okres ten cechuje ponowne ożywienie gospodarki światowej, w szczególności państw UE, po zakończeniu kryzysu światowego. Dlatego też zaobserwowana tendencja w Polsce może wynikać z faktu trwałych powią-

²¹³ J. Grabowiecki, *Instytucjonalne uwarunkowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek krajów w procesie transformacji systemowej*, [w:] *Instytucjonalne aspekty rozwoju*..., op. cit., s. 41.

zań z zagranicznymi odbiorcami, szczególnie w ramach Unii Europejskiej oraz ze stosunkowo wysokiej konkurencyjności (także cenowej) wyrobów powstających w Polsce²¹⁴.

Kolejny wskaźnik – cenowe *terms of trade* – określa cenowe warunki wymiany między krajami. Korzystna relacja cen towarów eksportowanych i importowanych²¹⁵ sprawia, że eksport przyczynia się do poprawy efektywności gospodarowania, a także poprawy bilansu handlowego²¹⁶. Na przestrzeni badanych lat można wyróżnić dwa okresy, w których nastąpiła poprawa *terms of trade*, którego wartość przekroczyła bądź była równa 100. Pierwszy okres to lata 2009-2010, kiedy *terms of trade* wahało się od 101,5 do 100. Fakt ten związany jest z deprecjacją złotego na przełomie 2008 i 2009 roku, gdy wskutek osłabienia zaufania podmiotów finansowych w kwestii przyszłości gospodarczej Polski po wybuchu kryzysu na rynkach finansowych, miał miejsce proces wycofywania kapitału spekulacyjnego. W efekcie kurs złotego podlegał silnym wahaniom. Najsłabszy okazał się w lutym 2009, kiedy wynosił: 4,6442 PLN/EUR oraz 3,6314 PLN/USD. Kursy walut EUR i USD wzrosły wobec złotego odpowiednio o 42,3% i 75,7% w porównaniu do lipca 2008 roku, kiedy złoty był rekordowo mocny. Stabilizacja kursu była możliwa dopiero dzięki udostępnieniu przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy elastycznej linii kredytowej o wartości 20 mld USD. Silna deprecjacja złotego przełożyła się na wzrost poziomu cen transakcyjnych w eksporcie²¹⁷.

Drugi okres to lata 2014-2017, na przestrzeni których ceny eksportowe rosły szybciej, przeciętnie o 0,9%, niż ceny importowe. Wartość *terms of trade* poniżej 100 w pozostałych latach oznaczała pogorszenie siły nabywczej towarów eksportowanych z Polski w stosunku do dóbr importowanych do Polski.

Podsumowanie analizy roli eksportu jako determinanty wzrostu gospodarczego może stanowić badanie mnożnika handlu zagranicznego (mnożnika eksportowego). W latach 2008, 2012 i 2015 wartość mnożnika przekroczyła poziom jedności, co oznacza, że wzrost eksportu przekładał się na bardziej niż proporcjonalny wzrost dochodu narodowego (Wykres 2 na podstawie Wzoru 1). W pozostałych latach oddziaływanie to było słabsze a niekiedy nawet miało działanie hamujące (poziom mnożnika poniżej zera w latach 2009, 2013 oraz 2016).

Maksymalny efekt mnożnikowy został osiągnięty w 2012 r., kiedy przyrost eksportu o 1 mld PPS generował - w wyniku reakcji mnożnikowej - przyrost produktu krajowego brutto o 2,38 mld PPS. Największy negatywny wpływ zaobserwowano w 2013 r., gdy zwiększe-

²¹⁴ *Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa 2012, s. 10.

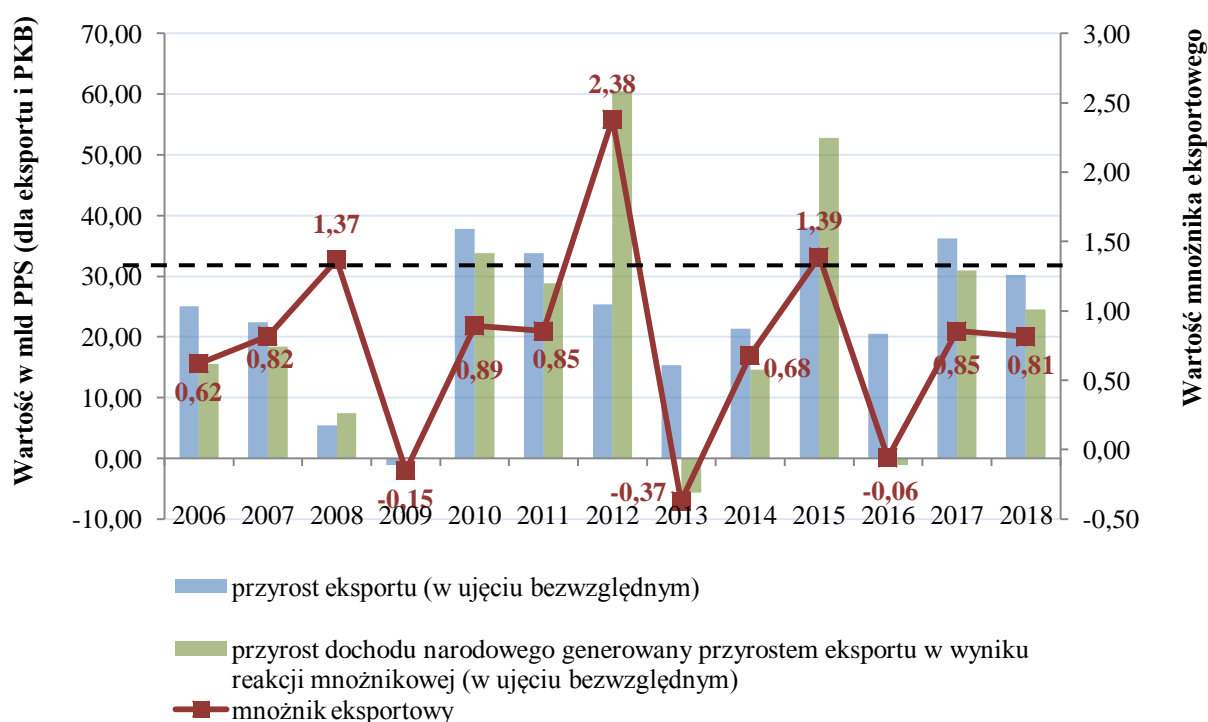
²¹⁵ Wskaźnik *terms of trade*, jako relacja zmian cen towarów eksportowanych do zmian cen towarów importowanych, właściwy jest zmianom tylko w ramach I i II sektora gospodarki.

²¹⁶ A. Piekutowska, *Zmiany terms of trade w krajach rozwijających się*, „Optimum. Studia ekonomiczne”, 2014, nr 1 (67), s. 116-117.

²¹⁷ *Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego*, ..., op. cit., s. 23.

niu wartości sprzedaży za granicę towarów i usług o 1 mld PPS towarzyszyło ograniczenie dochodu narodowego o 0,37 mld PPS PPS. Ujemna wartość mnożnika eksportowego wynika z ujemnych krańcowych skłonności do oszczędzania i/lub importu. Niski poziom obu indeksów widoczny w 2009 r. można powiązać z załamaniem gospodarczym państw wskutek światowego kryzysu. Rok ten jest szczególny, gdyż spadkowi eksportu o 1 mld PPS odpowiadało zwiększenie produktu krajowego o 0,15 mld PPS. Łączny efekt dochodowy Polski z tytułu eksportu dóbr i usług za okres 2005-2018 wyniósł 310,3 mld PPS, przy przyroście wartości eksportu równym 280,6 mld PPS, a importu 276,7 mld PPS.

Wykres 2. Mnożnik eksportowy dla Polski w latach 2005-2018

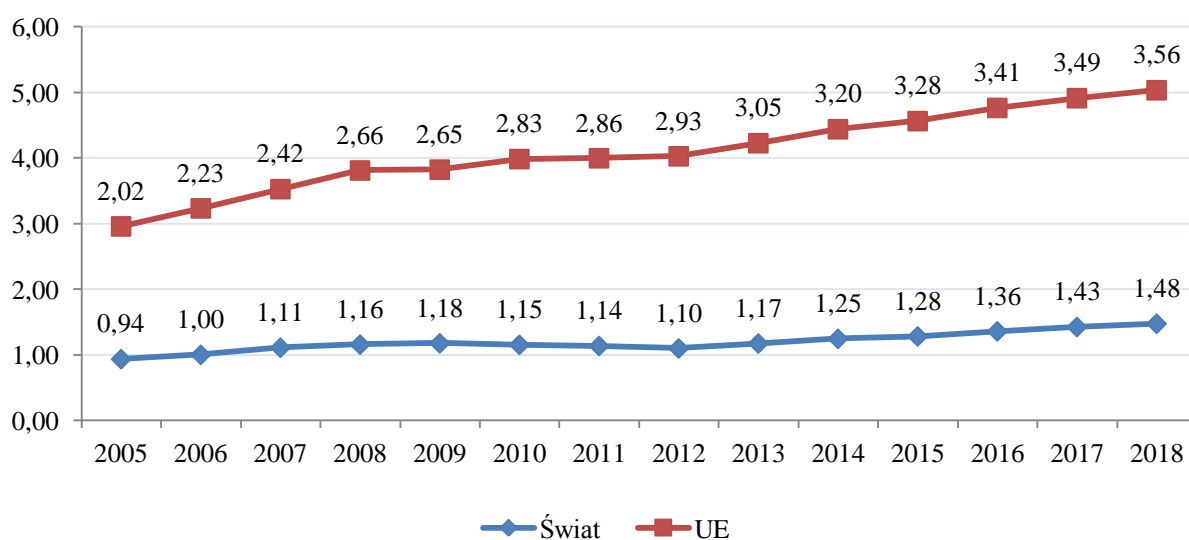


Przyrost dochodu narodowego (ΔY) generowany przez przyrost eksportu (ΔX) w wyniku reakcji mnożnikowej (k) wyliczony według wzoru: $\Delta Y = k \times \Delta X$. A. Podobiński, *Mnożnik handlu zagranicznego*, ..., op. cit., s. 126. PPS - standard siły nabywczej (ang. *Purchasing Power Standards*) – termin techniczny używany przez Eurostat dla wspólnej sztucznej jednostki walutowej, w której agregaty rachunków narodowych wyrażone są po korekcie różnic w poziomie cen z wykorzystaniem PPPs. Zatem, PPPs mogą być interpretowane, jako kurs wymiany PPS w stosunku do euro. *Eurostat Statistics Explained*, tryb dostępu: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Purchasing_power_standard_\(PPS\)/pl](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Purchasing_power_standard_(PPS)/pl), data pobrania: 28.06.2019
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 09.03.2020.

Systematyczny wzrost znaczenia eksportu w rozwoju gospodarczym Polski nie był równoznaczny ze stopniem zaangażowania w międzynarodowy podział pracy zarówno na rynku światowym, jak i europejskim (Wykres 3). W latach 2005-2018 Polskę charakteryzowało zwiększenie udziału w eksporcie świata ogółem oraz UE, przy czym w drugim przypadku zmiana była zdecydowanie silniejsza – wzrost o 75,9% w porównaniu

z 57,7%. Dodatkowo towary i usługi z Polski większą rolę odgrywają na rynku europejskim niż w skali całego świata. W 2018 r. przewaga ta jest ponad dwukrotna – 3,56% wobec 1,48%. Należy dodać, że udziały w obu obszarach zbytu są nieproporcjonalnie małe w stosunku do wielkości gospodarki, liczby ludności, wyposażenia w zasoby naturalne. Oznacza to, że kraj w grupie wiodących eksporterów w światowym handlu towarowym zajął w 2018 r. pozycję 22 (wobec 30 w 2005 r.) a w światowym handlu usługami komercyjnymi pozycję 23 (w porównaniu do 31 w 2005 r.)²¹⁸. Zaobserwowany awans na liście głównych światowych eksporterów wyróżnia Polskę, obok Korei Południowej oraz Indii, jedną z największych wśród wszystkich państw skalą zmiany znaczenia kraju w handlu światowym²¹⁹.

Wykres 3. Udział eksportu brutto Polski w eksporcie świata i Unii Europejskiej w latach 2005-2018 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Niski stopień umiędzynarodowienia Polski wiąże się z wielkością wskaźnika eksportu hipotetycznego *HE* (ang. *Hypothetical Exports*), obrazującego konkurencyjność oferty eksportowej kraju. Niższy poziom indeksu zarówno dla importu światowego, jak i importu UE w stosunku do eksportu Polski (z wyjątkiem lat 2010-2012) sugeruje, że kraj nie wykorzystuje w pełni swojego potencjału eksportowego (Wykres 4). W latach 2007, 2014, 2016-2018 tempo wzrostu eksportu Polski w większym stopniu odpowiada dynamice importu UE niż importu świata, przy czym to w 2016 r. wartość *HE* dla UE równa 222,9 mld EUR jest bar-

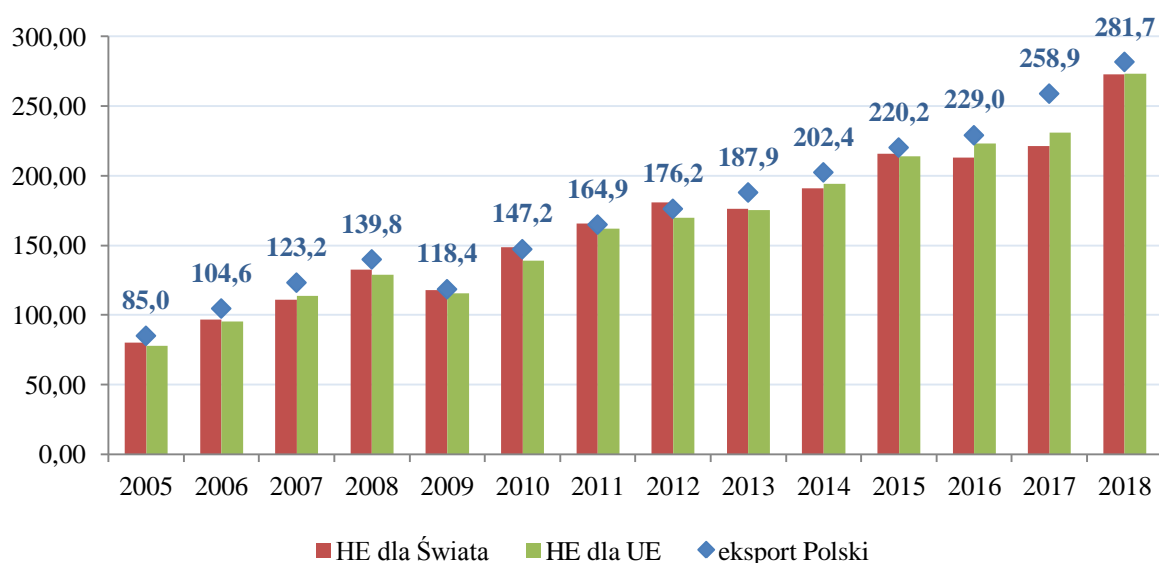
²¹⁸ *International Trade Statistics 2006*, WTO, Geneva 2006, s. 17, 19; *World Trade Statistical Review 2019*, WTO, Geneva 2019, s. 100, 102.

²¹⁹ Liderem pod względem dynamiki wartości eksportu towarów w latach 2008-2018 były Indie, które awansowały w rankingu eksporterów o osiem pozycji, do miejsca 19. w 2018 r. Polska cieszyła się awansem o siedem miejsc. Korea Południowa z kolei dołączyła do pierwszej dziesiątki głównych eksporterów (miejsce 6.), dzięki awansowi o sześć miejsc. *World Trade Statistical Review 2019*, ..., op. cit., s. 100, 102.

dziej zbliżona do poziomu eksportu Polski (229 mld EUR). Odwrotna tendencja zauważalna jest w pozostałych latach (z wyjątkiem lat 2010-2012). Najsilniej podobieństwo *HE* dla świata i eksportu kraju uwidacznia się w 2018 r., kiedy zmienne przyjmują wielkości odpowiednio 272,9 mld EUR i 273,2 mld EUR.

W latach 2010 – 2012 *HE* dla świata przewyższała wartość eksportu kraju. Prawdopodobnie ta nie występuje w przypadku *HE* dla UE. Oznacza to, że po zakończeniu światowego kryzysu gospodarczego dynamika popytu zewnętrznego ogółu państw przewyższała zarówno dynamikę popytu zewnętrznego państw UE, jak i dynamikę wartości eksportu Polski.

Wykres 4. Wskaźnik eksportu hipotetycznego (*HE*) towarów i usług Polski w latach 2005-2018 (mld EUR)



Wskaźnik wyliczony według formuły: $HE = X_{j0} \cdot r$, gdzie: X_{j0} – eksport globalny kraju j w okresie 0, r – stopa wzrost importu światowego między kresem 0 i t , za: E. Bombińska, *Konkurencyjność eksportu i jej miary*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Prace z zakresu handlu zagranicznego”, Kraków 2010, nr 845, s. 51.

Wielkości liczbowe na wykresie prezentują wartość eksportu Polski.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Trade Map*, *International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

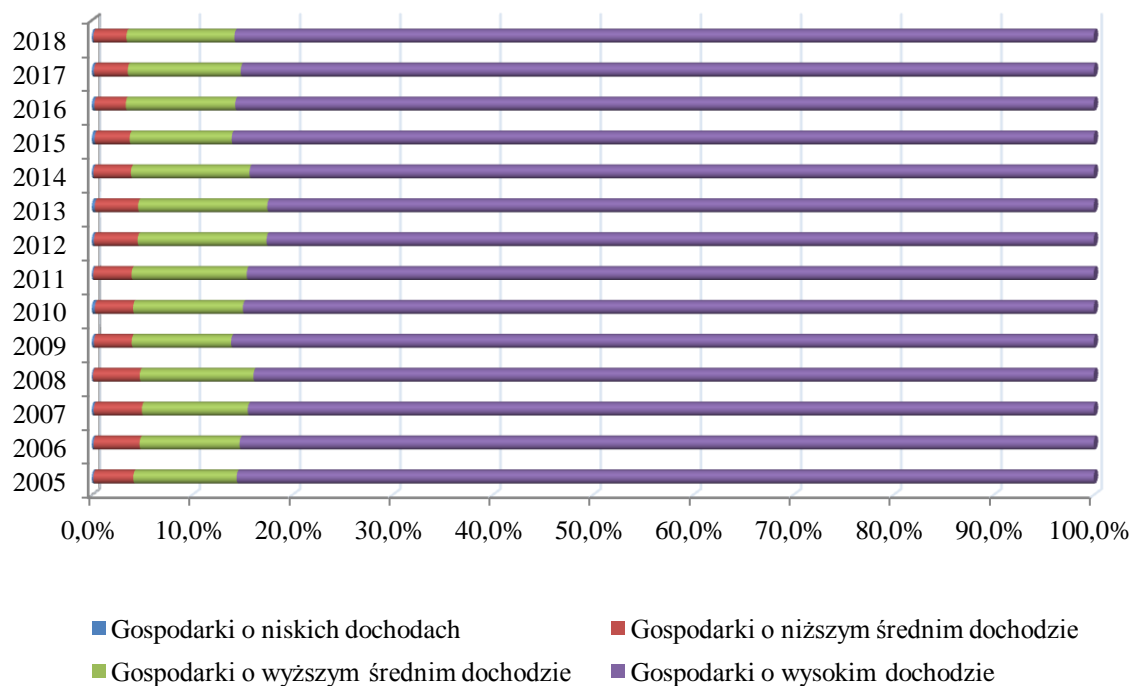
W 2018 r. dobra produkowane w Polsce sprzedawano do 214 państw i terytoriów zależnych, których udział w strukturze eksportu przekraczał poziom 0,01%. Jednocześnie aż 99,6% wartości przedmiotów wymiany kierowano na teren 111 krajów, z którymi wielkość obrotu towarowego w ciągu roku przekraczała 10 mln EUR. Na pozostałe 103 państwa, dla których wartość importu z Polski była niższa niż 10 mln EUR, przypadało zaledwie 0,4% eksportu²²⁰. Podejmowanie sporadycznych kontaktów handlowych mogło stanowić rezultat bieżących wahań nadwyżek i niedoborów rynkowych. Rzeczywistą siłą koncentracji geogra-

²²⁰ *Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski: Styczeń – Grudzień 2018 roku*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Warszawa 2019, s. 21-24, 35-41.

ficznego eksportu wskazuje poziom wskaźnika dywersyfikacji kierunków eksportu (W_d)²²¹, którego wartość w badanym okresie wzrosła z $W_{d2005} = 12,7$ do $W_{d2018} = 13,4$. Oznacza to, że w 2005 r. odpowiadało mu 13 krajów, do których Polska kierowała łącznie 75,7% eksportu towarów i usług, a w 2018 r. 14 państw importujących 76,2% wielkości eksportu z Polski.

Również analiza kierunków eksportu z uwzględnieniem podziału państw na grupy według kryterium DNB *per capita* stosowanego w klasyfikacjach Banku Światowego wskazuje na względnie stabilne nasilenie kontaktów handlowych z jedną z nich (Wykres 5). Przeciętnie około 84,8% polskiego eksportu trafia na rynki gospodarek o najwyższym dochodzie. Następnie około 11,1%, to sprzedaż na rynki gospodarek o wyższym średnim dochodzie. Zaledwie 3,9% wartości, to odbiorcy z państw o niższym średnim dochodzie.

Wykres 5. Struktura geograficzna eksportu brutto Polski według kryterium dochodów państw importerów w latach 2005-2018 (%)



Podział na cztery grupy dochodowe zgodnie z klasyfikacją Banku Światowego na podstawie dochodu narodowego brutto *per capita* (w USD, przeliczone z lokalnej waluty przy użyciu metody Atlas). Gospodarki o niskich dochodach: 1 035 USD i mniej; o niższym średnim dochodzie: 1 036 USD – 4 045 USD; o wyższym średnim dochodzie: 4 046 USD – 12 535 USD; o wysokim dochodzie: 12 536 USD i więcej. *World Bank Country and Lending Groups*, ..., op. cit., data pobrania: 10.10.2020.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 10.10.2020.

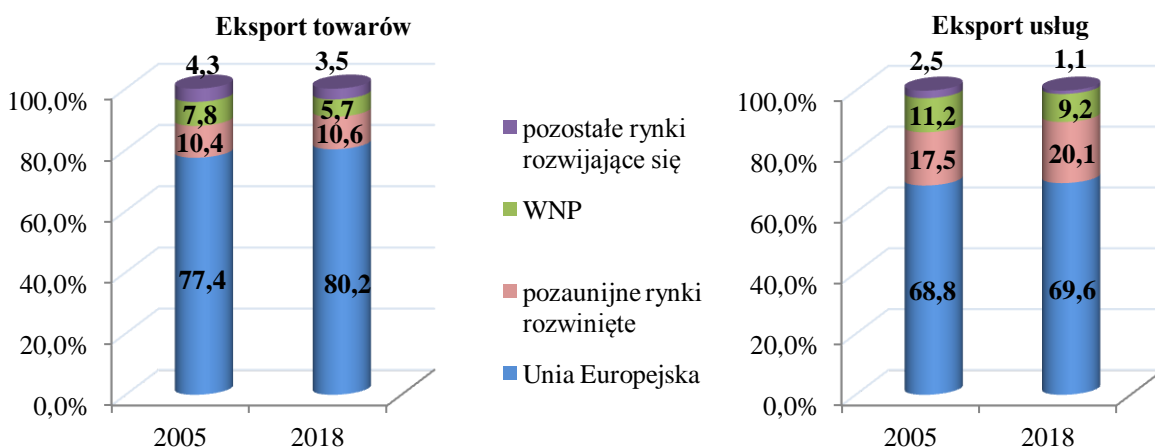
²²¹ Wskaźnik wyliczony według formuły: $W_d = W_s - \frac{(a+b+\dots+m)-75}{m}$, gdzie: W_s – surowy wskaźnik dywersyfikacji równy najmniejszej liczbie krajów obejmujących łącznie minimum 75% udziału; a, b, \dots, m – udział kolejnych krajów składających się na W_s . H. Maćkowiak, *Zróżnicowanie struktury handlu zagranicznego Polski w ujęciu regionalnym oraz konkurencyjność eksportowa regionów*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2013, s. 27. Obliczenia własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Najniższy udział – przeciętnie na poziomie 0,2%, dotyczył gospodarek o najniższym poziomie dochodu. Ogólnie wskazane grupy, z wyjątkiem importu gospodarek o niższym średnim dochodzie charakteryzowały się względną stabilnością znaczenia w strukturze. Wspomniana grupa – gospodarki o niższym średnim dochodzie – odnotowała wyraźne, na tle skali zmian innych grup krajów, osłabienie znaczenia w strukturze importerów dóbr i usług z Polski – spadek udziału o 17,3% z 4% w 2005 r. do 3,3% w 2018 r.

Struktura eksportu według zaprezentowanego kryterium zbieżna jest w znacznym stopniu ze strukturą według kryterium poziomu rozwoju gospodarczego, zgodnie z którym wyróżnia się kraje rozwinięte (przeciętnie 85,6% udziału w eksporcie towarów), kraje rozwijające się (6,5%) i kraje Europy Środkowo-Wschodniej (9,4%)²²².

Uwzględniając podział eksportu na obrót towarowy i usługowy (Wykres 6) widać, że ważność poszczególnych grup rynków, tj. Unia Europejska, pozaunijne rynki rozwinięte, WNP i pozostałe rynki rozwijające się jest jednakowa. Zdecydowanym liderem są kraje członkowskie UE, do których Polska sprzedaje około 80,2% towarów oraz 69,6% usług w 2018 r. (odpowiednio około 77,4% i 68,6% w 2005 r.).

Wykres 6. Struktura geograficzna eksportu brutto towarów i usług z Polski według kryterium grupy rynków w latach 2005, 2018 (%)



Pozauinijne rynki rozwinięte – kraje EFTA oraz pozostałe kraje rozwinięte gospodarczo, m.in.: USA, Kanada, Izrael, Republika Południowej Afryki i Japonia.

Pozostałe rynki rozwijające się – Turcja, Chiny, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Brazylia, Arabia Saudyjska, Maroko, Serbia, Algieria.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 10.10.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020.

Szczególne znaczenie w obliczu antycypowania wejścia Polski do strefy euro ma fakt, że państwa do niej należące odbierały w 2018 r. około 53,6% łącznej wartości eksportu Pol-

²²² I. Maciejczyk-Bujnowicz, *Uwarunkowania wymiany handlowej Polski...*, op. cit., s. 86.

ski. Jednak przy braku danych jednostkowych dla pojedynczych podmiotów uczestniczących w wymianie międzynarodowej, co do waluty, w jakiej realizują rozliczenia, można w dużym uproszczeniu przyjąć, że w przypadku krajów z tej strefy jest to euro. W związku z tym, znaczny udział tej grupy państw w eksporcie Polski może przynieść korzyści z integracji walutowej, w postaci eliminacji ryzyka kursowego²²³.

W przypadku eksportu usług rosnące i większe znaczenie niż dla towarów mają pozaunijne rynki rozwinięte, na których sprzedawano od 17,5% w 2005 r. do 20,1% w 2018 r. łącznej wartości usług (w stosunku do 10,4% i 10,6% dla towarów). Tendencja odwrotna widoczna jest w przypadku pozostałych rynków rozwijających się, których rola wyraźniej zarysowuje się w przypadku towarów (od 4,3% do 3,5% w latach 2005-2018), podczas gdy sprzedaż usług na te rynki odbywała się sporadycznie (2,5% do 1,1%).

W obu kategoriach widać ograniczanie ekspansji na rynki krajów WNP (towary – spadek udziału w eksporcie z 7,8% do 5,7%, usługi – z 11,2% do 9,2%, pomimo wzrostu wartości tych obrotów), jako efekt, z jednej strony, protekcyjnych praktyk i restrykcyjnych wymagań najważniejszych partnerów handlowych tego rynku (Rosji, Białorusi, Ukrainy)²²⁴, wobec których Polska pełni rolę państwa tranzytowego, łączącego te gospodarki z UE²²⁵. Z uwagi na fakt, że wymiana regulowana jest na podstawie dwustronnych umów niepreferencyjnych z uwzględnieniem Klauzuli Najwyższego Uprzywilejowania, przy braku ograniczeń ilościowych eksportu z krajów UE do krajów trzecich (poza nielicznymi wyjątkami), Polska staje w obliczu konieczności sprostania większym wymogom konkurencyjnym w eksporcie na rynki WNP niż w okresie przed akcesją do UE²²⁶. Z drugiej strony to naturalna konsekwencja zmian geopolitycznych lat 90. XX wieku obejmujących rozpad systemu socjalistycznego i jego instytucji, procesy transformacji systemowej i powstawania nowych organizacji (Unia Europejska, CEFTA, BEFTA, CIS). Ostatecznie nastąpiło przesunięcie środka ciężkości z rynków wschodnich na zachodnie. Zaprezentowana struktura geograficzna eksportu wskazuje więc, że miejsce czynników o charakterze szokowym, oddziałujących

²²³ S. Umiński, *Rozważania nad naturą, ...*, op. cit., s. 246-247.

²²⁴ A. Maksimczuk, *Polsko-białoruska wymiana towarowa w momencie integrowania się Polski z UE i jej prawno-ekonomiczne uregulowania*, [w:] *Między ekonomią a historią*. ..., op. cit., s. 391-406.

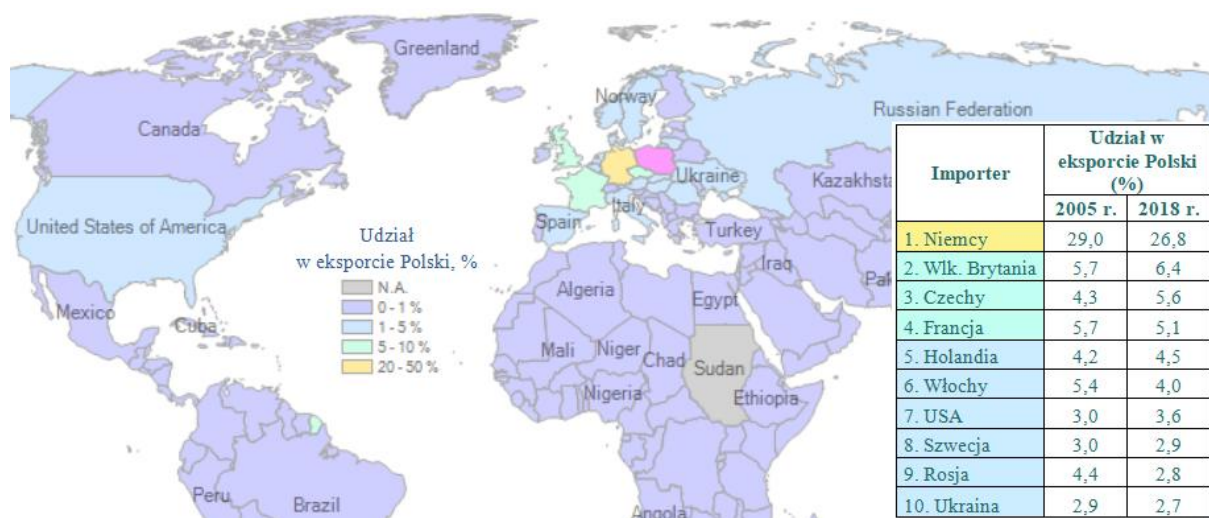
²²⁵ A. Chmielak, *Institutional Determinants of the Eastern Context of the European Union Policy*, [w:] *Towards European Unity - Cooperation and Integration*, eds. A. Chmielak, B. Mazur, P. Pysz, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2005, s. 141.

²²⁶ T. Pakulska, P. Cwalina, *Polski eksport na rynki WNP – pozycja konkurencyjna i przewagi konkurencyjne kraju*, [w:] *Eksport polskich przedsiębiorstw na rynku Wspólnoty Niepodległych Państw – szanse i bariery*, red. M. Poniatowska-Jaksch, SGH, Warszawa 2010, s. 95.

na udział poszczególnych grup rynków w latach 90., zajmują czynniki ekonomiczne oparte o strukturę ujawnionych korzyści komparatywnych²²⁷.

Przechodząc na bardziej szczegółowy poziom analizy partnerów handlowych Polski uważa się, że zdecydowanym liderem wśród odbiorców towarów i usług z Polski są Niemcy, których udział zmalał z 29% w 2005 r. do 26,8% w 2018 r. (Rysunek 10). Spadek ten może stanowić efekt intensyfikacji sprzedaży do pozostałych państw UE, z jednej strony, oraz osłabienia roli Niemiec, jako partnera polityczno-gospodarczego Polski, z drugiej²²⁸. Niemniej jednak dominację Niemiec w strukturze geograficznej eksportu Polski, można potraktować jako korzystną w obliczu radzenia sobie przez ten kraj ze światowym kryzysem. Niemiecka gospodarka, jako jedna z pierwszych odnotowała w 2010 r. wzrost eksportu (o około 14 pkt. proc., a w 2011 r. o kolejne 8%²²⁹) oraz produkcji przemysłowej, np. w dziale przemysłu maszynowego (wzrost o około 8%)²³⁰. Fakt ten wpłynął istotnie na pobudzenie obrotów handlowych Polski, gdyż udział sekcji: maszyny i sprzęt transportowy stanowił przeciętnie w latach 2003-2013 około 34,9% całego eksportu z Polski do Niemiec²³¹.

Rysunek 10. Główni importerzy towarów i usług eksportowanych z Polski w 2018 r. (mapa) oraz w latach 2005, 2018 (tabela)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020; Trade Map, International Trade Centre, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020.

²²⁷ B.L. Ślusarczyk, *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna...*, op. cit., s. 184.

²²⁸ E. M. Kacperska, *Stosunki handlowe Polski z Niemcami w latach 2003-2012 ze szczególnym uwzględnieniem handlu artykułami rolno-spożywczymi*, „Zeszyty Naukowe SGH. Problemy Rolnictwa Światowego”, Warszawa 2013, t. 13 (28), z. 3, s. 106-107.

²²⁹ S. Flejterski, L. Jodkowska, *Perspektywy rozwoju niemieckiej gospodarki i finansów a przyszłość Unii Europejskiej*, [w:] *Przyszłość integracji europejskiej – konkurencyjność i rynki*, red. W. Bieńkowski, S. I. Bukowski, G. Olszewska, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012, s. 72.

²³⁰ S. I. Bukowski, J. Misala, *Wzrost gospodarczy i finanse...*, op. cit., s. 51.

²³¹ Ł. Ambroziak, J. Fundowicz, T. Kalinowski, K. Łapiński, M. Peterlik, *Wymiana handlowa Polska – Niemcy*, [w:] *Współpraca gospodarcza Polska – Niemcy*, red. B. Wyżnikiewicz, Wyd. Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2014, s. 14.

Na drugim miejscu znajduje się Wielka Brytania, której rola zwiększyła się z 5,7% do 6,4%, co dało jej awans o jedną pozycję. Jednak największa zmiana zauważalna jest w przypadku wymiany z Czechami i Stanami Zjednoczonymi, dla których eksport wzrósł w badanym okresie ponad czterokrotnie, podczas gdy całkowity eksport Polski zwiększył się nieco ponad trzykrotnie. Pierwsze z państw awansowało o trzy pozycje na liście dziesięciu największych importerów produktów i usług z Polski, zajmując miejsce 3., co oznacza największy wzrost znaczenia (z 4,3% do 5,6%), jako partnera handlowego kraju w porównaniu do pozostałych dziewięciu państw. Stany Zjednoczone z kolei, dzięki dynamice wartości eksportu równej 416,5%, z pozycji 9. w 2005 r. awansowały w 2018 r. na miejsce 7, przy wzroście wkładu w wielkość sprzedaży zagranicznej Polski z 3% do 3,6%.

Zwiększeniem znaczenia wśród najważniejszych odbiorców dóbr i usług z Polski cieszyła się także Holandia. Za sprawą wzrostu wartości nabycia o 243,9% w latach 2005-2018, udział kraju wzrósł z 4,2% do 4,5%. Zapewniło to gospodarce awans z miejsca 7. na miejsce 5. Osłabienie roli, jako partnerów handlowych, oprócz Niemiec, miało miejsce także w przypadku Francji, Włoch (spadek pozycji o dwa miejsca) oraz Rosji, którą dotknęło najsilniejsze ograniczenie roli w strukturze importerów Polski, objawiające się degradacją pozycji o cztery miejsca. Położenie Szwecji i Ukrainy na liście 10 największych importerów Polski nie uległo zmianie (odpowiednio pozycja 8. i 10.).

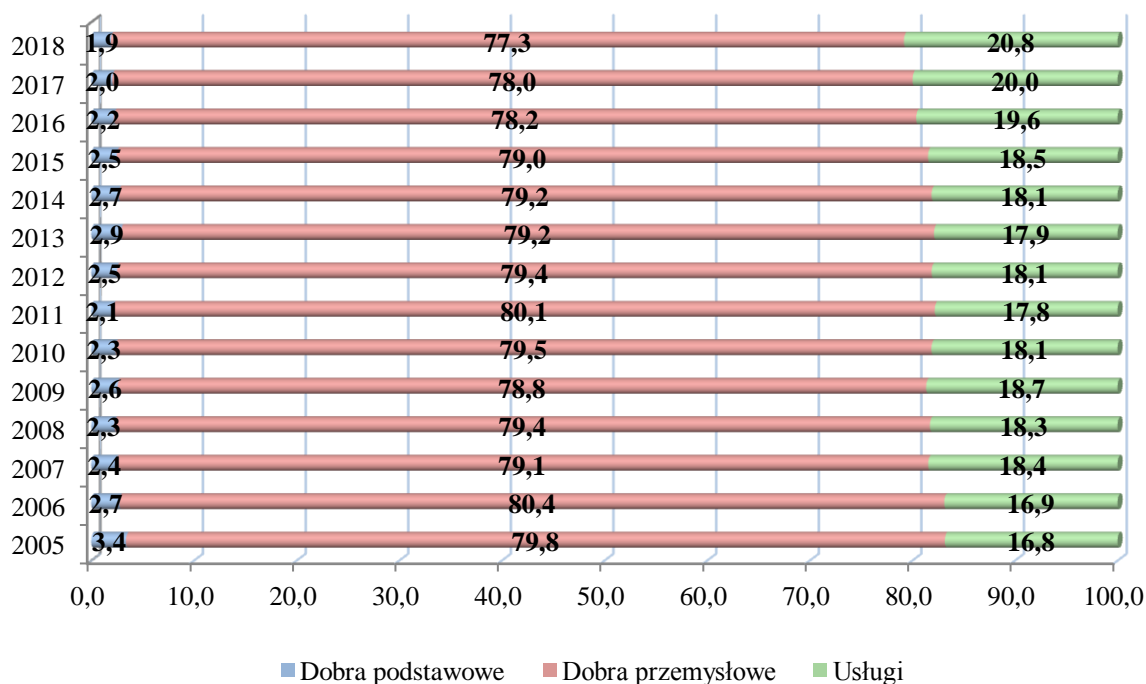
Ostatecznie więc dziesięciu najważniejszych importerów generowało około 64,4% wartości eksportu dóbr i usług Polski w 2018 r., a 67,8% w 2005 r. Wskazuje to na koncentrację sprzedaży zagranicznej na niewielkiej grupie państw, w większości należących do Unii Europejskiej. Koncentracji tej towarzyszy jednak znacząca dywersyfikacja struktury rodzajowej eksportu, co wynika chociażby z wysokości indeksu penetracji rynku eksportowego, którego wielkość oraz dynamika wyróżniały Polskę spośród państw Europy Środkowo-Wschodniej. Wskaźnik wzrósł bowiem o 62,3% z 12,78 w 2005 r. do 20,73 w 2018 r., podczas gdy przeciętnie dla krajów tej części Europy utrzymał się na zbliżonym poziomie – 5,64 w 2005 r. wobec 5,61 w 2018 r. Indeksy najbardziej podobne do wyniku Polski osiągnęły tylko Czechy (tj. 12,75 w 2005 r. wobec 17 w 2018 r.)²³².

Ogólna tendencja ewolucji struktury przedmiotowej eksportu Polski (Wykres 7), jako stymulatora rozwoju gospodarczego, zgodna jest z założeniami teorii trzech sektorów gospo-

²³² Indeks penetracji rynku eksportowego (ang. *Index of Export Market Penetration*) - liczba państw, do których dany kraj eksportuje wszystkie towary podzielona przez liczbę państw, które zgłaszają import produktów w danym roku. *World Integrated Trade Solution, Trade Stats*, The World Bank, tryb dostępu: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/LVA/StartYear/2005/EndYear/2018/Indicator/NDX-XPRT-MKT-PNRTTN#>, data pobrania: 20.08.2020.

darki A. B. G. Fishera i C. Clarka, wskazującej na zmiany znaczenia poszczególnych sektorów gospodarki wraz ze wzrostem gospodarczym kraju, w wyniku podziału pracy²³³. Nastąpiło bowiem ograniczenie roli dóbr podstawowych, tworzących I sektor gospodarki (spadek udziału z 3,4% w 2005 r. do 1,9% w 2018 r., przy wzroście wartości o 82,8% z 2,9 mld EUR do 5,4 mld EUR, w najmniejszym stopniu w stosunku do pozostałych przedmiotów wymiany) i dóbr przemysłowych – II sektor gospodarki (z 79,8% do 77,3%, w warunkach przyrostu wielkości zbytu o 215,7% z 69 mld EUR do 217,7 mld EUR). Ujemne wskaźniki dynamiki udziału obu tych sektorów, znalazły odzwierciedlenie we wzmożeniu znaczenia usług – III sektor (wzrost z 16,8% do 20,8% w latach 2005-2018, przy najwyższej skali zwiększenia wartości eksportu, bo o 303,2% z 14,5 mld EUR do 58,6 mld EUR). Nadal jednak wielkość sprzedaży usług w 2018 r., była blisko czterokrotnie niższa niż wartość eksportu dóbr, przy zmniejszeniu tej dysproporcji – w 2005 r. poziom sprzedaży dóbr przewyższał poziom świadczenia usług blisko sześciokrotnie.

Wykres 7. Struktura eksportu brutto Polski według przedmiotu wymiany w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)



Podział towarów według klasyfikacji *SITC Rev. 4* (Załącznik 1), a usług według *BPM IMF*, klasyfikacja *EBOPS* (Załącznik 2).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020; *Trade Map*, *International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020.

²³³ A. Schafran, C. McDonald, E. Lopez Morales, N. Akyelken, M. Acuto, M. *Replacing the Services Sector and Three-sector Theory: Urbanization and Control as Economic Sectors*, „Regional Studies”, 2018, s. 1-2.

Zaobserwowane relacje wynikają ze znacznie wcześniejszego rozpoczęcia procesu liberalizacji wymiany towarowej (przełom lat 50. i 60.), za sprawą Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), niż wymiany usług. Bezpośrednią przesłanką bierności państw w zakresie wspierania rozwoju międzynarodowej wymiany usług, co do ułatwień w ich przepływach, było przeświadczenie, że usługi ze względu na swoje właściwości nie mogą stanowić przedmiotu handlu zagranicznego²³⁴. Dopiero w połowie lat 90. miało miejsce rozpoczęcie procesu regulacji, później liberalizacji międzynarodowej wymiany usług. Następnym tych czynności było ujmowanie kategorii usług obok towarów w preferencyjnych porozumieniach handlowych²³⁵. Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście znaczenia usług w eksporcie nie tylko świata, ale i Polski.

Ostatecznie więc można stwierdzić, że maleje rola obrotu artykułami surowcowo-rolnymi na rzecz obrotów artykułami przemysłowymi o znacznym stopniu przetworzenia oraz różnego typu usługami. Proces ten, mimo niewielkiego tempa przeobrażeń, jest bardzo istotny, gdyż przyjmując za A. Chmielak „... podatność struktury na zmiany staje się wyznacznikiem potencjału rozwoju, pod warunkiem, że nie towarzyszą im trudne do zaakceptowania i złagodzenia sprzeczności”²³⁶. Nadal jednak, z uwagi na fakt, że najbardziej rozwinięte gospodarki charakteryzują się wysoką innowacyjnością, rozbudowaną działalnością badawczo-rozwojową, stosowaniem zaawansowanych technologii informacyjno-komunikacyjnych, w warunkach wysokiego poziomu kapitału intelektualnego oraz akumulacji wiedzy (jako cechy gospodarki opartej na wiedzy), zastana struktura wymiany zagranicznej wskazuje na znaczący dystans dzielący Polskę do tych państw²³⁷. Uznanie struktury rodzajowej handlu zagranicznego, a dokładnie eksportu, za wyraz poziomu rozwoju gospodarczego Polski, wynika z potraktowania jej jako pochodnej struktury rodzajowej produkcji, która rzeczywiście jest związana z tempem przeobrażeń strukturalnych w gospodarce.

Pogłębieniu badania w obszarze specjalizacji eksportu, posłuży analiza wielkości wskaźnika względnej przewagi komparatywnej *RCA* (ang. *Revealed Comparative Advantage*) w poszczególnych sekcjach, zaproponowanego przez B. Balassę²³⁸. Poszukiwanie przewagi

²³⁴ M. Niemiec, *Międzynarodowa wymiana usług*, [w:] *Współczesne tendencje w handlu...*, op. cit., s. 80.

²³⁵ M. Roy, J. Marchetti, H. Lim, *Services Liberalization in the New Generation of Preferential Trade Agreements (PTAs): How Much Further than the GATS*, „Economic Research and Statistic Division”, WTO, Staff Working Papers ERSD-2006-07, 2006, s. 11-12.

²³⁶ A. Chmielak, *Pułapki rozwoju gospodarczego...*, op. cit., s. 147.

²³⁷ P. J. Mańkiewicz, *Gospodarka oparta na wiedzy jako determinant konwergencji Polski i wysoko rozwiniętych krajów Unii Europejskiej*, „Annales Universitatis Amrae Curie-Skłodowska Lublin-Polonia. Sectio H. Oeconomia”, 2016, Vol. 50, No. 3, s. 137.

²³⁸ B. Balassa, *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, „The Manchester School of Economics and Social Studies”, 1965, No. 32, s. 99-123.

komparatywnej jest użytecznym narzędziem ekonomicznym, służącym porównaniom względnych kosztów produkcji, co umożliwia identyfikację sektorów i rynków o największej szansie powodzenia w wymianie międzynarodowej²³⁹.

Wielkości wskaźnika *RCA* poszczególnych sektorów gospodarki polskiej umieszczono w Tabeli 6. Względna przewaga komparatywna na średnim poziomie²⁴⁰, przy dodatniej dynamice wartości wskaźnika *RCA*, utrzymana jest tylko w obszarze wymiany zagranicznej produktów przemysłowych (wzrost o 2,7% z $RCA_{II/2005} = 1,1$ do $RCA_{II/2018} = 1,13$). Zjawisko to zbieżne jest z silną dominacją tej kategorii dóbr w strukturze przedmiotowej eksportu Polski. Oznacza to, że udział tej grupy towarowej w sprzedaży zagranicznej kraju przewyższa jej udział w eksporcie UE.

Tabela 6. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie Polski według sektorów w latach 2005-2018

Sektor	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
I	1,06	0,83	0,73	0,62	0,75	0,64	0,65	0,65	0,76	0,77	0,79	0,75	0,69	0,67
II	1,10	1,11	1,10	1,11	1,13	1,12	1,30	1,12	1,13	1,14	1,15	1,15	1,14	1,13
III	1,21	1,11	1,20	0,84	0,79	0,82	0,97	0,79	0,76	0,67	0,65	0,68	0,70	0,74

Wskaźnik wyliczony według formuły B. Balassy: $RCA = \frac{E_{ij}}{E_{it}} \div \frac{E_{nj}}{E_{nt}}$, gdzie: *E* – wartość eksportu; *i* – indeks kraju (Polska); *n* – zbiór krajów (UE); *j* – indeks towaru; *t* – zbiór towarów. Z uwag na fakt, że około 76,8% łącznej wartości eksportu Polski trafia na rynki zagraniczne państw członkowskich UE, podstawę odniesienia poszczególnych kategorii stanowi właśnie wielkość eksportu UE, zamiast całego świata.

Pogrubione wartości – posiadanie względnej przewagi komparatywnej w wymianie wobec UE.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Trade Map*, *International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

W sektorze dóbr podstawowych względna przewaga komparatywna została osiągnięta tylko w pierwszym roku badania (przewaga na średnim poziomie). Wskaźnik *RCA* dla tych dóbr uległ zmniejszeniu w latach 2005-2018 o 0,39 pkt. z $RCA_{I/2005} = 1,06$ do $RCA_{I/2018} = 0,67$. W sektorze usług przewaga ta, również na średnim poziomie, została utrzymana dłużej, bo przez okres trzech pierwszych lat. Ostatecznie jednak sektor charakteryzował się ujemną dynamiką wartości wskaźnika *RCA*, o skali porównywalnej do tempa utraty przewagi komparatywnej dla dóbr podstawowych – spadek w latach 2005-2018 o 0,47 pkt. z $RCA_{III/2005} = 1,21$ do $RCA_{III/2018} = 0,74$.

²³⁹ D. Granabetter, *Revealed Comparative Advantage Index: An Analysis of Export Trade in the Austrian District of Burgenland*, University of Applied Sciences Burgenland, Eisenstadt/Austria/University of Sopron, „Review of Innovation and Competitiveness” 2016, Vol. 2, Issue 2, s. 102.

²⁴⁰ Skala siły przewagi komparatywnej za: L. Jia, M. Wu, Y. Liu, *The Evolution of Measurement Methods of Comparative Advantage and New Trends in Intra-Product International Specialization*, „European Scientific Journal”, 2016, Vol. 12, No. 7, s. 88.

Podsumowując przeprowadzone badania można stwierdzić, że eksport polskiej gospodarki charakteryzuje się względnie niewielką wartością zbytu w stosunku do rozwiniętych gospodarek Unii Europejskiej, czy świata ogółem, jednak przy względnie wysokiej dynamice wzrostu. Objawia się to nieproporcjonalnie małym, w stosunku do wielkości gospodarki, liczby ludności, czy nawet wyposażenia w zasoby naturalne, udziałem eksportu zarówno w eksporcie światowym, jak eksporcie Unii Europejskiej. Również struktura przedmiotowa eksportu, mimo tendencji rozwojowej, zgodnej z założeniami teorii trzech sektorów gospodarki różni się od struktury charakteryzującej gospodarkę wysoko rozwiniętą. Pozytywnym aspektem jest spadek znaczenia obrotu artykułami surowcowo-rolnymi na rzecz obrotów artykułami przemysłowymi o znacznym stopniu przetworzenia oraz różnego typu usługami. Nadal jednak wartość eksportu usług jest blisko czterokrotnie niższa od wielkości eksportu dóbr.

Wymiernym wyrazem korzyści dla gospodarki z tytułu uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy jest nie tylko skala czy tempo zmian obrotów handlowych, ale także struktura rodzajowa sprzedaży zagranicznej. Utrzymanie względnie wysokiej dynamiki wartości eksportu w połączeniu z ewolucją przewag komparatywnych w kierunku właściwym tendencji zmian w państwach o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, warunkują poprawę pozycji konkurencyjnej danej gospodarki. Nierzadko jednak wewnętrzne możliwości kraju uniemożliwiają samodzielne budowanie właściwej struktury wymiany, czy utrzymanie odpowiednio wysokiej dynamiki obrotów handlowych. Należy więc poszukiwać czynników stymulujących oba te procesy poza daną gospodarką narodową, wzorując działalność na podmiotach o najwyższych przewagach.

ROZDZIAŁ 2

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE JAKO KATEGORIA EKONOMICZNA

Tradycyjną formą międzynarodowego zaangażowania przedsiębiorstw jest handel zagraniczny, a w jego ramach eksport. Jednak w latach 30. XIX wieku rozpoczęcie produkcji na masową skalę, przy braku surowców do niej niezbędnych, nakłaniało uprzemysłowione kraje do przenoszenia działalności w miejsca obficie w nie wyposażone²⁴¹. Nasilenie tempa procesu przepływów kapitału w gospodarce światowej w XX wieku doprowadziło do wyższej ich dynamiki niż wzrost światowych obrotów handlowych czy globalnego PKB²⁴². Początkowo ruchy te dotyczyły kredytów zagranicznych, później inwestycji portfelowych (90% wywozu kapitału w 1914 r.), następnie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ponad 80% w latach 1951-1964). Imponujące średnioroczne tempo wzrostu: 24% w latach 1986-1990; 20% w latach 1991-1995 oraz 31,9% w latach 1996-1999, dało w efekcie wzrost globalnego strumienia napływu BIZ z ok. 58 mld USD w 1982 r. do 865 mld USD w 1999 r.²⁴³, przez co ich udział w całości nakładów inwestycyjnych wzrósł ponad czterokrotnie z 4% w 1990 r. do 17,6% w 2001 r.²⁴⁴ Trend ten mógł się rozwinąć dzięki nadwyżce dóbr kapitałowych w krajach wysoko rozwiniętych, przy ich niedoborze w państwach o niskim poziomie rozwoju, dotkniętych problemem niewystarczających oszczędności krajowych wobec potrzeb inwestycyjnych²⁴⁵. Ostatecznie w 2014 r. ich wartość osiągnęła poziom 1 228 mld USD²⁴⁶.

²⁴¹ J. Soldaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. ..., op. cit., s. 83.

²⁴² A. Cieślik, *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: przegląd wybranej literatury przedmiotu*, [w:] *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi*, red. M. Maciejewski, K. Wach, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2017, s. 173.

²⁴³ *World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, UNCTAD, New York-Geneva 2000, s. 4.

²⁴⁴ J. W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna*..., op. cit., s. 55.

²⁴⁵ J. Grabowiecki, *Instytucjonalne uwarunkowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek krajów w procesie transformacji systemowej*, [w:] *Instytucjonalne aspekty rozwoju*..., op. cit., s. 37.

²⁴⁶ D. Choroś-Mrozowska, *Międzynarodowe przepływy kapitału*, [w:] *Ekonomia globalna. Wybrane zagadnienia*, red. B. Szopa, A. Pollok, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2017, s. 85, 94.

W efekcie zmian motywów przepływu kapitału – z poszukiwania dostępu do surowców, poprzez pokonywanie barier celnych, do kierowania się różnicami w stopach zysku następuje stopniowe przesuwanie nakładów inwestycyjnych ze sfery produkcji do sfery usług, w tym, usług finansowo-bankowych i ubezpieczeniowych²⁴⁷. Słabo rozwinięte kraje surowcowo-rolnicze ustąpiły miejsca w kategorii główni beneficjenci BIZ gospodarkom wysoko rozwiniętym, przyjmującym jednocześnie rolę eksporterów kapitału²⁴⁸.

Rozważania przeprowadzone w niniejszym rozdziale służą wyjaśnieniu zasadności przyjętej do dalszych badań hipotezy głównej. Dokonany przegląd literatury krajowej oraz zagranicznej dotyczącej pojęcia, rodzajów, czynników lokalizacji oraz konsekwencji napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych pozwoliły na pogłębienie interpretacji istoty tej formy przepływu kapitału zagranicznego. Analiza głównych strumieni i zasobów BIZ, ich struktury rodzajowej i geograficznej przyczyniła się do przedstawienia roli, jaką inwestorzy zagraniczni pełnią w polskiej gospodarce, z uwzględnieniem ich wpływu na kreację eksportu.

2.1. Pojęcie, formy i znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Przepływy kapitału między państwami mogą być realizowane poprzez inwestycje zagraniczne, które oznaczają „...prywatne lub państwowe nakłady inwestycyjne dokonywane w danym kraju dzięki kapitałom pochodzącym z innego państwa”²⁴⁹. Inwestycje te, jako obrót kapitałem produkcyjnym, dokonywane są w dwóch formach, to jest²⁵⁰:

- inwestycje pośrednie (portfelowe),
- inwestycje bezpośrednie²⁵¹.

Pierwsza z nich, inwestycje portfelowe, polega na zakupie lub sprzedaży zagranicznych papierów wartościowych w ilości, która nie daje inwestorowi prawa do zarządzania zagranicznym przedsiębiorstwem²⁵². Dywersyfikacja portfela inwestycyjnego służy bowiem ograniczeniu ryzyka oraz osiągnięciu większego zysku wskutek wyższej realnej stopy procentowej. Zazwyczaj są to inwestycje krótkookresowe, a nawet spekulacyjne, którym nie towa-

²⁴⁷ K. Budzowski, *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Wyd. Krakowskiej Szkoły Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2008, s. 225, 227.

²⁴⁸ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Zmiany w kierunkach i strukturze przepływu czynników produkcji*, [w:] *Gospodarka światowa*, red. B. Bożyk, PWE, Warszawa 1991, s. 139-140, 147.

²⁴⁹ *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 2015, s. 94.

²⁵⁰ J. Wiśniewska, *Procesy transferu technologii w bankach komercyjnych w Polsce*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010, s. 63.

²⁵¹ Szczegółowe porównanie obu form inwestycji zagranicznych [w:] K. Budzowski, *Ekonomiczne problemy handlu ...*, op. cit., s. 221.

²⁵² I. Pawlas, *The Engagement of the Visegrad 4 in International Transfer of Capital in the Form of Foreign Direct Investment in the Post-crisis Period*, „Regional Formation and Development Studies”, 2018, No. 3(26), s. 94.

rzyszy transfer czynników produkcji. Głównymi podmiotami je realizującymi są instytucje finansowe (fundusze powiernicze i emerytalne oraz firmy ubezpieczeniowe)²⁵³.

Większość z teorii drugiego rodzaju inwestycji zagranicznych, określanych jako bezpośrednie, rozwinęła się dopiero w drugiej połowie XX wieku, co wynikało z pomijania tego aspektu w badaniach ekonomicznych. Klasycy przyjmowali założenie o braku mobilności kapitału między krajami²⁵⁴, a neoklasycy postrzegali BIZ, jako część teorii portfelowych przepływów kapitałowych. Krok milowy w zakresie modelowego rozróżnienia BIZ stanowiły badania R. E. Cavesa, który podkreślał, że wiążą się one z transferem szczególnego rodzaju kapitału²⁵⁵. Największe znaczenie miało podejście właściwe nowej teorii handlu zagranicznego, oznaczające spojrzenie na BIZ, jako zbiór czynności ekonomicznych i/lub operacji realizowanych przez podmioty pozostające pod całkowitą lub częściową kontrolą zarządczą przedsiębiorstw znajdujących się w innym kraju²⁵⁶.

Literatura przedmiotu podaje wiele definicji inwestycji bezpośrednich zróżnicowanych przede wszystkim pod względem zakresu szczególności, a nie sensu ekonomicznego zjawiska. Wśród ich autorów znajdują się między innymi: Ch. P. Kindleberger (1969), J. H. Dunning (1993), J. Cantwell (1993), P. J. Buckley (1995), A. Jodkowski (1995), J. Witkowska (1996), C. A. Michalet (1997), A. Stępnik i S. Umiński (1998), P. R. Krugman i M. Obstfeld (2000), P. Bożyk, J. Misala i M. Puławski (2002), A. Budnikowski i E. Kawecka-Wyrzykowska (2003), W. Karaszewski (2004), A. Makać (2006), A. Kłysik-Uryszek (2010). Definicje BIZ zawierają także raporty organizacji międzynarodowych, np. *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), *International Monetary Fund* (IMF). Wszyscy autorzy zgodni są co do motywu kontrolnego tworzenia zagranicznej lokaty kapitału, jako podstawowego kryterium wyróżnienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych spośród innych form inwestowania. Celem transferu kapitału za granicę jest zapewnienie inwestorowi zagranicznemu trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa zasilonego jego kapitałem.

²⁵³ P. Siemiątkowski, *Rola kapitału zagranicznego w transformacji polskiej gospodarki*, „Toruńskie Studia Międzynarodowe”, 2011, nr 1(4), s. 66; M. K. Stawicka, *Rozmiary, struktura, i znaczenie inwestycji portfelowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005-2009*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Międzynarodowe stosunki gospodarcze - integracja regionalna w Europie i na świecie”, Katowice 2012, nr 123, s. 165.

²⁵⁴ M. Janicka, *Liberalizacja przepływów kapitałowych w gospodarce światowej. Przypadek Polski*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010, s. 21.

²⁵⁵ R. E. Caves, *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*, „Economica”, 1971, Vol. 38(149), s. 1-27, za: A. Cieślak, *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: przegląd wybranej literatury przedmiotu*, [w:] *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy ... op. cit.*, s. 175-177.

²⁵⁶ A. Cieślak, *Multinational Enterprises, Foreign Knowledge Spillovers and Host Country Wages*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy”, 2012, Vol. 7(1), s. 7-20.

Jednak brak jedności i konsekwencji poszczególnych gospodarek w klasyfikowaniu inwestycji skutkowało brakiem spójności w statystykach danego kraju, co do napływu BIZ, w stosunku do statystyk lustrzanych, czyli inwestycji przyjmowanych²⁵⁷. Porównania międzynarodowe stały się możliwe dopiero w oparciu o tzw. wzorcową definicję OECD²⁵⁸, wskazującą konkretną wartość dolnej granicy udziału w kapitale zakładowym danego podmiotu. Zgodnie ze stanowiskiem tej organizacji bezpośrednie inwestycje zagraniczne to inwestycje „...dokonywane przez rezydenta jednej gospodarki (inwestora bezpośredniego) w celu uzyskania trwałego udziału w przedsiębiorstwie (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania), które jest rezydentem gospodarki innej niż bezpośredniego inwestora. Trwały udział istnieje wtedy, gdy inwestor posiada co najmniej 10% akcji zwykłych lub uprawnienia do co najmniej 10% prawa głosu na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania”²⁵⁹. Wymóg progu 10% może ulec zmianie w warunkach specyficznych czynników determinujących inwestycję, tj.: reprezentacja w radzie dyrektorów, udział w procesie podejmowania decyzji czy materialne transakcje wewnątrzfirmowe²⁶⁰.

Ten sposób interpretacji BIZ stanowi podstawę ich ewidencji statystycznej w większości krajów świata²⁶¹. W Polsce takie odwołanie odnajdujemy w definicji Narodowego Banku Polskiego²⁶² zgodnie, z którą BIZ są to „...inwestycje inwestorów zagranicznych, będących nierezydentami, w podmioty bezpośredniego inwestowania – rezydentów. Dotyczy to sytuacji, kiedy nierezydenci (inwestorzy bezpośredni) wywierają wpływ lub kontrolują rezydentów – podmioty bezpośredniego inwestowania”²⁶³. Analogicznie zachowany

²⁵⁷ D. Starzyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność...*, op. cit., s. 14.

²⁵⁸ Definicja ta pozostaje w ścisłej korelacji z interpretacją Międzynarodowego Funduszu Walutowego, gdyż obie organizacje współpracują w zakresie doskonalenia definicji oraz gromadzenia i opracowywania statystyki dotyczącej BIZ. Przytoczono definicję OECD, jako organizacji wiodącej prym nad tymi badaniami, za: K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału...*, op. cit., s. 15; *Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs*, United Nations, New York and Geneva 2009, Vol. 1, s. 35.

²⁵⁹ *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Fourth Edition*, Paris 2008, s. 234.

²⁶⁰ J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996, s. 13.

²⁶¹ W. Karaszewski, M. Jaworek, E. Siemińska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich oddziaływanie na gospodarkę kraju przyjmującego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza*, red. W. Karaszewski, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016, s. 24.

²⁶² Również inne instytucje w Polsce, takie jak Główny Urząd Statystyczny oraz Państwowa Agencja Inwestycji i Handlu (nazwa obowiązuje od lutego 2017, wcześniej była: Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych - PAIiIZ), opracowują samodzielnie te dane statystyczne. Jednak odmienność metod owocuje nierzadko rozbieżnością danych. Szczegółowe porównanie metod opracowywania informacji przez najważniejsze polskie instytucje, [w:] M. Rozkwitalska, *Bariery w zarządzaniu międzykulturowym. Perspektywa filii zagranicznych korporacji transnarodowych*, Wyd. Wolters Kluwer Polska S.A., Warszawa 2011, s. 131-136; W. Zysk, *Obcy kapitał a handel zagraniczny w Polsce. Okres przedakcesyjny*, Wyd. CeDeWu.pl, Warszawa 2012, s. 19-21.

²⁶³ *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2017 roku*, NBP, Warszawa 2018, s. 64.

został wymóg dolnej granicy udziału w kapitale zakładowym. Właśnie ten sposób definiowania BIZ został przyjęty na potrzeby niniejszej rozprawy.

Analiza różnych podejść do zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych pozwala na wyodrębnienie ich cech szczególnych, którymi są następujące:

- motyw lokowania kapitału – uzyskanie własności oraz kontroli nad przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania;
- istota formy przepływu kapitału;
- miejsce dokonania inwestycji – poza krajem macierzystym inwestora;
- transakcja w kapitał własny przedsiębiorstwa.

Niektóre z tych cech zostały już omówione, inne wymagają wyjaśnienia. Szczególne znaczenie w zrozumieniu inwestycji bezpośrednich, jako zjawiska realnego, ma forma przepływu kapitału, a dokładnie zakres jej złożoności. Istota BIZ nie tkwi jedynie w transferze środków finansowych, które w literaturze przedmiotu często określane są, jako składnik współtowarzyszący szerokiej gamie instrumentów, takich jak: czynniki produkcji, rzeczowe zasoby kapitałowe (urządzenia, maszyny, środki transportu, surowce, materiały, półfabrykaty), technologia, wiedza, umiejętności organizacyjne, menedżerskie, marketingowe oraz doświadczenie badawczo-rozwojowe. BIZ, jak podkreślał J. H. Dunning to specyficzna transakcja „...wiążąca trzy płaszczyzny: kapitał finansowy, doświadczenie zarządzania i wiedzę techniczną oraz przedsiębiorczość”²⁶⁴.

Kolejnym warunkiem niezbędnym do traktowania inwestycji zagranicznej za bezpośrednią, jest dokonanie transakcji w kapitał własny przedsiębiorstwa. Uwzględnianie są nie tylko pierwotne, ale i kolejne przepływy między przedsiębiorstwem inwestującym a przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania. W związku z tym na BIZ składają się trzy zasadnicze typy strumieni finansowych²⁶⁵:

- kapitał podstawowy (ang. *equity capital*) - rzeczywisty wkład właściciela lub współwłaściciela w uruchomienie jednostki gospodarczej w innym kraju niż siedziba inwestora albo zakup akcji/udziałów już istniejącego zagranicznego przedsiębiorstwa (w formie pieniężnej lub jako aport rzeczowy, ewentualnie później podwyższany);

²⁶⁴ J. H. Dunning, *Explaining Changing Patterns...*, op. cit., s. 271-272.

²⁶⁵ M. Kluzek, *Znaczenie konkurencji podatkowej dla rozmieszczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 38; W. Karaszewski, M. Jaworek, E. Siemińska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich oddziaływanie na gospodarkę kraju przyjmującego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych ...*, op. cit., s. 25.

- reinwestowane zyski (ang. *reinvested earnings*) - część zysku, pozostająca w przedsiębiorstwie bezpośredniego inwestowania (poza dywidendami i zyskiem przekazywanym zagranicznemu inwestorowi) z przeznaczeniem na jego rozwój;
- należności i zobowiązania z instrumentów dłużnych powstałych w efekcie transakcji między podmiotami powiązаныmi kapitałowo poprzez inwestycję bezpośrednią (ang. *intracompany loans and debts transactions*) – np. pożyczki udzielane filiom przez przedsiębiorstwo macierzyste, zobowiązania z tytułu dysponowania przez nierezydentów nieruchomościami w kraju lokaty.

Z uwagi na złożoność zjawiska inwestycji bezpośrednich literatura przedmiotu podaje wiele kryteriów ich podziału. W niniejszej pracy wykorzystany zostanie podział według formy zaangażowania inwestycyjnego oraz strategii działania inwestora (inne to np.: kryterium strategii rozwoju kraju goszczącego).

Uwzględnienie formy zaangażowania inwestycyjnego pozwala na wskazanie trzech podstawowych rodzajów BIZ (Rysunek 11). Pierwszy z nich, inwestycje od podstaw (ang. *greenfield investment*), polega na utworzeniu w kraju lokaty nowego przedsiębiorstwa, nad którym pełną kontrolę sprawuje inwestor²⁶⁶, który ponosi wszelkie koszty uruchomienia przedsięwzięcia oraz ryzyko jego niepowodzenia. Czasochłonność tej formy ekspansji, wynikająca z konieczności tworzenia całej infrastruktury produkcyjno-handlowej²⁶⁷, oznacza, że jest ona preferowana w przypadku pracochłonnych procesów produkcji, kiedy konsumenci kraju lokaty rozpoznają przedsiębiorstwo inwestujące i produkty przez nie wytwarzane²⁶⁸.

W sytuacji, gdy kapitałochłonne przedsiębiorstwo lokalne cieszy się znacznym udziałem w rynku, jego marka jest dobrze rozpoznawalna a sieć dystrybucji i zaopatrzenia są dobrze rozwinięte, częściej spotykane jest podjęcie wspólnej inwestycji dwóch niezależnych podmiotów o cechach przejęcia (ang. *acquisition*) lub fuzji (ang. *merger*)²⁶⁹. W przypadku pierwszej z nich inwestor zagraniczny uzyskuje pełną kontrolę nad przedsiębiorstwem wskutek nabycia kontrolnego pakietu akcji. Przykład stanowi inwestycja typu *brownfield*, kierowana chęcią modernizacji i restrukturyzacji podmiotu o nienajlepszej kondycji finansowej (prywatyzacja przedsiębiorstw w Europie Środkowej i Wschodniej od początku lat 90.

²⁶⁶ A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka*, Wyd. CeDeWu.pl, Warszawa 2010, s. 58.

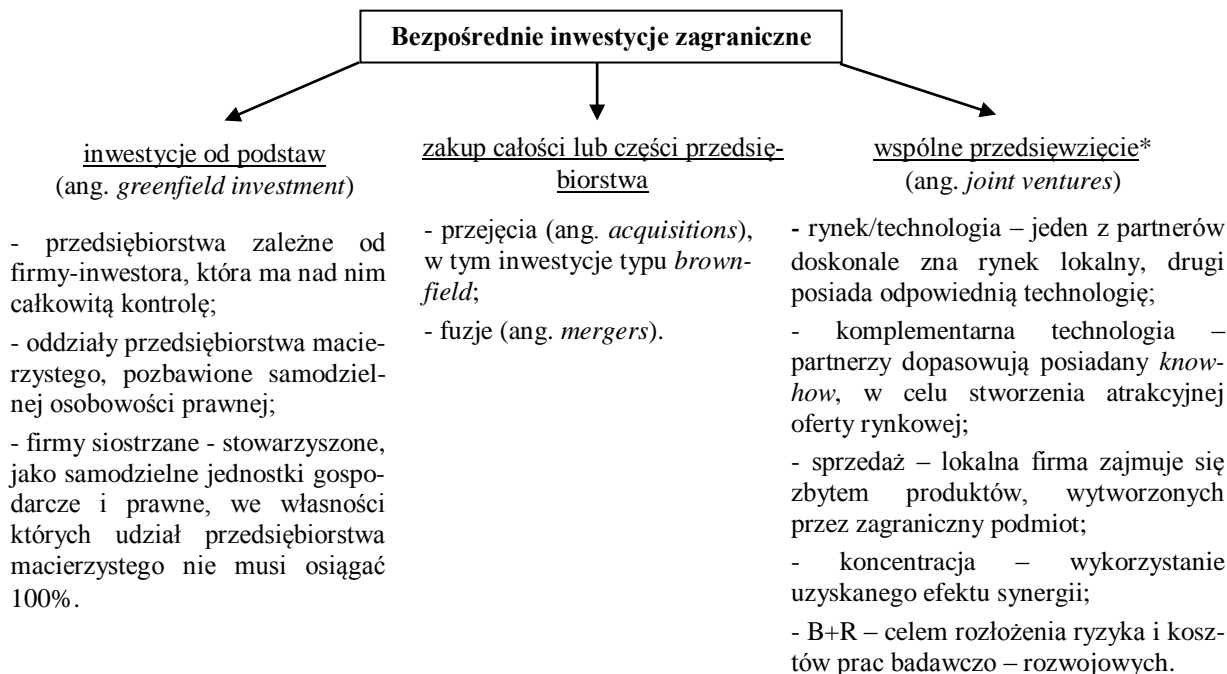
²⁶⁷ W. Karaszewski, M. Szałucka, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – greenfield versus brownfield*, „Przebieg Organizacji”, nr 5/2011, s. 23.

²⁶⁸ M. Gorynia, *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 134-135.

²⁶⁹ M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy w międzynarodowych przepływach kapitału – bezpośrednie inwestycje zagraniczne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. Economicus, Szczecin 2015, s. 36.

XX wieku²⁷⁰). Druga polega na utworzeniu nowej jednostki prawnej poprzez połączenie aktywów i operacji firmy lokalnej i zagranicznej²⁷¹.

Rysunek 11. Rodzaje bezpośrednich inwestycji zagranicznych według kryterium formy zaangażowania inwestycyjnego



* Inwestycje typu *joint ventures* zaliczane są niekiedy do inwestycji typu *greenfield*.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Jaworek, *Ocena ekonomicznej efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013, s. 40-41; D. Starzyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność ...*, op. cit., s. 19; M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy ...*, op. cit., s. 33.

Trzeci rodzaj, inwestycje *joint ventures*, preferowany jest przy względnie wysokim koszcie i/lub ryzyku inwestycji typu *greenfield*. Oznacza to powstanie nowego przedsiębiorstwa poprzez połączenie zasobów należących do dwóch firm, które jako współwłaściciele jednostki, łącznie sprawują nad nią kontrolę i korzystają z wypracowanych efektów²⁷².

Wybór formy BIZ determinowany jest specyfiką sektora i walorami gospodarki, do której kierowane są inwestycje zagraniczne. Na początku lat 90. dominowali drobni inwestorzy tworzący nowe firmy w innowacyjnych, rozwijających się branżach, takich jak przemysł chemiczny, farmaceutyczny, czy elektroniczny. Typ inwestycji wynikał często z niskie-

²⁷⁰ D. Starzyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność ...*, op. cit., s. 19-20.

²⁷¹ W. Zysk, *Obcy kapitał a handel ...*, op. cit., s. 13.

²⁷² M. Gorynia, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw – uwarunkowania i tendencje*, [w:] *Eksport oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne firm województwa pomorskiego. Analiza trendów rozwojowych firm województwa pomorskiego w zakresie eksportu oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, red. S. Umiński, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, s. 116; M. Götz, *Polskie bezpośrednie inwestycje za granicą. Metodologia teorii ugruntowanej*, Wyd. Instytutu Zachodniego, Poznań 2014, s. 49.

go poziomu rozwoju bądź braku danego typu działalności gospodarczej, jak miało to miejsce w Polsce w przypadku koncernów samochodowych (*Generals Motors, Volkswagen, Toyota, czy Fiat*). Z czasem, zwłaszcza w krajach uprzemysłowionych, główną rolę zaczęły ogrywać duże przedsięwzięcia inwestycyjne, poszerzające skalę działalności firm już istniejących²⁷³ w branżach dojrzałych i stagnacyjnych, np. produkcja żywności, napojów, papieru czy budowa maszyn. Zmiana tendencji wynikała z możliwości nabycia podmiotów o poziomie porównywalnym do kraju pochodzenia inwestora, przy znacznej liberalizacji przepisów dotyczących przejęć²⁷⁴. Dlatego w krajach wysoko rozwiniętych fuzje i przejęcia stanowią około 80% napływającego kapitału, a w krajach rozwijających się 70% to inwestycje *greenfield*²⁷⁵.

Odmierna strategia działania inwestora pozwala na wskazanie trzech typów BIZ²⁷⁶:

- horyzontalne (poziome)²⁷⁷ – podejmowane z zamiarem ominięcia barier celnych bądź eliminacji kosztów transportu w gospodarkach o podobnym wyposażeniu w czynniki produkcji. Przedmiot działalności jest identyczny, jak w kraju macierzystym;
- wertykalne (pionowe)²⁷⁸ – polegają na międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji w oparciu o posiadane przewagi komparatywne (również w obszarze świadczenia usług). Są zorientowane „w przód” (ang. *forward vertical* – firma produkuje w kraju rodzimym komponenty do montażu produktu końcowego za granicą), lub „w tył” (ang. *backward vertical* – firma podejmuje za granicą produkcję komponentów, wykorzystywanych w procesie tworzenia produktu finalnego w kraju macierzystym), co zapewnia ograniczenie niepewności i kosztów transakcji w łańcuchu produkcyjnym. Inwestycje te dotyczą co najmniej dwóch sfer działalności państw o znacznej rozpiętości w wyposażeniu w czynniki produkcji²⁷⁹;

²⁷³ J. Chojna, *Sektor zagraniczny w polskiej gospodarce*, [w:] *Inwestycje zagraniczne w Polsce: stan faktyczny i perspektywy*, Wyd. IKCHZ, Warszawa 2006, s. 79.

²⁷⁴ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 152-153.

²⁷⁵ M. Wajda-Lichy, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a poziom zatrudnienia, płac i produktywności w gospodarkach Azji Południowo-Wschodniej i Ameryki Łacińskiej*, [w:] *Zależności między produktywnością, dochodami i zatrudnieniem w krajach na różnym poziomie rozwoju*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2011, s. 227.

²⁷⁶ G. Górniewicz, *Konsekwencje międzynarodowych przepływów kapitału dla gospodarki światowej ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, Wyd. Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz 2007, s. 96-98; K. Osiński, *Biznes międzynarodowy na progu XXI wieku – kompendium*, Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2010, s. 70-71; S. Kurtović, B. Radević, B. Jokić, *Horizontal Foreign Direct Investments and their Effects*, „Facta Universitatis. Economics and Organization”, 2012, Vol. 9, No 3, s. 369 – 379.

²⁷⁷ J. R. Markusen, *Multinationals, Multi-Plant Economies and the Gains from Trade*, „Journal of International Economics”, 1984, Vol. 16, Issue 3-4, s. 205-226.

²⁷⁸ E. Helpman, *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations*, „Journal of Political Economy”, 1984, Vol. 92, Issue 3, s. 451-471.

²⁷⁹ Przegląd modeli powstawania pionowo oraz poziomo zintegrowanego przedsiębiorstwa międzynarodowego [w:] A. Cieślík, *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: przegląd wybranej literatury przedmiotu*, [w:] *Handel zagraniczny i biznes...* op. cit., s. 177-183; A. Cieślík, *Determinants of MNE activity*

- konglomeratowe – transakcje zawierane pomiędzy podmiotami niespokrewnionymi ze sobą, działającymi w różnych branżach, w celu uzyskania korzyści finansowych, bądź dywersyfikacji ryzyka działalności poprzez rozszerzenie jej na inne branże.

Instytucjonalnym wyrazem umiędzynarodowienia kapitału poprzez inwestycje bezpośrednie, począwszy od lat 50. XX wieku, była szczególnie grupa przedsiębiorstw – korporacje transnarodowe (KTN) – upatrujące szans rozwoju w ekspansji na rynek światowy²⁸⁰. Mnożość definicji tych podmiotów wynika z wysokiego stopnia złożoności mechanizmu ich funkcjonowania, struktury organizacyjnej, stopnia własności, systemu zarządzania, czy odmiennej technologii, które w różnym zakresie uwzględniane są przez badaczy. Na potrzeby niniejszej pracy przyjęto definicję korporacji transnarodowych z publikacji UNCTAD *World Investment Report*, zgodnie z którą KTN to „...przedsiębiorstwa będące spółką kapitałową (akcyjną lub z ograniczoną odpowiedzialnością), które składają się z przedsiębiorstw macierzystych i filii zagranicznych²⁸¹. Przedsiębiorstwem macierzystym jest przedsiębiorstwo, które kontroluje aktywa innych podmiotów w krajach poza krajem macierzystym, będąc zwykle w posiadaniu pewnego udziału (akcji) w kapitale własnym tych podmiotów”²⁸². Przedsiębiorstwa te mają szczególne znaczenie w kreacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych głównie ze względu na wielkość zasobów, którymi dysponują (ich obroty są wyższe od PKB niektórych państw, czy wolumenu eksportu²⁸³), a także wskutek umiejętności wypracowania i utrzymania wysokiej dynamiki podmiotów je tworzących.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią najwyższą formę umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw, która objawia się wysoką dywersyfikacją geograficzną oraz znacznym stopniem zaangażowania rynkowego. W literaturze przedmiotu, z jednej strony, prezentowane jest podejście sekwencyjne, oparte o uppsalski model internacjonalizacji J. Johansona, F. Wiedersheim-Paula i J.-E. Vahlnea²⁸⁴, zgodnie z którym dojście przez firmę

in Poland: The Case of Firms from EU-15, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, 2017, Vol. 5(1), s. 151-167.

²⁸⁰ A. Budnikowski, *Ekonomia międzynarodowa*, ..., op. cit., s. 153.

²⁸¹ Istota filii [w:] M. Gorynia, O. Samelak, *Przegląd badań nad funkcjonowaniem filii korporacji transnarodowych w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, 2013, nr 10, s. 69-91.

²⁸² *World Investment Report 1998. Trends and Determinants*, UNCTAD, New York-Geneva 1998, s. 350.

²⁸³ W 2008 r. działało około 82 000 korporacji transnarodowych z 810 000 zagranicznymi oddziałami. Szacuje się, że łączna wartość ich produkcji stanowiła około 25% światowego PKB, eksport około 75% całkowitej wymiany handlowej na świecie, a liczba zatrudnionych przez nich osób wynosiła około 77 mln (ponad dwukrotnie więcej niż w Niemczech). Korporacje o najwyższej łącznej wartości aktywów pochodzą głównie z USA, Europy Zachodniej oraz Japonii. *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2009, s. XXI, 228.

²⁸⁴ Modyfikacje koncepcji m.in. [w:] J.-E. Vahlne, I. Ivarsson, J. Johanson, *The Tortuous Road to Globalization for Volvo's Heavy Truck Business: Extending the Scope of the Uppsala Model*, „International Business Review”, 2011, Vol. 20(1), s. 1-14; J.-E. Vahlne, J. Johanson, *The Uppsala Model on Evolution of the Multinational Business Enterprise: From Internationalization to Coordination of Networks*, „International Marketing Review”,

do tej formy istnienia na rynku zagranicznym to jednokierunkowy inkrementalny proces zaangażowania międzynarodowego na skutek procesu uczenia się, jako konsekwencji serii decyzji²⁸⁵. Z drugiej strony spotyka się krytykę założeń ewolucyjności tego procesu²⁸⁶, np. w ramach teorii zasobowej (uzależnienie decyzji wejścia na rynki międzynarodowe od zdolności przedsiębiorstwa do osiągnięcia i utrzymywania przewagi konkurencyjnej), teorii sieciowej (uczestnictwo przedsiębiorstwa w sieci powiązań biznesowych, jako pomost do wchodzenia do sieci międzynarodowych)²⁸⁷, czy koncepcji „*born globals*” (podmioty międzynarodowe od momentu powstania, o wyjątkowym natężeniu innowacyjności, skłonności do ryzyka, agresji konkurencyjnej i autonomii)²⁸⁸.

Przybliżeniu istoty ewolucji procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw posłuży model J. H. Dunninga i S. M. Lundan²⁸⁹, w którym każdemu z etapów rozwoju właściwe są odmienne motywy (Tabela 7). Początkowo przedsiębiorstwa zorientowane są na poszukiwanie dostępu do rynków zbytu, w obliczu nasycenia rynku krajowego, przy ochronie celnej granic cennych rynków innych państw (ang. *market seeking*; inwestycje w rozbudowę sieci dystrybucji i zbytu)²⁹⁰ i/lub zasobów naturalnych czy innych czynników produkcji, bądź dóbr pośrednich, tańszych, wyższej jakości lub deficytowych w kraju pochodzenia inwestora, w przypadku uzależnienia produkcji od ich dostępności (ang. *natural resource seeking*; *sour-*

2013, Vol. 30(3), s. 189-208; J.-E. Vahlne, I. Ivarsson, *The Globalization of Swedish MNEs: Empirical Evidence and Theoretical Explanations*, „Journal of International Business Studies”, 2014, Vol. 45(3), 227-247.

²⁸⁵ E. Mińska-Struzik, W. Nowara, *Dylematy badań nad internacjonalizacją przedsiębiorstwa*, *International Business and Global Economy*, „European Union - 10 Years after Enlargement”, 2014, nr 33, s. 395; K. Wach, *Ewolucja uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa: w kierunku nielinearności procesu umiędzynarodowienia*, [w:] *Handel zagraniczny i biznes...*, op. cit., s. 160.

²⁸⁶ M. Gorynia, B. Jankowska, *Teorie internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10/2007, s. 28-31.

²⁸⁷ A. Gawęł, *Modele internacjonalizacji w świetle wyników badań eksperymentalnych*, [w:] *Uwarunkowania internacjonalizacji przedsiębiorstw w dobie gospodarki przedsiębiorczej*, red. K. Wach, A. Marjański, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 2018, Tom XIX, z. 2, cz. 1, s. 40; N. Daszkiewicz, *Firm-level Internationalisation from the Theoretical Perspective: Knowledge-based Approach*, [w:] *Firm-level Internationalisation and Its Business Environment: Knowledge-Based and Entrepreneurial Approach*, eds. N. Daszkiewicz, K. Wach, University of Technology Publishing House, Gdańsk 2014, s. 9-18.

²⁸⁸ O. Bjorgum, O. Moen, *New Ventures in an Emerging Industry: Access to and Use of International Resources*, „International Journal of Entrepreneurship and Small Business”, 2013, z. 20, nr 2; N. Daszkiewicz, K. Wach, *Motives for Going International and Entry Modes of Family Firms in Poland*, „Journal of Intercultural Management”, 2014, z. 6, nr 2, s. 5-18; K. Wach, *Familiness and Born Globals: Rapid Internationalisation among Polish Family Firms*, „Journal of Intercultural Management”, 2014, Vol. 6, No. 3, s. 177-186; A. Gawęł, *Orientacja przedsiębiorcza w wyjaśnianiu wczesnej internacjonalizacji przedsiębiorstw*, *Problemy Zarządzania*, „Przedsiębiorczość w XXI wieku”, 2015, vol. 13, nr 4, s. 65; K. Wach, *Otoczenie międzynarodowe jako czynnik internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 2016, Vol. 30, No. 1, s. 9-10.

²⁸⁹ J. H. Dunning, S. M. Lundan, *Multinational Enterprise and the Global Economy, Second Edition*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham-Northampton, USA 2008, s. 103-105.

²⁹⁰ W. Nowara, *Konkurencyjność kraju a zagraniczne inwestycje i dezinwestycje bezpośrednie*, [w:] *Konkurencyjność międzynarodowa we współczesnej gospodarce światowej*, red. T. Rynarzewski, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 112.

cing zagraniczny oraz produkcja zagraniczna dóbr i usług pośrednich korporacji z sektora pierwotnego oraz przetwórstwa przemysłowego)²⁹¹.

Tabela 7. Sekwencja zmian form działalności przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym według modelu J. H. Dunninga i M. L. Lundmana

Sposób działania Motyw	Wczesne formy		Zaawansowane formy	
	Eksport, inwestycje w sieć dystrybucji i sprzedaży	Sourcing międzynarodowy, inwestycje zagraniczne - produkcja zagraniczna	Globalne przedsiębiorstwa (poszerzanie łańcucha wartości)	KTN budujące przewagi oparte na technologii, wiedzy, informacji o rynkach
Rynek	+	•	•	•
Zasoby		+	•	•
Efektywność			+	•
Zasoby strategiczne				+

„+” - podstawowy motyw, którym kieruje się przedsiębiorstwo. „•” - czynniki pośrednie, będące już w dyspozycji przedsiębiorstwa, nie determinują zachowania podmiotu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: D. Ciesielska, M. J. Radło, M. Frąszczak, P. Spalek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki*, SGH, Warszawa 2016, s. 17-18.

Zaawansowane formy umiędzynarodowienia działalności polegające na poszerzaniu łańcucha wartości i tworzeniu zintegrowanego sieciowo przedsiębiorstwa międzynarodowego oznaczają inwestycje skierowane na poszukiwanie możliwości poprawy efektywności (ang. *efficiency seeking*) oraz poszukiwanie aktywów strategicznych (ang. *strategic asset seeking*). Inwestycje takie służą optymalizacji działania w skali globalnej np. poprzez wykorzystanie odmiennego wyposażenia gospodarek w czynniki, czy różnic w cenach²⁹². W przypadku pożądanego dostępu do zasobów strategicznych głównym celem KTN jest osiągnięcie i utrzymywanie długookresowej przewagi konkurencyjnej. Niezbywalność usług sprawia, że rolę aktywów strategicznych w tym sektorze pełni kapitał ludzki, niezbędny do obsługi technologii reprodukowanej z kraju macierzystego do zagranicznego oddziału²⁹³.

Istotną rolę przy poznawaniu specyfiki BIZ stanowią przesłanki podejmowania przez przedsiębiorstwa ekspansji zagranicznej, stanowiące przedmiot teorii międzynarodowej wymiany kapitału. Szeroki dorobek krajowych i zagranicznych autorów potwierdza fakt złożoności tego zjawiska. Z uwagi na fakt, że na „...międzynarodowe przepływy tych zasobów można spojrzeć tak samo jak na międzynarodowy handel produktami”²⁹⁴, zauważa się kompa-

²⁹¹ M. Jaworek, *Ocena ekonomicznej efektywności ...*, op. cit., s. 53.

²⁹² T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. ...*, op. cit., s. 216.

²⁹³ J. Marti, M. Alguacil, V. Orts, *Location Choice of Spanish Multinational Firms in Developing and Transition Economies*, „Journal of Business Economics and Management”, 2017, No. 18(2), s. 325.

²⁹⁴ J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany ...*, op. cit., s. 38-41.

tybilność wielu kryteriów klasyfikacji z teorią handlu międzynarodowego. Inne popularne kryteria to, między innymi²⁹⁵: motyw podjęcia decyzji (tzw. teorie kosztowe i teorie zyskowe, teorie polityki handlowej), cel inwestycji (teorie wskazujące wykorzystanie przez inwestora przewag kraju lokalizacji inwestycji oraz teorie podkreślające realizację przez inwestora ekspansywnej strategii rynkowej), punkt widzenia z którego opisywane jest zjawisko BIZ (od strony kraju pochodzenia inwestycji lub od strony kraju ją przyjmującego, bądź wynikające z uwarunkowań kraju lokaty lub wynikające z uwarunkowań przedsiębiorstwa-inwestora).

Najbardziej bezpośrednio spojrzenie na zjawisko inwestycji kapitałowych stanowi mikroekonomiczne ujęcie motywów wynikających z uwarunkowań inwestora. Obok chęci maksymalizowania zysku najistotniejsze z nich to:

- redukcja ryzyka przez geograficzną i gałęziową dywersyfikację działalności gospodarczej (teoria portfela inwestycyjnego);
- posiadanie określonych przewag i właściwe ich wykorzystywanie (teoria przewag własnościowych, teoria internalizacji, teoria zawłaszczalności);
- dostęp do zasobów podmiotów zewnętrznych (teoria systemów wzajemnych powiązań).

Jedną z pierwszych analizowanych przesłanek internacjonalizacji działalności jest próba ograniczenia ryzyka działalności gospodarczej, co zostało przedstawione w teorii portfela inwestycyjnego H. M. Markowitza²⁹⁶. Rozproszenie działalności na kilka państw słabo ze sobą skorelowanych, powoduje zróżnicowanie strumieni płatności w utworzonym *portfolio*²⁹⁷. Jednak postrzeganie BIZ jedynie przez pryzmat przepływu kapitału spotkało się z krytyką, w efekcie której rolę czynnika sprawczego umiędzynarodowienia działalności przypisano specyficznym przewagom będącym w dyspozycji przedsiębiorstw. Zdaniem S. H. Hymera²⁹⁸ i Ch. P. Kindlebergera²⁹⁹, autorów teorii przewagi własnościowej³⁰⁰ (ang. *theory of firm – specific advantage*, inaczej teorii przewag monopolistycznych), wyłączenie przez inwestora zagranicznego określonych przewag nad lokalnymi podmiotami państwa

²⁹⁵ Klasyfikacje wskazane m.in. przez: E. Oziewicz (1998), G. Górniewicz, P. Siemiątkowski (2006), A. Golejewska (2008), M. Götz, (2014), M. Woźniak-Miszewska (2015).

²⁹⁶ Zob. H. M. Markowitz, *Normative Portfolio Analysis: Past, Present and Future*, „Journal of Economics and Business”, 1990, Vol. 42, Issue 2, s. 99-103.

²⁹⁷ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 172-173; K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału* ..., op. cit., s. 54.

²⁹⁸ Zob. S. H. Hymer, *The International Operations of National Firms. A Study of Direct Investment*, MIT Press, Cambridge 1960.

²⁹⁹ Zob. Ch. P. Kindleberger, *The Benefits of International Monetary*, „Journal of International Economics”, 1972, Vol. 2, s. 425-442.

³⁰⁰ Odejście od wąskiego, neoklasycznego podejścia do przepływów kapitału, jako funkcji dwóch parametrów dotyczących różnic między krajami w kwestii poziomu stóp procentowych oraz ryzyka inwestycyjnego. S. Umiński, *Rozważania nad naturą*, ..., op. cit., s. 100.

lokaty kapitału warunkuje kompensatę specyficznych kosztów funkcjonowania na jego terenie³⁰¹. Przedsiębiorstwo może dysponować różnymi rodzajami przewag, a w szczególności³⁰²:

- przewagą finansową – własne zasoby kapitałowe, przy szerokiej dostępności zewnętrznych źródeł finansowania zarówno w kraju lokaty, jak i na międzynarodowym rynku kredytowym i kapitałowym;
- przewagą technologiczną – potencjał badawczo-rozwojowy, przy dostępie do wiedzy technicznej jednostki macierzystej;
- przewagą menedżerską – wiedza i umiejętności z zakresu zarządzania, możliwość zastosowania rozwiązań sprawdzonych w podmiocie macierzystym;
- przewagą marketingową – strategie marketingowe poza tradycyjnym podejściem.

Powodzenie danego przedsiębiorstwa na obcych rynkach stanowi pochodną kombinacji przewag wynikających bezpośrednio z działalności podmiotu (m.in. z wielkości firmy, zakresu działania i pozycji na arenie międzynarodowej, kierunków i struktury przyjętej specjalizacji, a także stopnia dywersyfikacji produkcji, marki handlowej, efektywności w kwestii organizacji, zarządzania i marketingu czy potencjału badawczo-rozwojowego), przewag z tytułu dostępności filii do zasobów całej korporacji (m.in. ze wspólnej polityki zaopatrzeniowej, finansowej i dystrybucyjno-marketingowej) oraz przewag wynikających z działalności w skali międzynarodowej (bliższy dostęp do informacji, czy możliwość rozłożenia ryzyka)³⁰³.

Jednak, jak zauważył M. Geldner „...sam fakt posiadania przez przedsiębiorstwo przewagi monopolistycznej nie jest jeszcze wystarczający, aby odnieść zeń korzyści. Korzyści stają się dostępne dzięki procesowi internalizacji posiadanej przewagi, co pojawia się właśnie w BIZ”³⁰⁴. Prekursorem tego spojrzenia w ramach teorii transakcji wewnętrznych (teorii internalizacji) był S. H. Hymer³⁰⁵, który odwołując się do teorii kosztów transakcyjnych R. H. Coase’a³⁰⁶, określił funkcjonowanie korporacji międzynarodowych, jako substytut transakcji

³⁰¹ E. Jasiniak, *Przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne w Polsce. Warunki i efekty działania*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s. 71.

³⁰² K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału ...*, op. cit., s. 25-26; M. Gorynia, P. Trąpczyński, *Determinanty efektywności zagranicznych inwestycji bezpośrednich - przegląd wyników badań*, „*Ekonomista*”, 2014, nr 5, s. 669-670.

³⁰³ J. H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, London 1981, s. 27.

³⁰⁴ M. Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „*Monografie i Opracowania SGPiS*”, 1986, nr 193, s. 94.

³⁰⁵ Zob. S. H. Hymer, *The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations*, „*American Economic Review. Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association*”, 1970, Vol. 60, No. 2, s. 441-448.

³⁰⁶ Zob. R. H. Coase, *The Nature of the Firm*, „*Economica*”, 1937, Vol. 4, No. 16, s. 386-405; M. Gorynia, K. Mroczek, *Koszty transakcyjne jako determinanta formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa*, „*Ekonomista*”, 2013, nr 2, s. 201-219.

rynkowych. W niektórych sytuacjach wewnętrzny system koordynacji okazuje się bowiem mniej kosztowny wobec korespondującego z nim mechanizmu rynkowego (m.in. dzięki internalizowaniu procesu poszukiwania informacji na temat rynków zagranicznych, niemal całkowitej redukcji kosztów poszukiwania partnerów zagranicznych i kosztów negocjowania warunków współpracy)³⁰⁷. Istota umiędzynarodowienia internalizacji transakcji w obliczu dążenia do utrzymania przewagi konkurencyjnej na rynku światowym tkwi, zdaniem P. J. Buckleya i M. C. Cassona³⁰⁸, nie tyle w integracji operacyjnej (np. przejęcie roli dostawców i odbiorców, w odpowiedzi na niesprawności rynku, ang. *market failure*), co w integracji wiedzy. Presja przedsiębiorczości i innowacyjności, wzmożona w stosunku do konkurowania jedynie na rodzimym rynku, uwidacznia wagę aspektu monopolizacji wiedzy i *know-how*³⁰⁹.

Podobnie w teorii zawłaszczalności (ang. *appropriability theory*) S. P. Magee³¹⁰ przypisał innowacyjności przedsiębiorstwa rolę specyficznej przewagi, wobec czego jego zasadniczym problemem staje się skuteczna ochrona kapitałochłonnych innowacji, w dużej mierze stanowiących dobro publiczne, które naśladowcy próbują kopiować. Każde powodzenie konkurencji w tej kwestii ogranicza potencjalne zyski firmy. Związek: publiczny charakter innowacji a zyski przedsiębiorstwa innowatora S. P. Magee określa, jako problem zawłaszczalności. Jej siła jest większa, jeśli chodzi o wiedzę techniczną mającą przełomowy charakter. Wtedy głównym podmiotem ją rozpowszechniającym są filie zagraniczne KTN. Niższa zawłaszczalność dotyczy mniej zaawansowanych technologicznie rozwiązań, które przekazywane są poprzez mechanizm rynkowy³¹¹.

Istotnym czynnikiem sprawczym internacjonalizowania działalności poprzez BIZ, obok posiadania własnych przewag, może być dostęp do cennych zasobów podmiotów zlokalizowanych poza granicami kraju macierzystego. Zgodnie z założeniami teorii systemów wzajemnych powiązań możliwości takich dostarcza kooperacja ekonomiczna, techniczna, badawczo-rozwojowa, prawna, czy administracyjna z przedsiębiorstwami zewnętrznymi. Znaczenie tych powiązań wynika z uwarunkowań pozycji firmy na rynku światowym m.in. z jej źródeł

³⁰⁷ M. C. Casson, *Coase and International Business: The Origin and Development of Internalisation Theory*, „Managerial & Decision Economics” 2015, Vol. 36, Issue 1, s. 55-56.

³⁰⁸ Zob. P. J. Buckley, M. C. Casson, *The Internalization Theory of the Multinational Enterprise: A Review of the Progress of a Research Agenda After 30 Years*, „Journal of International Business Studies”, 2009, Vol. 40, No. 9, s. 1563-1580.

³⁰⁹ D. Ciesielska, M. J. Radło, M. Frąszczak, P. Spałek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich...*, op. cit., s. 13.

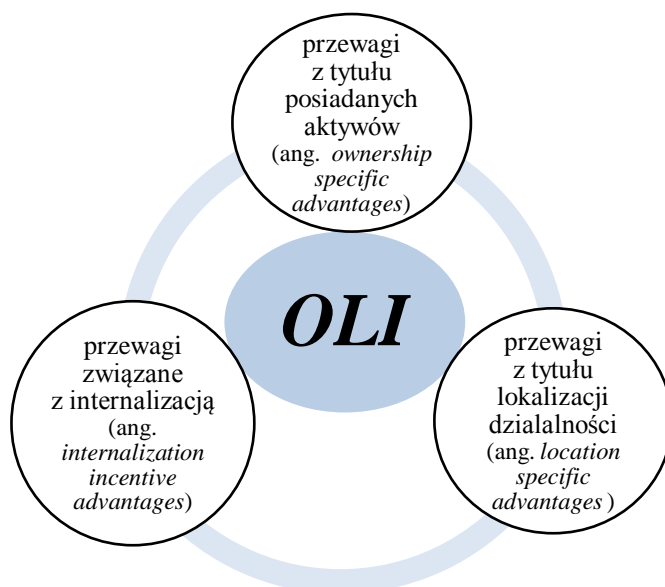
³¹⁰ S. P. Magee, *The Appropriability Theory of the Multinational Corporations*, „The Annals of the American Academy of Political and Social Science”, 1981, Vol. 458, Issue 1, s. 123-135.

³¹¹ J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany ...*, op. cit., s. 236-237; S. Umiński, *Rozważania nad naturą, ...*, op. cit., s. 101.

zaopatrzenia, kanałów dystrybucji, liczby i specyfiki klientów, uczestnictwa w aliansach strategicznych, u *joint ventures*, fuzje i przejęcia), *franchisingu* oraz *leasingu*³¹².

Jako podsumowanie rozważań można potraktować eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej, nazywaną paradygmatem OLI (ang. *ownership, location, internalization*) J. H. Dunninga³¹³, jako najbardziej syntetyczne ujęcie teoretyczne inwestycji zagranicznych (Rysunek 12). Teoria stanowi swoiste połączenie kilku zagadnień, stanowiących przedmiot dyskusji wokół BIZ, mianowicie: dlaczego (teoria przewag własnościowych) i gdzie (teoria lokalizacji) przedsiębiorstwa podejmują inwestycje oraz jak realizują korzyści na rynkach zewnętrznych (teoria internalizacji)³¹⁴.

Rysunek 12. Przewagi według J. H. Dunninga w ramach eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Gryczka, *Rozwój społeczny i technologiczny a przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle nowego paradygmatu rozwoju J. H. Dunninga*, [w:] *Nowe procesy w gospodarce światowej. Wnioski dla Polski*, red. A. Budnikowski, A. Kuźnar, SGH, Warszawa 2014, s. 246.

Istota paradygmatu OLI polega na tym, że im większymi prawami własności szeroko pojętych aktywów (zwłaszcza nieklasycznych czynników produkcji – kolejne modyfikacje paradygmatu wskazują na decydującą rolę aktywów opartych o wiedzę oraz aktywów relacyjnych³¹⁵) – w porównaniu do konkurentów – dysponuje przedsiębiorstwo, tym wykazuje więk-

³¹² J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 173-174.

³¹³ J. H. Dunning, S. M. Lundan, *Multinational Enterprise*..., op. cit., s. 101-102.

³¹⁴ *World Investment Report 2000, Cross-border Mergers* ..., op. cit., s. 141.

³¹⁵ Aktywa relacyjne (ang. *relational assets*) – zdolność pozyskiwania i koordynowania wszelkich niezbędnych w działalności zasobów, zapewniających uformowanie optymalnych powiązań międzyludzkich, zarówno we-

szą skłonność do internalizowania różnych aspektów działalności. Dodatkowo możliwość osiągnięcia większych korzyści z tych zasobów za granicą niż w kraju macierzystym zwiększa prawdopodobieństwo zaangażowania firmy w BIZ³¹⁶.

Ostatnia modyfikacja paradygmatu OLI stanowiła rezultat silnego wzrostu roli instytucji w różnych aspektach oddziaływania na gospodarkę³¹⁷. J. H. Dunning, opierając ją o nowy paradygmat rozwoju, uwzględnił - poza ekonomiczną sferą działalności (zasoby, możliwości, rynek), także aspekty socjologiczne (wartości/przekonania, system wierzeń) oraz religijne (czynniki wpływające na system wierzeń), dzięki czemu wskazał nie tylko cele rozwoju (ang. *ends*), ale i środki ich realizacji (ang. *means*)³¹⁸.

Przeprowadzona powyżej analiza istoty bezpośrednich inwestycji zagranicznych wskazuje na złożoność zjawiska, określanego często w literaturze przedmiotu najbardziej bezpieczną formą przepływu kapitału. Ocena ta uwarunkowana jest relatywnie długą perspektywą czasową realizacji BIZ oraz ich względną odpornością na krótkoterminowe zmiany koniunktury, zarówno gospodarek krajowych, jak i gospodarki światowej. Poszczególne inwestycje różnią się wielkością, formą, motywem realizacji, dlatego też kierują nimi odmienne uwarunkowania co do miejsca lokaty kapitału.

2.2. Czynniki lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Powodzenie bezpośredniej inwestycji zagranicznej w znacznej mierze uwarunkowane jest wyborem miejsca lokalizacji, co zostało podkreślone przez J. H. Dunninga w koncepcji paradygmatu OLI. Decyzja ta zdeterminowana jest specyficzną kombinacją dwóch typów czynników. Pierwszy z nich, czynniki wewnętrzne, opisane powyżej, jako motywy BIZ, wynikają z charakterystyki przedsiębiorstwa, posiadanych zasobów i są przez nie kontrolowane. Druga grupa, istotna z punktu widzenia tej części pracy, to determinanty zewnętrzne, pozostające poza kontrolą firmy. Należy przez nie rozumieć: „...zespół czynników i uwarunkowań występujących w zagranicznym otoczeniu przedsiębiorstwa, które zachęcają

wnątrz przedsiębiorstwa międzynarodowego, jak i w relacji z jego otoczeniem, za: A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2006, s. 185-186.

³¹⁶ J. C. Sharmiladevi, *Understanding Dunning's OLI Paradigm*, „Indian Journal of Commerce & Management Studies”, 2017, Vol. VIII, Issue 3, s. 48-49.

³¹⁷ R. V. Adkisson, *The Original Institutional Perspective on Economy and its Place in a Pluralist Paradigm*, „International Journal of Pluralism and Economics Education”, 2010, Vol. 1, No. 4, s. 364-365; M. C. Casson, M. Della Giusta, U. S. Kambhampati, *Formal and Informal Institutions and Development*, „World Development”, 2010, Vol. 38, Issue 2, s. 137-141; E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013, s. 135-156; T. Pakulska, M. Poniatowska-Jaksch, *W poszukiwaniu nowych modeli ekspansji międzynarodowej*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, 2016, nr 2, s. 15-16.

³¹⁸ J. H. Dunning, *Towards a New Paradigm of Development: Implication for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations”, 2006, Vol. 15, No. 1, s. 193.

(przyciągają) do podejmowania w nim działalności gospodarczej (...) to czynniki lokalizacyjne w krajach przyjmujących, które w porównaniu z krajem macierzystym stwarzają potencjalne korzyści inwestorom zagranicznym³¹⁹.

Niemalże wszystkie teorie międzynarodowej wymiany kapitału wskazują przyczyny podejmowania inwestycji, czynniki determinujące ich skalę, strukturę, konsekwencje, czy kierunek powiązań z handlem międzynarodowym. Tylko część z nich odnosi się do problemu sformułowania czynników decydujących o wyborze miejsca przeznaczenia poszczególnych inwestycji bezpośrednich. W celu kompleksowego przeglądu determinant ostatecznej lokalizacji BIZ, zdecydowano o objęciu analizą teorii z zachowaniem kryterium podziału uwzględniającego poziom, z jakiego rozpatrywane jest badane zagadnienie, czyli gospodarki, jako całości – teorie makroekonomiczne; przedsiębiorstwa dokonującego inwestycji – teorie mikroekonomiczne; połączenia obu aspektów – teorie mieszane³²⁰.

W najszerszym kontekście, a więc przy uwzględnieniu zmiennych w ujęciu agregatowym, wśród najistotniejszych czynników lokalizacji należy wskazać następujące³²¹:

- różnice rentowności lokaty kapitału między krajami (ang. *theory of differential rates of return*, zgodnie z klasyczną teorią przepływów czynników produkcji) – przyjmując stopę rentowności kapitału w kraju macierzystym, jako koszt alternatywny efektywności inwestycji zagranicznych, można założyć, że kapitał pochodzący z państwa cechującego się niższą rentownością, zostanie ulokowany w kraju o wyższej rentowności. Wśród determinant rentowności należy wymienić skalę wyposażenia kraju w kapitał oraz wysokość jego opodatkowania (zwłaszcza w przypadku zasady unikania podwójnego opodatkowania, czy w warunkach zwolnień podatkowych);
- zakres chłonności rynku lokaty (zgodnie z teorią chłonności rynków zagranicznych) – zakładano ścisłą, dodatnią korelację między rozmiarami rynku wewnętrznego kraju przyjmującego BIZ (określaną na podstawie wielkości PKB), a skalą inwestycji zagranicznych, co wynika z szybszego zwrotu poniesionych nakładów, dzięki dużej możliwości sprzedaży dóbr i usług przez inwestora³²²;

³¹⁹ E. Sitek, *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 1997, s. 81.

³²⁰ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 155.

³²¹ J. Misła, *Współczesne teorie wymiany* ..., op. cit., s. 214-218; W. Zysk, *Obcy kapitał a handel* ..., op. cit., s. 34-35.

³²² K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału* ..., op. cit., s. 19, 55.

- różna siła (pozycja) walut poszczególnych krajów na międzynarodowym rynku pieniężnym (na podstawie teorii obszarów walutowych R. Z. Alibera³²³) – kierunek przepływu BIZ stanowi efekt odmiennych pozycji poszczególnych walut na światowym rynku pieniężnym, uwarunkowanych różnym ryzykiem zmiany ich kursu, co determinuje stopę zysku od posiadanych aktywów³²⁴. Inwestycje z reguły kierowane są z państw o względnie silniejszej walucie do miejsc, gdzie waluta jest względnie słabsza, wskutek tzw. premii walutowej, która oznacza, że akcje przedsiębiorstwa z kraju o słabszej walucie są względnie tańsze dla inwestora, z kraju gdzie waluta jest względnie silniejsza (przy wycenie bierze się pod uwagę oczekiwaną stopę dewaluacji oraz premię za ryzyko niepewności, co do wysokości kursu wymiany walut)³²⁵;
- różnorodne, zmienne w czasie czynniki kształtowania kosztów wykorzystania siły roboczej oraz kapitału w poszczególnych państwach (zgodnie z teorią względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału K. Kojimy³²⁶) – z jednej strony kapitał z gospodarek typu rynkowego o względnie drogiej sile roboczej kierowany jest do innych państw kapitalistycznych, gdzie wskazany czynnik jest względnie tańszy (dotyczy jednorodnych produktów w działalności pracochłonnej)³²⁷, z drugiej strony inwestycje zdeterminowane są posiadaniem przez kraj goszczący przewag komparatywnych - w modelu japońskim BIZ przepływają z sektorów pozbawionych przewag, do krajów, a w ich ramach sektorów, cieszących się tymi przewagami, a w modelu amerykańskim odwrotnie – KTN cieszące się przewagami w danych sektorach inwestują w kraju przyjmującym w sektorach ich pozbawionych³²⁸;
- zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego krajów (na podstawie teorii kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych J. H. Dunninga³²⁹) – zakłada się dodatnią korelację pomiędzy wzrostem poziomu dochodu *per capita* a pozio-

³²³ Zob. R. Z. Aliber, *A Theory of Direct Foreign Investment*, [w:] *The International Corporation*, ed. Ch. P. Kindleberger, M.I.T. Press, Cambridge 1970, s. 18-21, 27-28. Badania K. Kiyota i S. Urata wskazały na dodatnią korelację pomiędzy deprecjacją waluty kraju przyjmującego a BIZ i ujemną pomiędzy znaczną zmiennością realnego kursu a BIZ, za: P. Wdowiński, *Kurs walutowy i handel zagraniczny Polski – analiza ekonometryczna*, [w:] *Wpływ kursu walutowego na handel zagraniczny*, red. J. Bilski, PWE, Warszawa 2012, s. 126.

³²⁴ G. Górniewicz, *Konsekwencje międzynarodowych przepływów...*, op. cit., s. 89.

³²⁵ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 156.

³²⁶ Zob. K. Kojima, *A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment*, „Hitotsubashi Journal of Economics”, 1973, Vol. 14, Issue 1, s. 1-21; K. Kojima, *Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations*, Croom Helm, London 1987, s. 103-116.

³²⁷ K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału* ..., op. cit., s. 23.

³²⁸ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 160.

³²⁹ Zob. J. H. Dunning, *The Determinants of International Production*, „Oxford Economic Papers”, 1973, Vol. 25; J. H. Dunning, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, 1981, Vol. 117(1), s. 30-64.

mem netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita* (z uwzględnieniem ich pożądanej struktury – przy wzroście dochodu *per capita* kraju rośnie poziom nasyce-
nia BIZ w dziedzinach o wysokim poziomie technologicznym).

Zgodnie ze ścieżką rozwoju inwestycyjnego (ang. *IDP – investment development path*) autorstwa J. H. Dunninga i R. Narula³³⁰ gospodarki przechodzące kolejno pięć faz rozwoju gospodarczego cechują odmienne czynniki lokalizacji determinujące rodzaj BIZ (Rysunek 13). Faza I dotyczy państw o względnie niewielkim poziomie PKB i/lub PKB *per capita*, dlatego też jedynym czynnikiem atrakcyjności lokalizacyjnej kraju jest dostęp do zasobów naturalnych, cennych w branżach pracochłonnych³³¹. Poprawa korzyści lokalizacyjnych krajów będących w II fazie rozwoju, stanowi zdaniem J. H. Dunninga efekt proinwestycyjnej polityki rządu, jako substytutu eksportu³³². Zmiana struktury produkcyjnej gospodarki, w której przewagi względne występują przede wszystkim w nowo powstających branżach, o znacznym nasyceniu kapitałem (tj. przemysł elektroniczny, metalowy, chemiczny, stoczniowy) sprawia, że pojawiający się w niej inwestorzy zagraniczni poszukują tanich zasobów (zwłaszcza pracy) i rynków zbytu³³³.

Nadal ujemne, chociaż rosnące wartości wskaźnika NOI państw określanych jako uprzemysłowione (III faza rozwoju) wynikają z budowania konkurencyjności w oparciu o innowacje. Wśród głównych czynników przesądzających o lokalizacji BIZ należy wskazać dostęp do innowacji i wykształconych zasobów pracy oraz dobrze rozwiniętą infrastrukturę, a głównym motywem realizacji inwestycji w danej gospodarce jest możliwość poprawy efektywności korporacji³³⁴, przy wzroście zaawansowania technologicznego produkcji.

Inwestycje, o powodzeniu których decyduje dostęp do aktywów strategicznych oraz unikatowych zasobów niematerialnych (np. technologia, *know-how*, wiedza), co do zasady kierowane są do gospodarek rozwiniętych, przeznaczających znaczne nakłady na badania i rozwój - IV faza rozwoju. Znaczące przewagi lokalizacyjne tych krajów, umożliwiają zaawansowaną technologicznie działalność, co przyczynia się do dodatnich wartości wskaź-

³³⁰ Zob. J. H. Dunning, R. Narula, *The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues*, [w:] *Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for Economic Restructuring*, eds. J. H. Dunning, R. Narula, Routledge, London–New York 1996, s. 1-9.

³³¹ O. S. Trufin, *The Investment Development Path – Literature Review*, Annals of the „Ovidius” University, Economic Sciences Series, 2011, Vol. XI, Issue 1, s. 2171.

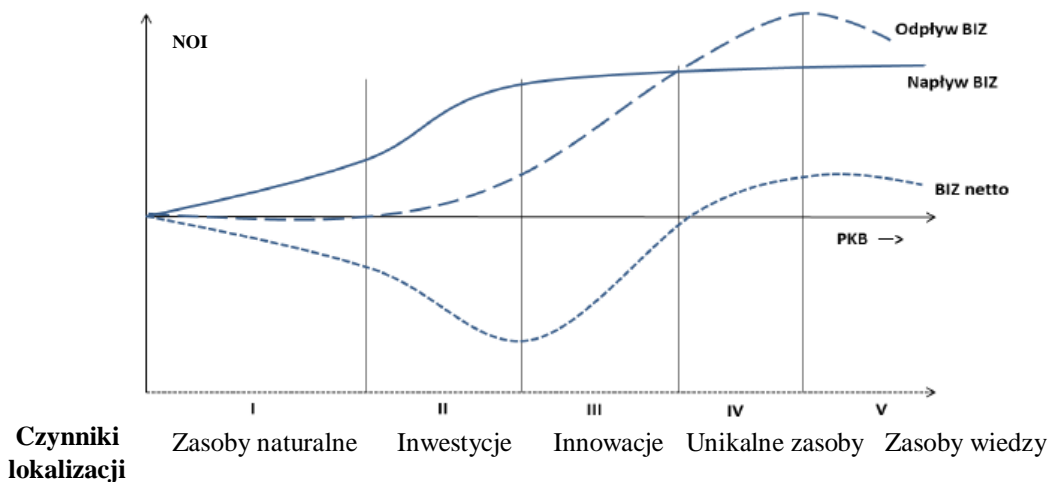
³³² M. Götz, *Polskie bezpośrednie inwestycje...*, op. cit., s. 31.

³³³ S. Ferencikova Sr., S. Ferencikova Jr., *Outward Investment Flows and the Development Path. The Case of Slovakia*, „Eastern European Economics”, 2012, Vol. 50, No. 2, s. 85–111.

³³⁴ A. Kłysik-Uryszek, *Ścieżka rozwoju inwestycji (konceptcja IDP). Doświadczenia Polski*, „Przegląd Zachodniopomorski. Rozprawy i Studia”, 2013, Tom XXVIII (LVII), Zeszyt 3, Vol. 2, s. 190.

nika NOI przy zmianie struktury sektorowej inwestycji zagranicznych – ich waga przenosi się z sektora przetwórczego do sektora usług³³⁵.

Rysunek 13. Ścieżka rozwoju inwestycyjnego a główne czynniki lokalizacji poszczególnych faz rozwoju gospodarczego kraju



Przebieg ścieżki rozwoju inwestycyjnego determinują różne zmienne, m.in. stan należności netto z tytułu BIZ (ang. NOI – *Net Outward Investment* - różnica pomiędzy wartością należności i stanem zobowiązań), wartość PKB/PKB *per capita*, polityka rządu wobec inwestycji zagranicznych, motywy lokalizacji BIZ, struktura kapitału zagranicznego wynikająca ze stopnia zaangażowania technicznego, za: W. Lizińska, *Klimat inwestycyjny jako czynnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce (studium na poziomie układów terytorialnych)*, Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2012, s. 35-36.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: R. Narula, N. Guijmon, *The Investment Development Path in a Globalized World: Implications for Eastern Europe*, „Eastern Journal of European Studies”, 2010, Vol. 1, No. 2, s. 7.

Wartość wskaźnika NOI oscylująca wokół zera, właściwa jest V fazie, w której znajdują się wysoko rozwinięte państwa, opierające rozwój o zasoby wiedzy. Dlatego też wiedza oraz najwyższy spośród wszystkich faz stopień wykorzystywania technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, znaczna ilość wdrażanych innowacji i rosnąca skala serwicyzacji gospodarki sprzyjają inwestycjom silnie nasyconym technologią³³⁶.

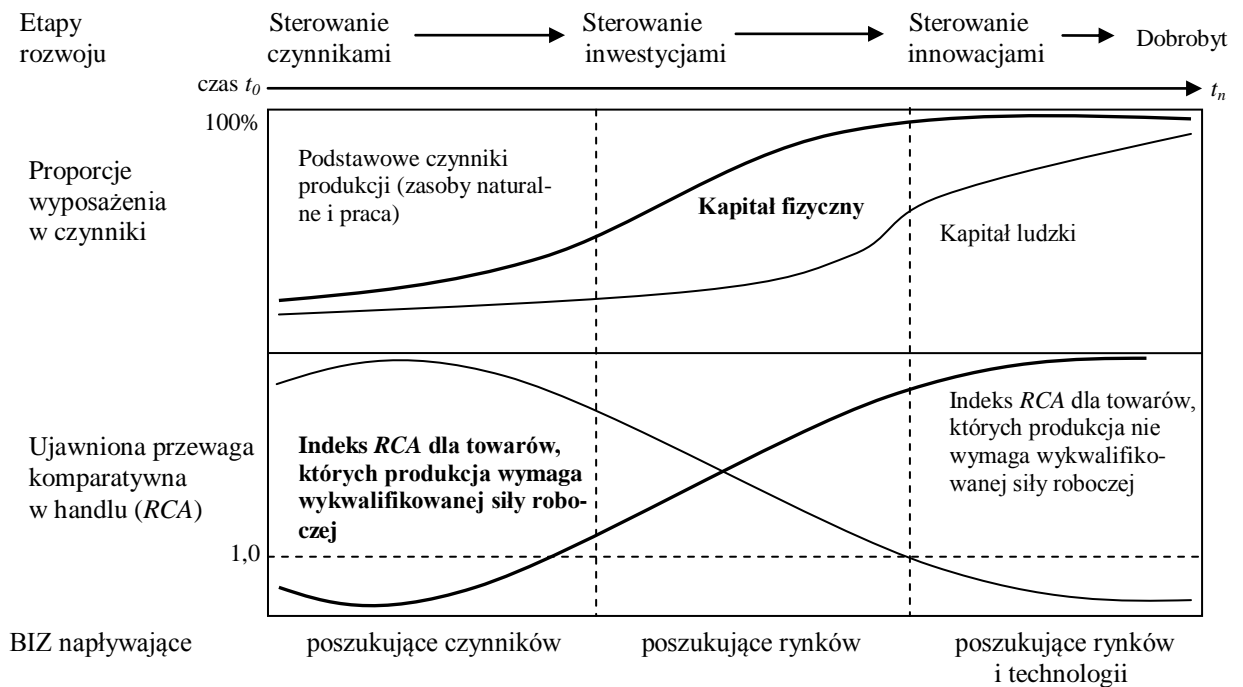
Zbliżony do wskazań J. H. Dunninga i R. Narula układ ważności czynników lokalizacji pozostający w korelacji z ewolucją przewag komparatywnych w związku z etapem rozwoju gospodarczego państw przyjmujących kapitał, zaprezentował T. Ozawa³³⁷ (Rysunek 14).

³³⁵ M. Kola, M. Kuzel, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw na gruncie teorii ścieżki inwestycyjno-rozwojowej*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, red. W. Karaszewski, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2007, s. 175.

³³⁶ D. Ciesielska, M. J. Radło, M. Frąszczak, P. Spalek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich ...*, op. cit., s. 21.

³³⁷ Na podstawie obserwacji japońskich inwestycji dokonywanych na terenie rozwijających się gospodarek azjatyckich, w oparciu o diament konkurencyjności M. E. Portera. Zob. T. Ozawa, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnational Corporations”, 1992, Vol. 1, No 1, s. 27-50.

Rysunek 14. Typ bezpośrednich inwestycji zagranicznych a poziom rozwoju kraju według T. Ozawy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: T. Ozawa, *Foreign Direct Investment ...*, op. cit., s. 37, za: M. Salamaga, *Modelowanie wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel zagraniczny w świetle wybranych teorii ekonomii na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, „Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Seria specjalna. Monografie”, Kraków 2013, nr 223, s. 71.

Dostępność tanich surowców naturalnych i siły roboczej, jako podstawowa determinanta lokowania BIZ w gospodarkach przechodzących etap rozwoju sterowanego czynnikami, wynika z maksimum *RCA* w surowcochłonnych i pracochłonnych działach przemysłu (przemysł tekstylny, odzieżowy, meblarski, montownie i przemysł wydobywczy). Rola tych zasobów maleje na rzecz kapitału fizycznego na etapie rozwoju sterowanego inwestycjami (napływ BIZ do kapitałochłonnych działów przemysłu, np. budownictwo, przemysł ciężki, chemiczny, infrastruktura przemysłowa) oraz kapitału ludzkiego w fazie sterowanej innowacjami (BIZ w przemyśle farmaceutycznym, elektronicznym). Zawansowana technologia przy rozwiniętej sferze B+R w połączeniu z wykwalifikowanym personelem dostępne są tylko w gospodarkach o najwyższym poziomie rozwoju, określanym jako dobrobyt (maksimum *RCA* w działach przemysłu opartych o nowoczesną technologię, wysoko wykwalifikowanych pracowników i zaawansowane prace badawczo-rozwojowe)³³⁸.

Zróznicowanie zmiennych makroekonomicznych jako narzędzi wyjaśniania BIZ, okazuje się niewystarczające w obliczu dwukierunkowych przepływów kapitału, a zwłaszcza

³³⁸ M. Maciejewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a model przewagi konkurencyjnej w polskim eksporcie*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu ...*, op. cit., s. 4-50, 127; J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy, ...*, op. cit., s. 160-161.

jego koncentracji w grupie państw wysoko rozwiniętych (np. Stany Zjednoczone, państwa Europy Zachodniej). Jak zauważa A. Cieślík, w świetle badań empirycznych BIZ związane są głównie z podobieństwem państw a nie z różnicami między nimi (np. w zakresie względnego wyposażenia w czynniki produkcji, czy poziomu dochodu *per capita*)³³⁹. Z uwagi na fakt, że badane inwestycje realizowane są głównie przez KTN, bardziej szczegółowy obraz analizowanego zagadnienia ukazują teorie rozpatrywane na poziomie mikroekonomicznym.

Z punktu widzenia samego podmiotu dokonującego tzw. inwestycji sekwencyjnych (łańcuchowych – współpraca licznych firm w kraju macierzystym z podmiotem dokonującym inwestycji zagranicznej), zdaniem F. T. Knickerbockera³⁴⁰, przy lokalizacji inwestycji przyświeca zasada „naśladowanie przodującego” (ang. *follow the leader*). Zgodnie z teorią oligopolistycznej reakcji poszczególne przedsiębiorstwa, dążąc do utrzymania posiadanych udziałów na rynkach zagranicznych (strategia defensywna), lokują kapitał tam, gdzie zrobili to ich główni konkurenci. Umożliwia to szybką reakcję na zachowania konkurentów, przy ograniczaniu zakresu ich korzyści³⁴¹.

Kolejny przykład stanowi łańcuch dystansu psychicznego³⁴² (ang. *psychic distance chain*), jako jeden z aspektów ewolucyjnego modelu rozwoju BIZ. W pierwszej kolejności inwestycje kierowane są na rynki „psychicznie” bliskie³⁴³, następnie rynki „psychicznie” odległe, na których przedsiębiorstwa napotykać trudności wynikające z zakłóceń procesu uczenia się i rozpoznawania obcego środowiska (spowodowane różnym poziomem rozwoju przemysłu, odmienną kulturą, językiem, wykształceniem pracowników, sposobem zarządzania)³⁴⁴. Poszerzanie zakresu znajomości rynku regionalnego ogranicza z czasem ryzyko związane z inwestycjami kapitałowymi³⁴⁵.

³³⁹ A. Cieślík, *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: przegląd wybranej literatury przedmiotu*, [w:] *Handel zagraniczny i biznes...*, op. cit., s. 174.

³⁴⁰ Zob. F. T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Boston 1973, s. 193-196.

³⁴¹ W. Karaszewski, M. Szałucka, K. Długołęcka, *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla konkurencyjności przedsiębiorstw – inwestorów*, [w:] *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, red. M. Haffer, W. Karaszewski, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009, s. 128.

³⁴² Dystans psychiczny jako „odległość między rynkiem wewnętrznym a rynkiem zagranicznym wynikająca z postrzegania i zrozumienia różnic kulturowych i biznesowych. Różnice biznesowe mogą obejmować otoczenie prawne i polityczne, otoczenie gospodarcze, praktyki biznesowe, język i branżę lub strukturę sektora rynkowego”, za: A. Hauke-Lopes, *Znaczenie dystansu psychicznego w rozwoju relacji biznesowych na rynku zagranicznym*, [w:] *Uwarunkowania internacjonalizacji przedsiębiorstw w dobie gospodarki przedsiębiorczej*, red. K. Wach, A. Marjański, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 2018, Tom XIX, z. 2, cz. 1, s. 210.

³⁴³ M. Gorynia, J. Nowak, P. Trąpczyński, R. Wolniak, *Determinants of FDI Establishment Mode Choice of Polish Firms. The OLI Paradigm Perspective*, „Argumenta Oeconomica”, 2016, nr 2(37), s. 72.

³⁴⁴ E. R. Nordman, D. Tolstoy, *Does Relationship Psychic Distance Matter for the Learning Process of Internationalizing SMEs?*, „International Business Review”, 2014, No. 23(1), s. 30-31.

³⁴⁵ D. Ciesielska, M. J. Radło, M. Frąszczak, P. Spalek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich ...*, op. cit., s. 45.

Analiza wskazań badaczy czynników lokalizacji BIZ, takich jak T. Ozawa i R. Lukas (1993), M. Fry (1993), K. W. Jun i H. Singh (1996), T. Pakulska i M. Poniatowska-Jaksch (2004), K. Mottaleb (2007), K. Janasz (2011), W. Lizińska (2016), M. Jaworek i W. Karaszewski (2018), M. Salamaga (2018), nasuwa wniosek o stałości pewnych elementów, jednak przy różnej ich wadze. Niemal w każdym opracowaniu pojawiają się czynniki, które zostały zapisane przez J. H. Dunninga w ramach teorii lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych³⁴⁶. Zgodnie z nią, rozwój działalności w skali międzynarodowej wynika z właściwego połączenia przewagi własnościowej KTN z przewagą lokalizacyjną miejsca ekspansji³⁴⁷ (Tabela 8).

Istotną zmienną stanowią także determinanty społeczno-kulturowe, w szczególności postawy społeczne, w tym stosunek społeczeństwa wobec inwestycji zagranicznych i ruchy nacjonalistyczne, lub struktura demograficzna kraju przyjmującego, zwłaszcza według wieku i wykształcenia, wpływająca na jakościowe parametry rynku zbytu. Pozostałe czynniki to polityka socjalna państwa, tempo przemian społecznych, poziom urbanizacji oraz wzorce działań, takie jak: występowanie zjawiska korupcji, respektowanie prawa oraz etyka pracy zawodowej³⁴⁸.

O znaczeniu ekonomicznych czynników lokalizacji BIZ świadczy teoria cyklu życia produktu R. Vernona³⁴⁹, której szczegółową analizę pod kątem dynamiki i struktury eksportu, zawiera Rozdział 1. Przenosząc punkt ciężkości analizy z handlu na inwestycje widać, że już w drugiej fazie cyklu życia produktu, wskutek nasilenia konkurencji, pojawia się presja obniżenia ceny produktu, determinowanej kosztami płac. Stanowi to podstawę przenoszenia działalności tam, gdzie istnieje taka możliwość. Poza tym, uwzględnia się także inne czynniki po stronie produkcji, tj. wymogi technologiczne, wymagane kwalifikacje pracowników oraz te dotyczące rynku lokaty, czyli związane z rozmiarami popytu. Proces ten kontynuowany jest w trzeciej fazie, gdzie produkcja wystandardyzowanego produktu przenoszona jest do krajów rozwijających się o względnie niskiej cenie siły roboczej³⁵⁰.

³⁴⁶ Istotny wkład w jej rozwój wnieśli A. M. Rugman oraz P. Tesch. Zob. A. M. Rugman, *Internationalization as a General ...*, op. cit.; A. M. Rugman, A. Verbeke, *Generic Strategies in Global Competition*, „Research in Global Strategic Management”, 1993, Vol. 4, s. 3-15; P. Tesch, *Die Bestimmungsgründe des Internationalen Handels und der Direktinvestitionen*, Duncker & Humblodt, Berlin 1980.

³⁴⁷ G. Górniewicz, *Konsekwencje międzynarodowych przepływów...*, op. cit., s. 90.

³⁴⁸ E. Jankowska, P. Siemiątkowski, *Poziom rozwoju ekonomiczno-społecznego a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych krajach UE*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2011, nr 46, s. 415.

³⁴⁹ Zob. R. Vernon, *Investment and International Trade in the Product Cycle*, [w:] *International Investment*, ed. J. H. Dunning, London 1972, s. 305-324.

³⁵⁰ M. Gorynia, *Strategie zagranicznej ekspansji ...*, op. cit., s. 98; J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy, ...*, op. cit., s. 158.

Tabela 8. Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych według J. H. Dunninga

<p>I. Ramy polityczne dla BIZ</p> <ul style="list-style-type: none"> • stabilizacja ekonomiczna, polityczna i społeczna, • przepisy dotyczące wejścia na rynek i prowadzenia działalności, • standardy traktowania filii firm zagranicznych, • polityka w zakresie funkcjonowania i struktury rynków (zwłaszcza polityka dotycząca konkurencji oraz fuzji i przejęć), • dwustronne, międzynarodowe porozumienia dotyczące BIZ, • polityka prywatyzacji oraz polityka cenowa, • polityka handlowa (cła i bariery pozataryfowe oraz stabilność kursów walutowych), • polityka podatkowa (w tym ulgi podatkowe), • polityki regionalne/dotyczące przemysłu. 	<p><u>1. Dla KTN poszukujących rynków</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • rozmiar rynku i wysokość dochodu <i>per capita</i>, • wzrost rozmiarów rynku, • dostęp do rynków regionalnych i globalnych, • preferencje konsumentów krajowych, • struktura rynków, • dystans psychiczny/instytucjonalny.
<p>II. Determinanty ekonomiczne</p>	<p><u>2. Dla KTN poszukujących zasobów</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • koszt ziemi i budowy: renty gruntowe i stawki, • koszt i jakość surowców, komponentów, części, • niski koszt niewykwalifikowanej siły roboczej, • dostępność, jakość i koszt wykwalifikowanej siły roboczej.
<p>III. Ułatwienia dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej</p> <ul style="list-style-type: none"> • zachęty dla przedsiębiorczości, • bodźce inwestycyjne oraz programy promocji inwestycji, • forma i jakość systemu własności w świetle obowiązującego prawa, • ochrona praw własności intelektualnej, • udogodnienia socjalne (szkoły dwujęzyczne, budownictwo mieszkaniowe, jakość życia itd.), • usługi przed- i poinwestycyjne (np. kompleksowa obsługa inwestora), • dobra infrastruktura instytucjonalna, np. usługi bankowe, prawne, rachunkowe, • kapitał społeczny, • skupiska branżowe firm (ang. <i>clusters</i>) w regionach i rozwój połączeń w ramach sieci, • ustawodawstwo mające na celu redukcję korupcji, przestępstw przemysłowych itd. 	<p><u>3. Dla KTN poszukujących źródeł podnoszenia efektywności</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • koszt zasobów i aktywów wymienionych w punkcie 2. skorygowany wydajnością pracy, • inne koszty np. transportu i łączności do, z i wewnątrz kraju przyjmującego inwestycję, • udział w regionalnych porozumieniach integracyjnych sprzyjających promowaniu międzypaństwowego podziału pracy obniżającego koszty, • jakość instytucji umożliwiających funkcjonowanie rynku oraz mechanizmów stojących na jego straży.
	<p><u>4. Dla KTN poszukujących aktywów strategicznych</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • jakość aktywów technologicznych, menedżerskich, relacyjnych oraz innych utworzonych aktywów, • infrastruktura fizyczna (porty, drogi, sieci energetyczne, telekomunikacja), • pojemność instytucji edukacyjnych wzmacniających przedsiębiorczość i konkurencję oraz innowacyjność na poziomie makroekonomicznym, • istnienie nastawienia, instytucji i polityk ukierunkowanych na wzrost/rozwój gospodarczy.

Źródło: J. H. Dunning, *Towards a New Paradigm...*, op. cit., s. 206.

Nieco odmienne podejście, przy różnym poziomie ogólności analizy, zaproponował E. Sitek, zgodnie z którym czynniki lokalizacji uwarunkowane są cechami następujących składników:

- makrootoczenia podmiotu (czynniki krajowe: polityczne, ekonomiczne, społeczne, kulturowe itp.);
- otoczenia konkurencyjnego w kraju przyjmującym (czynniki branżowe);
- przedsiębiorstw w kraju przyjmującym.

Analizując uwarunkowania, tkwiące w branżowym otoczeniu konkurencyjnym, lub nawet w samym przedsiębiorstwie, należy za każdym razem rozpatrywać poszczególne uwarunkowania polityczne, ekonomiczne, społeczne, kulturowe, pod kątem tych elementów, które są istotne dla powodzenia podejmowanego projektu inwestycyjnego³⁵¹.

M. Casson wyodrębnił czynniki podażowe (łatwy i względnie tani dostęp do zasobów) oraz popytowe (wielkość rynku i perspektywy jego rozwoju)³⁵². M. Geldner, wśród determinant lokalizacji BIZ, wymienił koszty produkcji (zwłaszcza koszty siły roboczej), czynniki marketingowe (wynikające ze specyfiki rynku lokaty) i ograniczenia handlowe³⁵³.

Na wzajemną interakcję poszczególnych determinant BIZ wskazywała K. Przybylska, analizując je w kontekście klimatu inwestycyjnego kraju przyjmującego³⁵⁴. Uwarunkowania lokalizacji inwestycji można sklasyfikować w ramach trzech grup³⁵⁵:

- warunki funkcjonowania zagranicznych przedsiębiorstw w kraju goszczącym;
- udogodnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego;
- poziom ryzyka inwestycyjnego w kraju przyjmującym.

Innym spojrzeniem na te czynniki jest ich klasyfikacja na tradycyjne i środowiskowe. Pierwsza grupa dotyczy wskaźników mówiących o potencjale rynku, strukturze zatrudnienia i wzroście gospodarczym, druga koncentruje się na infrastrukturze i ramach politycznych. Ich siła oddziaływania zależy od uwarunkowań kraju lokaty i celów inwestora³⁵⁶.

Powiązanie wagi różnych czynników lokalizacji BIZ z fazą procesu decyzyjnego wyboru konkretnego miejsca docelowego wiąże się z podziałem determinant na miękkie i twarde (Rysunek 15). Podstawę ich wyodrębnienia stanowią dwa kryteria: rodzaj wpływu na działalność przedsiębiorstwa oraz zakres mierzalności czynników. Czynniki miękkie mają największe znaczenie w pierwszej fazie, polegającej na określeniu obszaru lokalizacji. Druga faza, to wskazanie realnych punktów lokalizacji ze względu na koszty produkcji w oparciu o ła-

³⁵¹ E. Sitek, *Inwestycje bezpośrednie przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym*, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2000, s. 80-81, 85-89.

³⁵² M. Casson, *The Theory of Foreign Direct Investment*, [w:] *International Investment*, ed. P. Buckley, Elgar, Aldershot 1990, s. 32.

³⁵³ M. Geldner, *Przyczynek do teorii ...*, op. cit., s. 82-85.

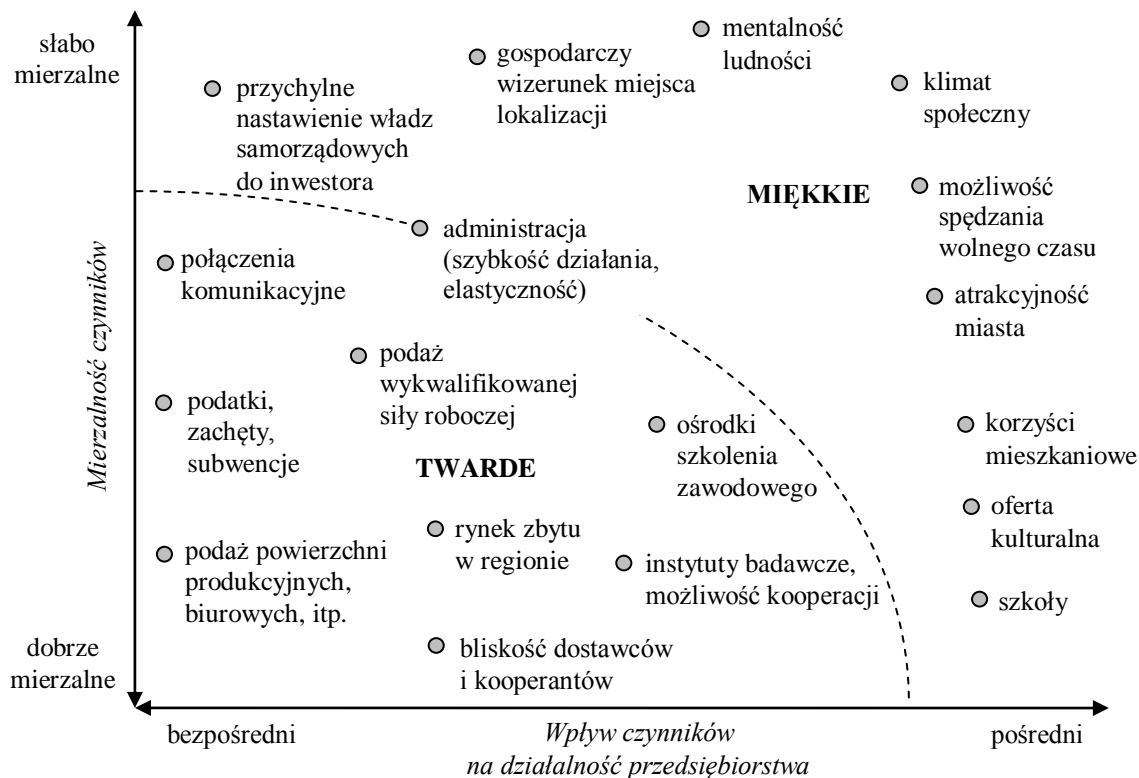
³⁵⁴ Klimat inwestycyjny rozumiany jako „ogół warunków charakteryzujących miejsce lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich, oceniany zazwyczaj z punktu widzenia inwestora zagranicznego”, za: K. Przybylska, *Atrakcyjność inwestycyjna krajów Unii Europejskiej dla polskich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe PTE”, 2010, nr 8, s. 69.

³⁵⁵ K. Przybylska, *Klimat inwestycyjny w kraju goszczącym zagranicznych inwestorów*, „Zeszyty Naukowe WSE w Bochni”, Bochnia 2008, nr 7, s. 55.

³⁵⁶ M. Götz, B. Jankowska, A. Matysek-Jędrych, *Governmental Change and FDI Inflow to Poland and Hungary in 2010-2016*, „Entrepreneurial Business and Economics Review. Social Entrepreneurship in the Global Context”, 2018, Vol. 6, Nr 1, s. 155.

twiej mierzalne czynniki twarde o bezpośrednim wpływie na przedsiębiorstwo. Na ostateczny wybór miejsca lokalizacji inwestycji (faza trzecia) wpływają głównie czynniki miękkie³⁵⁷.

Rysunek 15. „Twarde” i „miękkie” czynniki lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych



Źródło: B. Grabow, D. Henckel, B. Hollbach-Grömig, *Weiche Standortfaktoren*, Schriften des Deutschen Institut für Urbanistik, Stuttgart-Berlin-Köln 1995, s. 65, za: M. Kola-Bezka, M. Kuzel, I. Sobczak, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim. Stan i znaczenie kapitału zagranicznego dla gospodarki województwa*, Wyd. Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2009, s. 57.

Chociaż badania nad głównymi czynnikami motywującymi wskazują na dominację potencjału rynkowego, to działania samorządów, np. w kwestii budowania przyjaznego środowiska dla inwestorów, także są istotne³⁵⁸. Do zadań samorządu w tym zakresie należą m.in.: tworzenie oryginalnej i konkurencyjnej oferty inwestycyjnej z dostępem do unikalnych zasobów, działania promocyjne ukierunkowane na pozytywny wizerunek regionu, profesjonalna obsługa przedsiębiorców zagranicznych³⁵⁹ (poprzez agencje rozwoju lokalnego i regionalnego, centra wspierania inwestorów, centra rozwoju przedsiębiorczości³⁶⁰).

³⁵⁷ M. Jaworek, *Rachunek efektywności ekonomicznej w procesie decyzyjnym dotyczącym podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Zarządzanie Finansami i Rachunkowość”, 2015, R. 3, nr 4, 50-52.

³⁵⁸ M. Jaworek, *Stymulanty i destymulanty aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw za granicą*, [w:] *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą – czynniki i skutki*, red. W. Karaszewski, PWE, Warszawa 2013, s. 55-66; M. Gorynia, J. Nowak, P. Trąpczyński Piotr, R. Wolniak, *Determinants of FDI ...*, op. cit., s. 73.

³⁵⁹ R. Marks-Bielska, W. Lizińska, I. Serocka, *Uwarunkowania polityki władz lokalnych w obszarze pozyskiwania inwestorów zagranicznych*, „Polityki Europejskie, Finanse i Marketing”, 2014, nr 11(60), s. 116-126;

Relatywna ważność czynników lokalizacji uzależniona jest od kryteriów inwestycyjnych podmiotów dokonujących ekspansji kapitałowej³⁶¹, przy interakcji determinant lokalizacyjnych z posiadanymi przewagami własnościowych, internalizacyjnymi oraz strategią korporacyjną. Początkowo korporacje kierowały działalność tam, gdzie możliwy był dostęp do bogactw naturalnych i taniej siły roboczej. Obecnie tracą one na znaczeniu na rzecz kapitału ludzkiego, poziomu zaawansowania prac badawczo-rozwojowych oraz technologii. Pochodną względem zmiany pożądaných czynników lokalizacji jest zmiana kierunków inwestowania. Ich ciężar przenosi się z państw słabo rozwiniętych do wysoko rozwiniętych, dysponujących nowoczesnymi czynnikami produkcji³⁶². Istotną zmienną warunkującą wybór miejsca lokalizacji BIZ jest także sektor – produkcyjny, bądź usługowy, w których działa dany inwestor, co różnicuje ocenę poszczególnych czynników lokalizacji³⁶³. Uwarunkowania te stymulowane są obserwowaną rywalizacją krajów o zbliżonym poziomie rozwoju o stworzenie dogodnych warunków dla lokalizacji działalności gospodarczej w innowacyjnych sektorach, dzięki czemu możliwa staje się pełniejsza integracja w systemie „nowego” międzynarodowego podziału pracy³⁶⁴. Aktywność państw motywowana jest pożądanym kierunkiem wpływu BIZ na gospodarkę kraju przyjmującego.

2.3. Konsekwencje napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Szeroki wachlarz konsekwencji napływu BIZ dla gospodarki kraju przyjmującego, wynikający ze złożonej formy przepływu (nie tylko środków finansowych), stał się podstawą przyjęcia w niniejszej pracy hipotezy, wskazującej dodatnią zależność między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a dynamiką i strukturą eksportu. Jej weryfikacji posłuży analiza skutków obecności kapitału zagranicznego w gospodarce krajowej, zakładając interakcję tych efektów w wielu jej sferach. Zgodnie ze spostrzeżeniami E. Oziewicz „...najsilniej jest to widoczne w przypadku tworzenia kapitału, technologii i handlu, gdzie korzyści w jednej sferze mogą powodować poprawę sytuacji w pozostałych. Bódcowa rola

M. Jaworek, L. Czapplewski, M. Kuczmarska, M. Kuzel, *Stymulanty i destymulanty podejmowania przez inwestorów zagranicznych inwestycji bezpośrednich w wybranych województwach Polski* [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych ...*, op. cit., s. 124.

³⁶⁰ J. Różański, B. Kaźmierska-Jóźwiak, D. Starzyńska, *Aktywność jednostek samorządu terytorialnego w pozyskiwaniu kapitału zagranicznego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych ...*, op. cit., s. 177.

³⁶¹ J. W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność ...*, op. cit., s. 134.

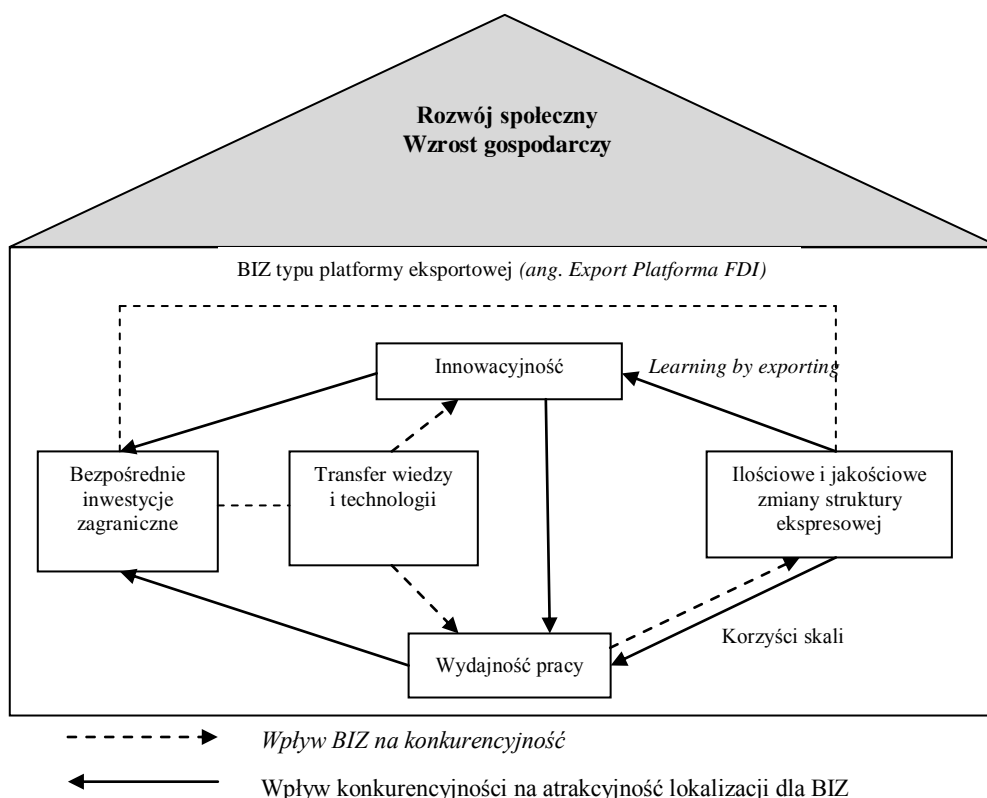
³⁶² T. Sporek, *Znaczenie korporacji transnarodowych w gospodarce światowej*, [w:] *Nowe procesy w gospodarce ...*, op. cit., s. 101.

³⁶³ J. Marti, M. Alguacil, *V. Orts, Location Choice ...*, op. cit., s. 319-339.

³⁶⁴ T. Kinda, *Investment Climate and FDI in Developing Countries: Firm-Level Evidence*, „World Development”, 2010, Vol. 38(4), s. 498-511.

BIZ zostaje zatem niejako pomnożona³⁶⁵. Istotę oddziaływania wskazanych zmiennych na zasadzie synergii odzwierciedla koncepcja BIZ typu platformy eksportowej (ang. *Export Platform FDI*, Wykres 16)³⁶⁶.

Rysunek 16. Współzależność między napływem BIZ a konkurencyjnością gospodarki



Źródło: E. Molendowski, L. Remer, M. Żmuda, *Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarkach państw UE-10 a kształtowanie ich międzynarodowej pozycji konkurencyjnej*, „UNIA EUROPEJSKA.pl”, 2017, Nr 5 (246), s. 6.

Transfer wiedzy i technologii towarzyszący inwestycjom zagranicznym, poprzez stymulowanie innowacyjności i wydajności pracy, oddziałują na strukturę produkcji. Jeśli jej przeznaczeniem jest rynek międzynarodowy, BIZ będą miały wpływ na wolumen i strukturę eksportu kraju przyjmującego. Zaangażowanie w działalność eksportową, na zasadzie sprzężenia zwrotnego, przyczynia się do wzrostu efektywności produkcji (dzięki korzyściom skali i efek-

³⁶⁵ E. Oziewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 156.

³⁶⁶ Celem BIZ typu platformy eksportowej jest obsługa rynku trzecich, innych niż kraj lokalizacji inwestycji i kraj pochodzenia inwestora. KTN podejmują zatem BIZ w jednym z państw zrzeszonych w ramach ugrupowania integracyjnego, aby móc eksportować swoje produkty do pozostałych krajów regionu. T. Ito, *Export Platform Foreign Direct Investment: Theory and Evidence*, Institute of Developing Economies - Japan External Trade Organization (JETRO), „Discussion Papers”, No. 378, s. 3-5, s. 790; M. Żmuda, *Zjawisko platformy eksportowej dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przykładzie zachowań inwestycyjnych amerykańskich korporacji w Unii Europejskiej*, „Unia Europejska”, 2012, Nr 1/2012 (212), s. 24.

tywnemu wykorzystaniu nadprodukcji) oraz innowacyjności podmiotów poprzez kumulację doświadczenia (ang. *learning by exporting*)³⁶⁷. Interakcje te, w efekcie zmian strukturalnych, stanowią podstawę wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego.

Pierwsze efekty oddziaływania BIZ na kreację wolumenu eksportu³⁶⁸ widoczne są w rozważaniach G. D. A. MacDougalla³⁶⁹, który - wykorzystując neoklasyczny model - dowiódł, że pod wpływem BIZ dochodzi do wzrostu produkcji, płac i obniżenia dochodów właścicieli kapitału krajowego (podobnie do skutków handlu w modelu H-O-S)³⁷⁰. Efekt ten wyjaśnił lepszą alokacją światowych zasobów kapitału³⁷¹, jako pochodną zrównania stóp z inwestycji w obydwu krajach³⁷². Wzrost wolumenu eksportu możliwy jest wskutek nadwyżki produkcji globalnej w kraju lokaty (powstałej dzięki napływowi BIZ) ponad popyt krajowy (Wykres 17).

Wzrost produkcji wskutek napływu kapitału zagranicznego stanowił także przedmiot długookresowych analiz nowych teorii wzrostu (od lat 80. XX w.), w tym, teorii wzrostu endogenicznego³⁷³. Zależność tę wyjaśniano m.in. wyższą produktywnością kapitału obcego niż krajowego oraz silniejszymi efektami zewnętrznymi rozprzestrzeniania się kapitału (ang. *spillover effects*³⁷⁴) niż odczuwalne efekty malejących przychodów z kapitału (ang. *capital diminishing returns*).

³⁶⁷ E. Mińska-Struzik, *Learning by Exporting as a Source of Innovation in Asian Companies*, [w:] *Innovation Sources of Economies in Eastern Asia*, eds. B. Drelich-Skulska A. H. Jankowiak, „Research Papers of Wrocław University of Economics”, Wrocław 2012, No. 256, s. 61.

³⁶⁸ Wcześniej, w ramach krótkookresowych badań cyklu koniunkturalnego szkoły keynesowskiej (lata 50.–60. XX w.), inwestycje zagraniczne postrzegane były przez pryzmat transferu oszczędności służących finansowaniu inwestycji lokalnych, co poprzez kreację popytu globalnego, wpływało na zmianę poziomu dochodu narodowego. Późniejsze modele neoklasyczne (z lat 60. i 70. XX w.) dowodziły wpływu BIZ na pomnażanie zasobów kapitału i nakładów finansowych. B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, PWN, Warszawa 1998, s. 27–29, 52–133; R. M. Solow, *Neoclassical Growth Theory*, [w:] *In Handbook of Macroeconomics, Vol. 1*, eds. J. B. Taylor, M. Woodford, Elsevier, Amsterdam 1999; A. Wojtyna, *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, PWN, Warszawa 2000, s. 93–103.

³⁶⁹ Model składał się z dwóch krajów i dwóch jednorodnych czynników produkcji (mobilny kapitał i niemobilne pozostałe czynniki wytwórcze), przy uwzględnieniu wyłącznie jednego motywu transferu kapitału – różnicy w jego krańcowej produktywności. G. D. A. MacDougall, *The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach*, „Economic Record”, 1960, Vol. 36, Issue 73, s. 13–35.

³⁷⁰ A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne ...*, op. cit., s. 81; J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 93.

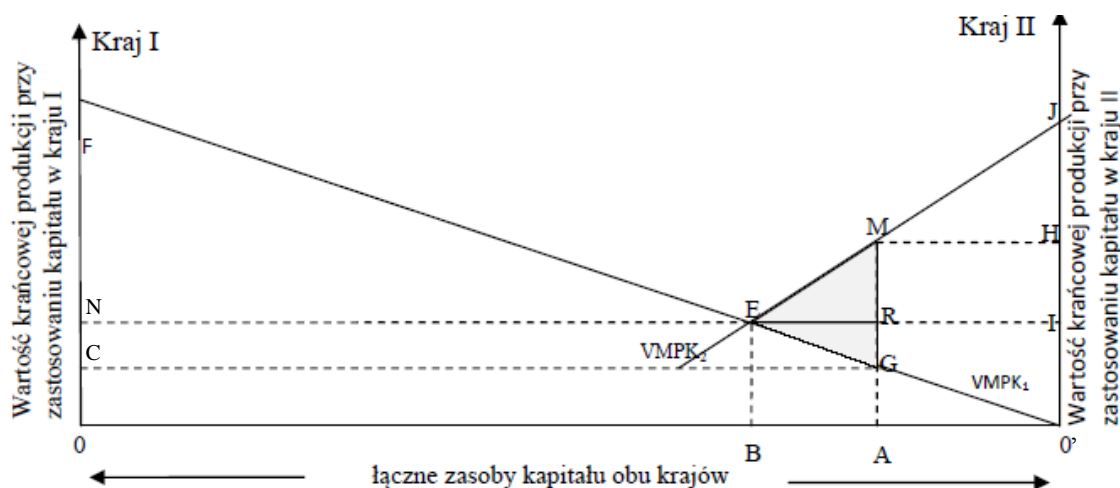
³⁷¹ Efektu optymalnej alokacji kapitału w skali świata nie zauważa A. Turner, przypisując przepływowi kapitału zagranicznego rolę kreatora długu i pokryzysowych efektów nawisu długu. A. Turner, *Between Debt and the Devil. Money, Credit, and Fixing Global Finance*, Princeton University Press, Princeton, 2016, s. 152.

³⁷² A. Cieślik, *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: przegląd wybranej literatury przedmiotu*, [w:] *Handel zagraniczny i biznes...*, op. cit., s. 175.

³⁷³ M. Gorynia, M. Bartosik-Purgat, B. Jankowska, R. Owczarzak, *Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, „Ekonomista”, 2006, nr 2, s. 186.

³⁷⁴ Pozytywne efekty skutków ubocznych BIZ [w:] D. Sari, N. Khalifah, S. Suyanto, *The Spillover Effects of Foreign Direct Investment on the Firms' Productivity Performances*, „Journal of Productivity Analysis”, 2016, Vol. 46 Issue 2/3, s. 199–233; L. Alamá-Sabater, B. Heid, E. Jiménez-Fernández, L. Márquez-Ramos, *FDI in Space Revisited: The Role of Spillovers on Foreign Direct Investment within the European Union*, „Growth and Change”, 2017, Vol. 48 No. 3, s. 390–408.

Rysunek 17. Produkcyjne i dochodowe efekty związane z międzynarodową migracją kapitału



Proste $VMPK_1$ i $VMPK_2$ przedstawiają różne stopy rentowności zastosowania kapitału w poszczególnych krajach. W warunkach autarkii pole 0FGA wskazuje wielkość produkcji globalnej w kraju I (pole 0'JMA w kraju II), z czego wartość produkcji na powierzchni 0CGA zostaje przejęta przez właścicieli kapitału (pole 0'HMA w kraju II), reszta przez właścicieli pozostałych czynników produkcji.

W warunkach swobodnej międzynarodowej migracji kapitału, przepływa on z kraju o niskiej stopie rentowności (kraj I), do kraju, w którym jest ona wyższa (kraj II), co przyczyni się do wyrównania stóp zwrotu z kapitału między tymi krajami (poziom BE), a to wywoła zmiany w rozmiarach produkcji. W kraju lokaty wzrośnie ona do wielkości równej obszarowi 0'JEB przy niższej stopie rentowności 0'I (w porównaniu do 0'H w warunkach autarkii – następuje wzrost produktu krajowego równy powierzchni ABEM), z czego wartość IJE przypadnie właścicielom czynników produkcji innych niż kapitał, głównie pracy (powierzchnia większa niż HJM). Dochód właścicieli kapitału zostanie ograniczony do pola powierzchni 0'IRA. Należy się także spodziewać wzrostu wolumenu handlu zagranicznego, gdyż wielkość produkcji globalnej w kraju lokaty przewyższa wartość krajowego popytu (popyt krajowy odpowiada polu wynosi 0'JERA, gdyż dochody równe AREB, jako wynagrodzenie właścicieli kapitału zagranicznego, trafiają za granicę).

Źródło: D. Salvatore, *International Economic*, Macmillan, New York-London 1983, s. 286, za: J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany...*, op. cit., s. 241-243.

Odrzucenie założeń neoklasyków o doskonałym funkcjonowaniu rynków, czynników produkcji i jednorodności kapitału zagranicznego z krajowym, dało podstawę uwzględniania szerszej gamy czynników produkcji. R. N. Batra³⁷⁵ - poza pracą i kapitałem - podkreślał rolę specyficznego czynnika, to jest wyższej wydajności technologii przedsiębiorstw zagranicznych³⁷⁶. Stanowiło to początek bardziej realnego podejścia do oceny skutków BIZ, zgodnie z którym oprócz strumieni środków finansowych uwzględnia się efekt dyfuzji wiedzy i technologii oraz różnorodne efekty zewnętrzne³⁷⁷. Na potrzeby niniejszej pracy przyjęto, że pro-

³⁷⁵ R. N. Batra, *A General Equilibrium Model of Multinational Corporations in Developing Economies*, „Oxford Economic Papers”, 1986, No. 38, s. 342-353.

³⁷⁶ Pionierem tych zmian był R. E. Caves.

³⁷⁷ Zestawienie konsekwencji napływu BIZ dla kraju przyjmującego m.in. [w:] W. Ciechomski, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w unowocześnianiu struktury podmiotowej handlu*, [w:] *Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w sferze handlu w Polsce*, red. U. Kłosiwicz-Górecka, IBRKK, Warszawa 2009, s. 54; M. Nytko, *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym krajów rozwijających się*, Wyd. Instytutu Rozwoju Przedsiębiorstw, Kraków 2009, s. 15-16; J. Różański, *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce: rozwój, finansowanie, ocena*, PWE, Warszawa 2010, s. 94-95; M. Woźniak-Miszewska, *Mezoeconomia transgraniczna przedsiębiorstw. Studium bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju regionów*

moja eksportu kraju przyjmującego poprzez inwestycje zagraniczne stanowi pochodną następujących zjawisk i procesów³⁷⁸:

- zwiększenia kapitału krajowego na eksport;
- pomocy w transferze technologii i nowych produktów na eksport;
- ułatwienia dostępu do nowych i chłonnych rynków zagranicznych;
- szkolenia lokalnej kadry oraz podnoszenia umiejętności technicznych i zarządczych.

Zapis skutków BIZ w ujęciu pozytywnym wynika z przyjęcia kryterium oczekiwań państwa przyjmującego związanych z obecnością kapitału zagranicznego. Należy jednak mieć świadomość, że wyniki badań nie zawsze wskazują na jednoznaczny kierunek wpływu³⁷⁹. Jedną ze zmiennych determinującą zakres tych korzyści jest poziom zdolności absorpcyjnych przedsiębiorstw krajowych (ang. *absorptive capacity*)³⁸⁰, które są niezbędne do opanowania i przystosowania nowej wiedzy, jej udoskonalenia oraz rozwijania w długim okresie³⁸¹. Wzmocnieniu tych efektów w skali kraju służy wysoka jakość instytucji, przyjmujących rolę lokalnej zdolności absorpcyjnej³⁸², przy znaczącej akumulacji wiedzy technicznej, jako warunku wstępnego³⁸³.

ekonomicznych, Wyd. Difn, Warszawa 2012, s. 73-74; W. Karaszewski, M. Jaworek, E. Siemińska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich oddziaływanie na gospodarkę regionu przyjmującego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych ...*, op. cit., s. 27-40; M. A. Weresa, *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego - doświadczenia Polski*, CASE, s. 10-11, tryb dostępu: http://www.case-research.eu/files/?id_plik=3610, data pobrania: 09.10.2018.

³⁷⁸ K. H. Zhang, *What Drives Export Competitiveness? The Role of FDI in Chinese Manufacturing*, „Contemporary Economic Policy”, 2015, Vol. 33, No. 3, s. 501.

³⁷⁹ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Europeizacja polityki ekonomiczno-społecznej w Unii Europejskiej i umiędzynarodowienie rynków nowych krajów członkowskich Europy Środkowej i Wschodniej*, PWN, Warszawa 2010, s. 187-190; I. Alvarez, R. Marin, *FDI and Technology as Levering Factors of Competitiveness in Developing Countries*, „Journal of International Management”, 2013, Vol. 19, No. 3, s. 232-246; T. L. D. Curtis, T. E. Griffin, *Effects of Global Competitiveness, Human Development, and Corruption on Inward Foreign Direct Investment*, „Review of Business”, 2013, Vol. 34, No. 1, s. 67-80; G. G. Goswami, S. Haider, *Does Political Risk Deter FDI Inflow?: An Analytical Approach using Panel Data and Factor Analysis*, „Journal of Economic Studies”, 2014, Vol. 41(2), 233-252.

³⁸⁰ S. Girma, H. Görg, M. Pisu, *Exporting, Linkages and Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment*, „Canadian Journal of Economics”, 2008, Vol. 41, Issue 1, s. 333; M. Salamaga, *Badanie dynamicznych zależności pomiędzy napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wzorcem przewag komparatywnych w polskiej gospodarce*, „Przegląd Statystyczny”, 2014, Vol. 61, z. 4, s. 373.

³⁸¹ J. P. Damijan, M. Rojec, B. Majcen, M. Knell, *Impact of Firm Heterogeneity on Direct and Spillover Effects of FDI: Micro-evidence from Ten Transition Countries*, „Journal of Comparative Economics”, 2013, Vol. 41, Issue 3, s. 899.

³⁸² C. Jude, G. Levieuge, *Growth Effect of Foreign Direct Investment in Developing Economies: The Role of Institutional Quality*, „The World Economy”, 2017, Vol. 40, Issue 4, s. 715.

³⁸³ Wiedza techniczna powstaje zazwyczaj w wyniku uczenia się przez działanie lub prowadzenia działalności B+R, przy możliwych interakcjach obu procesów. W innym ujęciu rozumiana jest często, jako wiedza z zakresu zastosowań, u podstaw której leży rozwój wiedzy naukowej. E. Jantón-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *Wiedza techniczna jako źródło przewagi konkurencyjnej kraju*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług. Drogi dochodzenia do społeczeństwa informacyjnego. Stan obecny, perspektywy rozwoju i ograniczenia”, T. 1, 2011, nr 67, s. 262-264.

Nowe zasoby kapitałowe, zwłaszcza w obliczu przewagi potrzeb rozwojowych nad wewnętrznymi możliwościami finansowania³⁸⁴, przy niewielkich rozmiarach reinwestycji zysku rodzimego sektora prywatnego oraz braku rentowności przedsiębiorstw państwowych (np. okres transformacji w Polsce i innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej)³⁸⁵, mogą generować zdolność akumulacji krajowych podmiotów. Zapelnienie luki w zasobach³⁸⁶ umożliwia podejmowanie inwestycji nieosiągalnych jedynie przy użyciu oszczędności krajowych³⁸⁷. Proces ten widoczny był w latach 80. w chińskiej gospodarce, gdzie napływ kapitału zagranicznego pełnił rolę początkowej bazy budowy pracochłonnej produkcji przemysłowej z przeznaczeniem na eksport³⁸⁸.

Negatywnych konsekwencji w postaci ograniczenia dostępu do kapitału firmom lokalnym, jak zauważył R. N. Batra, dostarczają inwestycje zagraniczne, które rozwijane są w oparciu o źródła finansowe kraju goszczącego (np. kredyty bankowe) zamiast transferu kapitału z kraju macierzystego³⁸⁹.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią jeden z głównych kanałów przepływu technologii i wiedzy³⁹⁰, które można zaliczyć do istotnych stymulant eksportu - jako determinantę produktywności i konkurencyjności działalności z przeznaczeniem na rynki zagraniczne. Transfer ten, odbywa się głównie poprzez następujące kanały³⁹¹:

³⁸⁴ Ab Q. Khachoo, M. I. Khan, *Determinants of FDI Inflow to Developing Countries: A Panel Data Analysis*, „Munich Personal RePEc Archive Paper”, 2012, No. 37278, s. 1; M. Jaworek, W. Karaszewski, E. Siemińska, *Ceny na rynku nieruchomości wśród determinant wyboru lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, „Świat Nieruchomości”, 2017, nr 3(101), s. 6.

³⁸⁵ K. Starzyk, *Problem nadwyżki importowej w procesie rynkowej transformacji gospodarki*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesnej...*, op. cit., s. 404; B. Siuta-Tokarska, *Problemy modernizacji gospodarki Polski w dobie globalizacji, rozwoju BIZ i handlu zagranicznego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2010, nr 16, s. 236.

³⁸⁶ D. Choroś-Mrozowska, *Międzynarodowe przepływy kapitału*, [w:] *Ekonomia globalna ...*, op. cit., s. 89.

³⁸⁷ M. K. Nabli, *Synthesis: Growth after the Global Recession in Developing Countries*, [w:] *The Great Recession and Developing Countries. Economic Impact and Growth Prospects*, eds. M. K. Nabli, The World Bank, Washington 2011, s. 20-23; S. Domżański, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako czynnik otwierania gospodarek Azji Południowo-Wschodniej na przykładzie Malezji*, „Problemy Gospodarki Światowej 7”, Wyd. Naukowe SEMPER, Warszawa 2011, s. 106.

³⁸⁸ K. H. Zhang, *How Does FDI Affect a Host Country's Export Performance? The Case of China*, Paper presented at International Conference of WTO, China, and the Asian Economies, III in Xi'an, China, June 25-26, 2005, s. 3.

³⁸⁹ A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce ...*, op. cit., s. 81.

³⁹⁰ A. U. Santos-Paulino, M. Squicciarini, P. Fan, *Foreign Direct Investment, R&D Mobility and the New Economic Geography: A Survey*, „World Economy”, 2014, Vol. 37, No. 12, s. 1692-1715.

³⁹¹ M. A. Weresa, *Technology Transfer through Foreign Direct Investment: The Case of Poland*, [w:] *The Role of Foreign Direct Investment in the Economy*, eds. O. Kowalewski, M. A. Weresa, Rainer Hampp Verlag, München und Mering 2008, s. 129-130; X. Liu, J. Lu, I. Filatotchev, T. Buck, M. Wright, *Returnee Entrepreneurs, Knowledge Spillovers and Innovation in High-tech Firms in Emerging Economies*, „Journal of International Business Studies”, 2010, Vol. 41(7), s. 1183-1197; J. Wiśniewska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie kreowania innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2011, nr 629, t. 21, s. 63-64.

- pozyskiwanie nowoczesnej technologii w formie materialnej (nowoczesne maszyny i urządzenia);
- przenikanie myśli naukowo-technicznej, nowych metod zarządzania, organizacji i marketingu (efekty *spillovers*, np. wskutek rotacji pracowników między firmami zagranicznymi a krajowymi, bądź zakładanie przez nich własnych podmiotów);
- rozwój lokalnej działalności badawczo-rozwojowej, zarówno we własnych ośrodkach, jak i poprzez zgłaszanie zapotrzebowania na usługi miejscowych ośrodków B+R oraz poprzez zatrudnianie lokalnego personelu w wewnętrznych komórkach B+R³⁹²;
- podnoszenie kwalifikacji miejscowej kadry.

KTN, będące liderami w zakresie nowatorskich rozwiązań technologicznych³⁹³, zgodnie z teoriami wzrostu endogenicznego, mogą stanowić siłę sprawczą uruchomienia w kraju lokalny mnożnik technologiczny³⁹⁴ - wzrost produktywności podmiotów lokalnych wskutek obniżenia kosztów imitacji zarówno produktów, jak i procesów³⁹⁵.

Import technologii może stanowić także jedyną szansę na wypełnienie luki *know-how*, powstałej w wyniku braku innowacyjnych rodzimych firm w krajach rozwijających się³⁹⁶. Zjawisko to, jak zauważył K. Kosiec, można przyjąć za determinantę poprawy konkurencyjności eksportu gospodarek dysponujących przestarzałą technologią³⁹⁷. Najefektywniejszy kanał dyfuzji w tym wypadku stanowią powiązania pionowe, które w wyniku udostępniania technologii i informacji z nią związanych przyczyniają się do zmiany struktury, a tym samym, jakości kapitału rzeczowego. Zmianie ulega także struktura przemysłowa kraju, jego produkcji oraz eksportu. Dostępność nowoczesnych technologii objawia się wzrostem podaży,

³⁹² Lokalizacja działalności B+R zagranicznych podmiotów nadal cechuje się znaczną centralizacją na terenie państw wysoko rozwiniętych. KTN najwięcej nakładów na B+R realizują w USA (około 38,5 mld EUR w 2013 r.), Niemczech (około 16 mld EUR), Wielkiej Brytanii (około 11 mld EUR) i Francji (około 7 mld EUR). E. Iversen, B. Dachs, B. Poti, P. Patel, G. Cerulli, R. Spallone, G. Zahradnik, M. Knell, T. Scherngell, F. Lang, *Internationalisation of Business Investments in R&D and Analysis of their Economic Impact (BERD Flows)*, European Commission, Luxembourg 2016, s. 28.

³⁹³ W latach 2003–2013 tysiąc korporacji (o najwyższych nakładach na B+R) ponosiło od 44% do 40% globalnych nakładów na B+R. W 2014 r. ich wartość wyniosła 142,6 mld EUR, za: A. Odrobina, *Korporacje transnarodowe jako siła napędowa procesu internacjonalizacji działalności badawczo-rozwojowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2015, nr 41, t. 3, s. 137; P. Chechelski, *The Importance of Transnational Corporations in Research and Development Activities in the World*, „Jagiellonian Journal of Management” 2017, Vol. 3, No. 2, s. 70.

³⁹⁴ E. Czerwieniec, *Bepośrednie inwestycje zagraniczne w środowisku ...*, op. cit., s. 14.

³⁹⁵ A. Kłysik-Uryszek, *Bepośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce ...*, op. cit., s. 95.

³⁹⁶ C. Jude, *Technology Spillovers from FDI. Evidence on the Intensity of Different Spillover Channels*, „The World Economy”, 2016, Vol. 39, Issue 12, s. 1947.

³⁹⁷ K. Kosiec, *Dyfuzja innowacji a konkurencyjność eksportu kraju adaptatora innowacji technologicznych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2010, nr 845, s. 91-99.

zarówno na rynek krajowy, jak i z przeznaczeniem na sprzedaż za granicą produktów o wysokim stopniu przetworzenia³⁹⁸.

Do obniżania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek, a w efekcie potęgowania „rozwoju niedorozwoju” państw peryferyjnych przyczyniają się inwestycje zagraniczne w przestarzałe technologicznie, surowcowe bądź pracochłonne sektory gospodarki³⁹⁹. Wynika to z traktowania kraju lokaty jedynie jako zaplecza żywnościowo-surowcowego dla wyżej rozwiniętych gospodarek. Ostatecznie ma miejsce nadmierna wyniszczająca środowisko naturalne eksploatacja ich zasobów naturalnych⁴⁰⁰.

W warunkach obecności inwestorów zagranicznych na rynku lokalnym nasila się konkurencja (zmiany w różnych jej obszarach zawiera Tabela 9), co również może mieć wpływ na eksport kraju goszczącego. H. Görg i D. Greenaway wskazują na tym polu trzy kanały oddziaływania BIZ⁴⁰¹. Po pierwsze, lepszy dostęp KTN do informacji o rynkach zagranicznych może się rozprzestrzeniać wskutek ich działalności eksportowej na lokalne podmioty poprzez różne kanały przepływu wiedzy. Łatwiejszy dostęp do rynków zewnętrznych może także stanowić efekt lobbowania podmiotów zagranicznych na rzecz korzystnego traktowania eksportu z kraju goszczącego w swoich krajach macierzystych. Po drugie, pojawiające się efekty demonstracji stwarzają krajowym firmom szansę uczenia się od zagranicznych podmiotów lepszych technik produkcji lub zarządzania⁴⁰², co z kolei umożliwi skuteczniejsze konkurowanie na rynkach eksportowych.

Istnieje jednak ryzyko skłonności przedsiębiorstw międzynarodowych, zwłaszcza zintegrowanych pionowo, do przejmowania kontroli nad dostawcami surowców w kraju lokaty⁴⁰³, bądź innych praktyk zmierzających do uzyskiwania pozycji monopolisty. Służą temu szczególne umiejętności korporacji w zakresie zarządzania i organizacji (większe doświadczenie przy doborze, doskonaleniu i motywowaniu pracowników), skuteczne praktyki marketingowe, zwiększające sprzedaż, szersze i tańsze zaplecze finansowe (np. wzajemne finanso-

³⁹⁸ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 215.

³⁹⁹ A. Prusek, *Determinanty rozwoju krajów i regionów rozwijających się – wnioski dla Polski*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesnej...*, op. cit., s. 382; E. Molendowski, L. Remer, M. Żmuda, *Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych* ..., op. cit., s. 4.

⁴⁰⁰ J. Świerkocki, *Zarys ekonomii międzynarodowej*, ..., op. cit., s. 108-109.

⁴⁰¹ H. Görg, D. Greenaway, *Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?*, „Discussion Paper”, IZA, 2003, No. 944, s. 13.

⁴⁰² M. Gorynia, B. Jankowska, *Rekomendacje dla strategii firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, 2005, z. 4, s. 227.

⁴⁰³ Zob. P. R. Krugman, *Multinational Enterprise: The Old and the New in History and Theory*, „North American Review of Economics and Finance”, 1990, Vol. 1(2), 267-280.

wanie się spółek tworzących grupę kapitałową⁴⁰⁴), współpraca z tańszymi dostawcami z zagranicznych rynków zamiast usług krajowych podmiotów. Ostatecznie, mniej efektywne lokalne podmioty nie zawsze są w stanie sprostać zagranicznej konkurencji⁴⁰⁵.

Tabela 9. Model 5 sił Portera w warunkach obecności inwestorów zagranicznych

Siły konkurencji	Potencjalne konsekwencje wejścia inwestorów zagranicznych do branż
Potencjalni konkurenci – zagrożenie wejściem	Rośnie w wyniku rozpoznania rynku przez „pionierskie” przedsiębiorstwo, co zwiększa świadomość innych firm (inwestorów zagranicznych) o możliwości funkcjonowania na danym rynku docelowym.
Zagrożenie substytutami	Rośnie w wyniku wyższego poziomu zaawansowania technologicznego oraz wyższych nakładów na badania i rozwój realizowanych przez inwestorów zagranicznych w branży.
Siła przetargowa dostawców	Rośnie w wyniku konkurencji firm rodzimych z wchodzącymi na rynek lokalny zagranicznymi podmiotami, dysponującymi technologią i/lub przewagą kosztową.
Siła przetargowa nabywców	Wzrost wynika z prawa wyboru między dotychczasową ofertą krajowych podmiotów a ofertą wchodzących firm zagranicznych.
Rywalizacja pomiędzy konkurentami w sektorze	Rośnie wskutek dysponowania przez inwestorów zagranicznych przewagą technologiczną, jakościową, czy kosztową. Wywiera to presję na krajowe firmy z branży na inwestowanie w rozwój nowych produktów i/lub procesów.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: D. Starzyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 68.

Ważną rolę przy stymulowania eksportu dzięki obecności kapitału zagranicznego odgrywa kapitał ludzki, chociażby ze względu na oddziaływanie na zdolności absorpcyjne kraju przyjmującego⁴⁰⁶. W tym kontekście, istotny jest wpływ BIZ na jakościowy aspekt rynku pracy państwa lokaty (tj. wydajność pracy oraz poziom wynagrodzenia) obok aspektu ilościowego i lokalizacyjnego (liczba miejsc pracy i ich rozmieszczenie)⁴⁰⁷. Zależności te mogą przyjmować cechy zarówno korelacji bezpośredniej (dotyczy konkretnego przedsięwzięcia), jak i pośredniej (w wyniku interakcji inwestora z krajowymi podmiotami, Tabela 10).

⁴⁰⁴ M. Sierpińska, E. Królikowska, *Pożyczki jako źródło finansowania spółek powiązanych kapitałowo*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2015, nr 855(74), t. 2, s. 393-394.

⁴⁰⁵ S. Domżański, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako czynnik ...*, op. cit., s. 108.

⁴⁰⁶ Rola ta wynika z podejścia, że odpowiednio wykształcony kapitał ludzki ma większe predyspozycje do absorpcji i wdrażania nowych technologii, co objawia się większą szybkością tych procesów. E. Jantoni-Drozdowska, M. Majewska, *Effectiveness of Higher Education in the European Union Countries in Context of National Competitiveness*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy”, 2013, Vol. 8, Issue 2, s. 83-84.

⁴⁰⁷ Badanie wpływu BIZ na rynek pracy kraju goszczącego, m.in. [w:] W. Jarczewski, *Podsumowanie – wnioski dla władz lokalnych*, [w:] *Sukces polityki proinwestycyjnej. Niepołomice 1990-2010. Wnioski dla władz lokalnych*, red. W. Jarczewski, M. Huculak, Wyd. Instytutu Rozwoju Miast, Kraków 2011, s. 189; J. Witkowska, *Social Aspects of Transnational Corporations' Activities in the New EU Member States* „Comparative Economic Research”, 2012, vol. 15, nr 3, s. 148; M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy...*, op. cit., s. 197-198; C. Jude, M. Ioana Pop Silaghi, *Employment Effects of Foreign Direct Investment: New Evidence from Central and Eastern European Countries*, „International Economics”, 2016, Vol. 145, s. 32-49.

Tabela 10. Konsekwencje z tytułu BIZ dla rynku pracy kraju przyjmującego

Sfera wpływu	Efekty bezpośrednie		Efekty pośrednie	
	pozytywne	negatywne	pozytywne	negatywne
Ilość	Nowe miejsca pracy w rozwijających się gałęziach przemysłu i/lub usług – inwestycje <i>greenfield</i>	Racjonalizacja i redukcja zatrudnienia wskutek przejęć istniejących firm (w tym inwestycje <i>brownfield</i>)	Nowe miejsca pracy u lokalnych kooperantów i efekty mnożnikowe w gospodarce kraju przyjmującego	Ograniczenie miejsc pracy wskutek wyboru importu jako głównego źródła zaopatrzenia i/lub wyparcie z rynku lokalnych firm
Jakość	Wyższa płaca i wydajność pracy w przedsiębiorstwach bezpośredniego inwestowania. Wzrost kwalifikacji pracowników dzięki programom szkoleniowym i systemom dokształcania	Niepożądane praktyki w sferze zatrudnienia (np. wymuszanie dłuższego czasu pracy, zatrudnianie specjalistów jedynie z kraju macierzystego inwestora)	Przenikanie i rozpowszechnianie do/w lokalnych firmach wiedzy, dobrych praktyk w zakresie organizacji i zarządzania (np. dzięki współpracy, bądź poprzez rotację pracowników)	Erozja wysokości płac wskutek próby sprostania przez firmy krajowe praktykom inwestorów zagranicznych, w celu uniknięcia drenażu kadr
Lokalizacja	Możliwość tworzenia nowych miejsc pracy w obszarach o wysokiej stopie bezrobocia	Wzrost zatłoczenia zurbanizowanych obszarów, przy wzroście regionalnych dysproporcji rozwoju	Przekonanie lokalnych dostawców do przeniesienia działalności na obszary dysponujące wolną siłą roboczą	Efekt wypierania lokalnych producentów, powodujący wzrost regionalnego bezrobocia, gdy firmy zagraniczne stanowią substytut miejscowej produkcji, i/lub źródło ich zaopatrzenia stanowi import

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, UNCTAD, New York and Geneva 1994, s. 167, 173 za: J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „*Ekonomista*”, 2000, nr 5, s. 650-651.

Pożądane efekty jakościowe częściej spotykane są w gospodarkach krajów rozwijających się o znacznej luce technologii i kwalifikacji pracowników⁴⁰⁸, jako pochodna stwarzanych przez KTN możliwości uczenia się i szkolenia w zakresie umiejętności zawodowych, organizacyjnych i zarządczych, z których korzystają nie tylko pracownicy firmy zagranicznej, ale i powiązanych jednostek krajowych⁴⁰⁹. Wzmocnieniu tych skutków służy zachowanie lokalnych podmiotów, które zgodnie z efektem demonstracji, próbują dorównać bądź przynajmniej zminimalizować brak wiedzy i umiejętności w różnych dziedzinach⁴¹⁰. Uzyskany

⁴⁰⁸ G. Hale, M. Xu, *FDI Effects on the Labor Market of Host Countries*, Federal Reserve Bank of San Francisco, „Working Paper”, 2016-25, s. 3.

⁴⁰⁹ E. Oziewicz, *Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wybrane elementy kraju goszczącego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. W. Karaszewski, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2003, s. 164.

⁴¹⁰ D. Starzyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność ...*, op. cit., s. 33-34; W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 77.

wyższy poziom kwalifikacji pracowników (czy to w wyniku szkoleń czy fluktuacji pracowników z zagranicznych firm), wpływający na produktywność przedsiębiorstw, oddziałuje także na ich konkurencyjność, a tym samym, na zdolność i skłonność do eksportu. W kwestii zmian ilościowych najkorzystniejsze jest uzyskanie dodatniego efektu netto, czyli trwałego wzrostu zatrudnienia. Można go uzyskać w wyniku inwestycji *greenfield* o dużej skali, gdy wartość dodana tworzona jest w oparciu o pracochłonne działania (nawet w bardziej nowoczesnych działach), przy proeksportowej orientacji inwestycji, powodujących rozwój komplementarnej produkcji krajowych firm⁴¹¹.

Znacznie częściej pozytywnych efektów dla rynku pracy oczekuje się od inwestycji *greenfield*, niż fuzji i przejęć⁴¹². Jednak inwestor zagraniczny w ramach drugiej z form BIZ, zmierzając do wzrostu produktywności poprzez dobre tempo restrukturyzacji przejmowanego podmiotu (wyższa wydajność i lepsza jakość)⁴¹³, zatrzymuje nierzadko proces bankructwa wymuszony nieracjonalnym przesyleniem procesu produkcyjnego czynnikiem pracy⁴¹⁴.

Zatem, intensyfikacja eksportu kraju lokaty wynika z działalności międzynarodowej zarówno napływających firm zagranicznych, jak i aktywizacji firm lokalnych. Z jednej strony, zauważalna jest wyższa skłonność do handlu międzynarodowego podmiotów zewnętrznych niż krajowych, które dotyczą liczne problemy, niewystępujące w przypadku pierwszej grupy przedsiębiorstw (m.in. ograniczenia w kreowaniu sieci dystrybucji, umiejętność szybkiego dostosowywania oferty produktów i/lub usług do zmieniających się gustów konsumentów, standardów, norm jakości)⁴¹⁵. Dodatkowo powiązania produkcyjne inwestorów zagranicznych z partnerami krajowymi przyczyniają się do wzrostu udziału w eksporcie producentów miejscowych. Ich produkty w postaci komponentów finalnych wyrobów eksportowych kierowane

⁴¹¹ J. H. Dunning, *The Prospects for Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, [w:] *The Economics of Change in Eastern and Central Europe: Its Impact on International Business*, eds. P. J. Buckley, P. N. Ghauri, Academic Press, London 2012, s. 1-32; R. Kirti, S. Prasad, *FDI Impact on Employment Generation and GDP Growth in India*, „Asian Journal of Economics and Empirical Research”, 2016, Vol. 3, No. 1, s. 45.

⁴¹² D. Vintila, R. G. Popescu, *The Effects of Foreign Direct Investments on Employment in Central and Eastern Europe. Focus on Romania and Poland*, „Annals of the University of Oradea, Economic Science Series”, 2012, Vol. 21, Issue 1, s. 84-85.

⁴¹³ W. Bieńkowski, H. Wnorowski, *Charakter inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1991-2003*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, red. W. Karaszewski, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005, s. 42-49; Z. Brincikova, L. Darmo, *The Impact of FDI Inflow on Employment in V4 Countries*, „European Scientific Journal”, 2014, Vol. 1, s. 247.

⁴¹⁴ M. Wajda-Lichy, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a poziom zatrudnienia, płac i produktywności w gospodarkach Azji Południowo-Wschodniej i Ameryki Łacińskiej*, [w:] *Zależności między produktywnością, ...*, op. cit., s. 223.

⁴¹⁵ A. Niedźwiecki, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – dylematy w zakresie zarządzania innowacyjnością regionu podlaskiego*, [w:] *Globalizacja. Polityka. Etyka*, red. A. F. Bocian, Tom II, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012, s. 65-66; W. Zysk, *Obcy kapitał a handel ...*, op. cit., s. 139.

są na rynki zagraniczne⁴¹⁶. Z drugiej strony, konieczność ochrony przed nową konkurencją stanowi czynnik nakłaniający miejscowe podmioty do internacjonalizowania działalności. Proces ten staje się łatwiejszy w obliczu poszerzania kompetencji technologicznych i menedżerskich zapożyczonych od KTN, w warunkach wzrostu wydajności pracy⁴¹⁷.

Ocena wpływu BIZ na kreację eksportu wymaga zweryfikowania, czy działalność rozwijana w wyniku inwestycji zagranicznej jest komplementarna czy substytucyjna względem przedsiębiorstw krajowych, zwłaszcza uczestniczących w międzynarodowym podziale pracy. Opinie zarówno autorów teorii handlu międzynarodowego, jak i teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych są bowiem podzielone⁴¹⁸. Substytucyjność BIZ względem eksportu R. A. Mundell⁴¹⁹ wyjaśniał istnieniem barier handlowych. Nałożenie cła na import dobra kapitałochłonnego ogranicza bowiem rentowność eksportu dobra w kraju obficie wyposażonym w kapitał na rzecz wzrostu atrakcyjności realizacji inwestycji zagranicznych⁴²⁰.

Podobnie wybór formy przepływu produkcji zróżnicowanych dóbr⁴²¹, zdaniem P. R. Krugmana⁴²², podyktowany jest istnieniem „zachęt”, np. bariery celne oraz wysokie koszty transportu wpływają stymulująco na przepływ czynników produkcji, a ograniczenia prawne transferu kapitału i pracy zwiększają skłonność podmiotów do rozwoju handlu pro-

⁴¹⁶ G. Śmigielska, *Transnarodowe korporacje handlowe i ich wpływ na gospodarkę krajów goszczących*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług. Marketing przyszłości: trendy, strategie, instrumenty: przedsiębiorstwo i konsument w ewoluującym otoczeniu”, 2011, nr 73, s. 697.

⁴¹⁷ R. G. Popescu, *The Impact of Foreign Direct Investments on Labour Productivity: A Review of the Evidence and Implications*, „The Romanian Economic Journal”, 2010, Vol. XIII, No. 36, s. 137.

⁴¹⁸ Również autorzy teorii integracji badają zbliżoną zależność, chociaż z odwrotnym kierunkiem wpływu. Zob. C. P. Kindleberger, *European Integration and the International Corporation*, „Columbia Journal of World Business”, 1966, No. 1, s. 71; G. N. Yannopoulos, *Foreign Direct Investment and European Integration. The Evidence from the Formative Years of the European Community*, „Journal of Common Market Studies”, 1990, Vol. 28, No. 3, s. 250-254; M. Itaki, M. Waterson, *European Multinationals and 1992*, „International Investment and Business Studies”, 1990, Vol. 141; J. A. Cantwell, *The Effects of Integration on the Structure of MNC Activity in the EC*, [w:] *Multinationals in the New Europe and Global Trade in the 1990s*, eds. T. J. Klein, P. Welfers, Springer-Verlag, Berlin 1991.

⁴¹⁹ R. A. Mundell, *International Trade and Factor Mobility*, „The American Economic Review”, 1957, nr 47(3), s. 321-335.

⁴²⁰ Ł. Ambroziak, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2013, s. 27; A. G. Mijiyawa, *Does Foreign Direct Investment Promote Exports? Evidence from African Countries*. „The World Economy”, 2017, Vol. 40, Issue 9, s. 1942.

⁴²¹ Założenia modelu handlu produktami zróżnicowanymi:

- dwa kraje, jeden czynnik produkcji, o identyczny stopniu wyposażeniu w każdym z krajów;
- jednakowa technologia produkcji;
- silne zróżnicowanie preferencji konsumentów;
- występują koszty transportu;
- struktura rynku zbliżona do konkurencji monopolistycznej.

⁴²² P. R. Krugman, *New Theories of International Trade and Multinational Corporation*, [w:] *The Multinational Corporation in the 1980*, eds. C. P. Kindleberger, D. B. Andretsch, MIT Press, Cambridge 1990, s. 38-56.

duktami gotowymi⁴²³. Zależność ta właściwa jest inwestycjom typu horyzontalnego (kraj lokaty, jako importer półproduktów innych jednostek zagranicznych KTN), podczas gdy inwestycjom wertykalnym towarzyszy efekt wzajemnego uzupełniania się BIZ i obrotów handlowych (eksploatacja surowców naturalnych lub wytwarzanie komponentów do produkcji realizowanej za granicą)⁴²⁴.

Pozornie substytucyjny charakter przepływów towarów i kapitału wynika z teorii cyklu życia produktu R. Vernona. W rzeczywistości rozważania autora dowodzą zmiany kierunków strumieni wymiany pod wpływem inwestycji zagranicznych. Kreacja handlu jest szczególnie widoczna w ostatniej fazie cyklu, kiedy motywem lokowania BIZ jest poszukiwanie tańszych zasobów, dzięki którym wytwarzany jest produkt konkurencyjny cenowo, kierowany na wiele rynków zagranicznych⁴²⁵.

Analizując obie ścieżki wpływu K. Kojima⁴²⁶ przypisał inwestycjom japońskim rolę stymulanty (ang. *trade-oriented*), a inwestycjom amerykańskim destymulanty (ang. *anti-trade-oriented*) handlu zagranicznego. Lokowanie BIZ w branżach, w których kraj przyjmujący posiada przewagę komparatywną, przy jej braku w kraju macierzystym (pierwszy typ inwestycji), przyspiesza proces restrukturyzacji przemysłu w obu krajach. Uzyskany wzrost produktywności w kraju lokaty wpływa stymulująco na eksport zarówno firm krajowych, jak i zagranicznych⁴²⁷. W drugim przypadku mechanizm działania jest odwrotny.

Szansę na zwiększenie konkurencyjności towarów w branżach przyjmujących kapitał zagraniczny, a zatem na wzrost eksportu, widział także T. Ozawa⁴²⁸. Dzięki obecności BIZ dochodzi, jego zdaniem, do zmiany struktury przewag komparatywnych kraju lokaty, które ewoluują w kierunku krajów o coraz wyższym poziomie rozwoju gospodarczego⁴²⁹. W efekcie pobudzenia wzrostu gospodarczego, wskutek zwiększenia strumienia handlu, dochodzi do stymulacji procesu akumulacji bogactwa narodowego (objawiającego się m.in. wzrostem oszczędności, ilości oraz jakości kapitału ludzkiego). Zmiana wyposażenia gospodarki

⁴²³ E. Bombińska, *Teoretyczne zależności między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a eksportem i jego konkurencyjnością*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu ...*, op. cit., s. 40.

⁴²⁴ S. Domżański, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako czynnik ...*, op. cit., s. 106; N. Jinji, X. Zhang, S. Haruna, *Vertical versus Horizontal Foreign Direct Investment and Technology Spillovers, Nineteenth Annual Conference*, 14-16 September 2017, European University Institute and University of Florence, European Trade Study Group 2017, s. 2-6.

⁴²⁵ E. Bombińska, *Teoretyczne zależności między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a eksportem i jego konkurencyjnością*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu ...*, op. cit., s. 38.

⁴²⁶ K. Kojima, *International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements*, „Hitotsubashi Journal of Economics”, 1975, No. 16, Issue 1, s. 1-12.

⁴²⁷ A. G. Mijiyawa, *Does Foreign Direct ...*, op. cit., s. 1941.

⁴²⁸ T. Ozawa, *Foreign Direct Investment ...*, op. cit., s. 43.

⁴²⁹ M. Salamaga, *Zastosowanie modelu VECM do badania długookresowej zależności pomiędzy eksportem i wzorcem przewag komparatywnych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 6(942), s. 6.

w czynniki wytwórcze, polegająca na wyczerpywaniu się zasobów taniej siły roboczej, przy wzroście udziału towarów o wyższym stopniu przetworzenia, stanowi podstawę zdobywania nowych kierunków międzynarodowych specjalizacji, ale już przy wyższym poziomie zaawansowania technologicznego produkcji. Proces ten determinuje strukturę rodzajową wymiany zagranicznej, co pośrednio oddziałuje na jej strukturę geograficzną⁴³⁰.

Brak jednoznaczności co do kierunku badanej relacji w przytoczonych koncepcjach teoretycznych⁴³¹ znajduje potwierdzenie także w analizach empirycznych. Przyrost eksportu w głównych sektorach i branżach polskiej gospodarki w latach 1990-2009, zdaniem H. Czubka, był jednym z rezultatów inwestycji poczynionych przez podmioty zagraniczne⁴³². Bardziej zróżnicowanych wniosków dostarczają, między innymi, badania M. Salamagi na grupie państw Europy Środkowo-Wschodniej, należących do Unii Europejskiej oraz N. Prasanna w Indiach. Wykorzystanie modelu T. Ozawy, w ramach analizy europejskich gospodarek w latach 2000-2009, pokazało, że BIZ odmiennie wpływały na wolumen eksportu i wartość wskaźnika względnej przewagi komparatywnej w różnych krajach i różnych gałęziach przetwórstwa przemysłowego⁴³³. Z kolei, analiza państw Grupy Wyszehradzkiej w poszczególnych kwartałach lat 2002-2013 nasuwa wniosek, że BIZ można potraktować jako efektywny instrument kształtowania eksportu Polski⁴³⁴. W przypadku gospodarki Indii, w okresie między latami 1991/92 a 2006/07, inwestycje zagraniczne znacząco przyczyniły się do poprawy wyników w eksporcie. Występowanie tego efektu w dłuższej perspektywie wymaga realizacji aktywnej proeksportowej polityki państwa⁴³⁵.

⁴³⁰ L. Tarasiński, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na bilans płatniczy Polski w latach 2004-2012*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, 2014, z. 71, Nr kol. 1917, s. 292.

⁴³¹ Również obecnie kwestia ta nie została jednoznacznie rozstrzygnięta. Zależność substytucyjność – komplementarność eksportu i BIZ stanowi przedmiot badań, m.in.: H. Bouras, B. Raggad, *Foreign Direct Investment and Exports: Complementarity or Substitutability An Empirical Investigation*, „International Journal of Economics and Financial Issues”, 2015, No. 5, s. 933-941; B. Dauti, I. Voka, *Foreign Direct Investment and Export. Substitutes or Complements. Evidence from Transition Countries*, „Working Paper of 13th International Conference of ASECU Social and Economic Challenges in Europe 2016-2020”, 2016, s. 520-529; L. Fung, J.-T. Liu, F.-M. Wang, *Are FDI in China and Parent Firm Exports Substitutes or Complements? An Empirical Study of Taiwanese Manufacturing Firms*, „Taiwan Economic Review”, 2013, No. 41, s. 167-194.

⁴³² H. Czubek, *Znaczenie BIZ w kształtowaniu się konkurencyjnej oferty polskiego eksportu* [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu ...*, op. cit., s. 103-117.

⁴³³ M. Salamaga, *Modelowanie wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel zagraniczny w świetle wybranych teorii ekonomii na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, „Zeszyty Naukowe, Monografie nr 223”, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 93-121. Zbliżone wnioski, jednak przy rozróżnieniu państw rozwijających się i wysoko rozwiniętych, [w:] T. Harding, B. S. Javorcik, *Foreign Direct Investment and Export Upgrading*, „The Review of Economics and Statistics”, 2012, No. 94, s. 964-980.

⁴³⁴ M. Salamaga, *Badanie egzogeniczności zmiennych stosowanych w modelowaniu handlu zagranicznego na przykładzie krajów Grupy Wyszehradzkiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 7 (943), s. 57.

⁴³⁵ N. Prasanna, *Impact of Foreign Direct Investment on Export Performance in India*, „Journal of Social Sciences. Interdisciplinary Reflection of Contemporary Society”, 2010, Vol. 24(1), s. 65-71.

Rozbieżność wyników badań może wynikać m.in. z odmiennego motywu inwestycji. Pozytywny wpływ mają inwestycje kierowane względami zaopatrzeniowymi i kosztowymi, gdy przewagi komparatywne kraju stanowią podstawę sieciowej organizacji produkcji zagranicznych podmiotów, która nierzadko nawet w całości kierowana jest na eksport (np. fabryka silników *Volkswagena* w Polkowicach). Przedsiębiorstwa, powstające w wyniku inwestycji poszukujących zasobów strategicznych, budują przewagę konkurencyjną na bazie silnych przewag własnościowych (tj. technologia, *know-how*, umiejętności menedżerskie, marketingowe), szczególnie pożądanymi w rywalizacji międzynarodowej. W przypadku poszukiwania rynków zbytu, głównym odbiorcą towarów i usług filii zagranicznych jest rynek lokalny. Eksport może być jednak stymulowany w warunkach pełnego zaspokojenia rynku wewnętrznego⁴³⁶. Oba typy efektów mogą być widoczne w przypadku inwestycji skierowanych na poprawę efektywności. Do stymulowania wymiany dochodzi zazwyczaj w ramach handlu wewnątrz korporacyjnego (ang. *intra-firm trade*), obejmującego wymianę podzespołów i dóbr pośrednich między filiami KTN zlokalizowanymi w różnych państwach. Do substytucji handlu może dojść wówczas, gdy względy poprawy efektywności nakłaniają do przesunięcia produkcji między różnymi lokalizacjami korporacji⁴³⁷.

Złożoność zjawiska BIZ uniemożliwia jednoznaczną ocenę ich wpływu na gospodarkę kraju przyjmującego, w tym, na wielkość eksportu. Wynik oceny może być odmienny dla różnych państw w efekcie specyficznej „kombinacji” cech inwestycji z uwarunkowaniami kraju lokaty⁴³⁸. W pierwszej grupie czynników szczególnie ważne są następujące⁴³⁹:

- wielkość, forma, typ oraz motyw inwestycji;
- strategia rozwoju inwestora zagranicznego, w tym, skala powiązań z lokalnymi dostawcami;
- sektorowa/branżowa struktura inwestycji;
- stopień zaawansowania technologicznego oraz zakres ochrony stosowanych rozwiązań technologicznych.

Równie istotne, dla pozyskiwania korzyści z obecności firm zagranicznych, jest osiągnięcie pewnego wymaganego poziomu zawansowania procesów rozwojowych kraju goszczącego.

⁴³⁶ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, ..., op. cit., s. 208.

⁴³⁷ E. Bombińska, *Teoretyczne zależności między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a eksportem i jego konkurencyjnością*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu* ..., op. cit., s. 44.

⁴³⁸ S. Umiński, *Rozważania nad naturą*, ..., op. cit., s. 99.

⁴³⁹ M. Gorynia, B. Jankowska, *Rekomendacje dla strategii firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, 2005, z. 4, s. 226; M. Woźniak-Miszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy* ..., op. cit., s. 152-153, D. Starzyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność* ..., op. cit., s. 26, 29-30.

czącego, co określane jest mianem tzw. efektów progowych (ang. *threshold effects*)⁴⁴⁰. Bez osiągnięcia takiego progu (np. co do poziomu dojrzałości instytucjonalnej czy jakości rządzenia) nie tylko nie wystąpią pozytywne efekty liberalizacji przepływu kapitału, ale mogą pojawić się inne negatywne konsekwencje, np. w postaci kryzysu⁴⁴¹.

2.4 Główne strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiej gospodarki

Odmienność metod ewidencjonowania BIZ zarówno w skali Polski, jak i świata może dostarczać różnych rezultatów ich analizy. Stanowi to wynik przyjętych celów badań poszczególnych instytucji. Za podstawowe źródło danych napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyjęto publikacje Narodowego Banku Polskiego⁴⁴², gdyż możliwie najpełniej odzwierciedlają obraz tego zjawiska, a zgodność metodyki i zasad ewidencji z wytycznymi organizacji międzynarodowych (*International Monetary Found - IMF, Organization for Economic Cooperation and Development - OECD, Biuro Statystyki Unii Europejskiej - EUROSTAT*) zapewnia ich porównywalność w skali świata⁴⁴³. Pomocniczo wykorzystane zostaną tu także bazy statystyczne organizacji międzynarodowych, konkretnie UNCTAD.

Polska, jako jeden z pierwszych krajów byłego bloku socjalistycznego, dzięki licznym reformom gospodarczym od początku lat 90., zmierzającym początkowo do przejścia do systemu gospodarki wolnorynkowej, następnie do przystąpienia do Unii Europejskiej⁴⁴⁴ zyskiwała na atrakcyjności inwestycyjnej w opinii zagranicznych inwestorów⁴⁴⁵. Indeks skuteczności przyciągania BIZ (ang. *Inward FDI Performance Index*) przekraczający w 2010 r. wartość 2

⁴⁴⁰ J. De Gregorio, *Capital Flows and Capital Account Management*, [w:] *What Have We Learned? Macroeconomic Policy after the Crisis*, eds. G. Akerlof, O. Blanchard, D. Romer, J. Stiglitz, MIT Press, Cambridge 2014, s. 279; H. Rey, *Capital Account Management*, [w:] *What Have We Learned? Macroeconomic Policy after the Crisis*, eds. G. Akerlof, O. Blanchard, D. Romer, J. Stiglitz, MIT Press, Cambridge, 2014, s. 308.

⁴⁴¹ M. Wolf, *Fixing Global Finance*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 2008, s. 24.

⁴⁴² Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jako wartość netto, gdzie od poziomu napływu kapitału zagranicznego odejmowane są wielkości powstałe w wyniku odsprzedaży akcji lub udziałów rezydentom, wycofane dopłaty do kapitału oraz kwoty związane z umorzeniem akcji. Saldo instrumentów dłużnych uwzględnia spłatę wykorzystanych kredytów i pożyczek. Dane obliczane dla potrzeb bilansu płatniczego oraz międzynarodowej pozycji inwestycyjnej kraju na podstawie sprawozdań finansowych podmiotów o wartości kapitału zagranicznego nie niższej niż 10 tys. EUR.

⁴⁴³ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1990-2003*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu...*, op. cit., s. 15.

⁴⁴⁴ M.-J. Radło, *Analiza studium przypadku: Polska*, [w:] *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, red. W. Bieńkowski, M. Weresa, M.-J. Radło, SGH, Warszawa 2010, s. 467.

⁴⁴⁵ Pierwsze przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego powstały w Polsce w 1976 r. (tzw. firmy polonijne). Rozwój spółek mieszanych, w których po stronie polskiej występowały jedynie podmioty państwowe, posiadające min. 51% udziału w kapitale przedsięwzięcia, nastąpił w latach 1986-1988. Kolejne reformy (zwłaszcza ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, Dz. U. 1988, nr 41, poz. 324 i 325) zwiększały zakres liberalizacji napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. D. Starzyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność...*, op. cit., s. 86-89.

pkt. oznaczał, że udział Polski w światowych napływach BIZ przewyższał ponad dwukrotnie udział kraju w globalnym PKB (75. pozycja na 177.)⁴⁴⁶.

Polska w skali świata, czy nawet Unii Europejskiej, nadal przyjmuje niewielkie wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych – udział skumulowanej wielkości BIZ w PKB kraju w 2018 r., równy 39%, stanowił zaledwie około 14,9% wyniku Irlandii, 17,9% Luksemburga, czy 21,2% Holandii. Oznacza to zajęcie przez Polskę w 2018 r. odległej dziewiętnastej pozycji wśród państw członkowskich Unii Europejskiej (podobnie w 2005 r., kiedy relacja BIZ do PKB była nieco niższa, bo równa 28,2%)⁴⁴⁷. Nawet w odniesieniu do grupy państw UE-7⁴⁴⁸, które w sposób najbardziej realny konkurują z Polską o zainteresowanie inwestorów zagranicznych, porównanie nie wypada dla Polski korzystnie. Wynik niższy w 2018 uzyskały bowiem tylko Litwa (tj. 36,5%) oraz Słowenia (32,1%), a w 2005 r. tylko Słowenia (19,5%). Relacje te zauważalne są w warunkach silnej dominacji Polski pod względem skali napływu BIZ w ujęciu bezwzględnym, gdyż przeciętnie w latach 2005-2018 Polska przyjęła około 36,6% wartości BIZ ulokowanych w tym obszarze Europy, zajmując pod tym względem dominującą pozycję⁴⁴⁹. Podobnie wysoka ocena wyniku z liczby dokonanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych, gdyż w 2019 r. Polska uplasowała się na 7. pozycji⁴⁵⁰.

Zaobserwowane tendencje wynikają ze względnie niskiej, chociaż stale poprawiającej się, oceny atrakcyjności inwestycyjnej Polski (Tabela 11). Wyjątek stanowi analiza wskaźnika zaufania inwestorów zagranicznych (ang. *FDI Confidence Index*), ukazującego rozważania nad perspektywą rozwojową, prowadzone przez firmę konsultingową *A. T. Kearney Inc.* Polska jeszcze w 2005 r. była bowiem na liście 25 państw, jako najbardziej prawdopodobnych kierunków inwestowania w ciągu najbliższych trzech lat, zajmując miejsce piąte. Stanowiła ona jeden z trzech, obok Węgier (pozycja 11.) i Czech (pozycja 12.), krajów Europy Środkowo-Wschodniej w tym rankingu. Jednak już od 2016 r. Polska została wyłączona z tego rankingu, podobnie Węgry i Czechy.

⁴⁴⁶ *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2011, s. 5; *Annex Tables: Web table 28. Inward FDI Performance and Potential Index Rankings, 1990-2010*.

⁴⁴⁷ Główne pozycje pod względem udziału BIZ w PKB wśród państw członkowskich UE zajmują Cypr oraz Malta. Jednak z uwagi na nietypowość tych gospodarek – małe wyspiarskie kraje, pominięto porównanie Polski do wskaźników przez nie uzyskanych. *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 10.10.2020.

⁴⁴⁸ Byłe kraje socjalistyczne, które przystąpiły do struktur UE w 2004 r. (Czechy, Słowacja, Węgry, Słowenia, Estonia, Łotwa, Litwa). W porównaniu z Polską pominięto Bułgarię i Rumunię z uwagi na krótszy okres członkostwa w UE, niż przyjęty w pracy okres analizy.

⁴⁴⁹ *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 10.10.2020.

⁴⁵⁰ *How Can Europe Reset the Investment Agenda Now to Rebuild its Future?*, EY Attractiveness Survey Europe May 2020, s. 44.

Tabela 11. Miejsce Polski w rankingach wybranych organizacji międzynarodowych

Indeks oceny atrakcyjności inwestycyjnej	Pozycja w danym roku (liczba państw objętych badaniem)	
	2005 rok	2018 rok
<i>Global Competitiveness Index</i>	60 (94)	37 (140)
<i>Competitiveness Ranking</i>	57 (60)	34 (63)
<i>Easing of Doing Business Index</i>	54 (155)	27 (190)
<i>Index of Economic Freedom</i>	56 (141)	45 (180)
<i>FDI Confidence Index</i>	5 (24)	24 (25)*

* rok 2015.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *The Global Competitiveness Report 2004/2005*, ed. K. Schwab, World Economic Forum, Geneva 2005, s. 13; *The Global Competitiveness Report 2018*, ed. K. Schwab, World Economic Forum, Geneva 2018, s. XI; *The World Competitiveness, Scoreboard 2005*, IMD, Switzerland 2006, s. 5; *The 2018 IMD World Competitiveness Ranking, Scoreboard*, IMD, Switzerland 2018; *Doing Business in 2006. Creating Jobs*, World Bank, Washington 2006, s. 92; *Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs*, World Bank, Washington 2018, s. 4; *Economic Freedom of The World. 2007 Annual Report*, The Heritage Foundation, The Wall Street Journal, Washington, New York 2007, s. 147; T. Miller, A. B. Kim, J. M. Roberts, P. Tyrrell, T. K. Whiting, *2018 Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation, The Wall Street Journal, Washington, New York 2018, s. 5; *FDI Confidence Index® - Country Rankings*, A. T. Kearney Inc., tryb dostępu: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/fdi_confidence_index/#USA, data pobrania: 01.10.2020.

Dominującą rolę wśród czynników przyciągających bezpośrednio inwestycje zagraniczne do Polski pełnią motywy ekonomiczne, zwłaszcza rynkowe i zasobowe (Tabela 12). W przypadku determinant zasobowych nacisk położony jest na cechy jakościowe (np. kwalifikacje i umiejętności pracowników) zamiast cech efektywnościowych (głównie koszty pracy). Dodatkowym atutem jest lokalizacja kraju wewnątrz Unii Europejskiej⁴⁵¹, w pobliżu jej największych rynków oraz członkostwo w wielu organizacjach międzynarodowych (m.in. WTO, OECD, IMF, ONZ)⁴⁵². Walory te umożliwiają nie tylko redukcję kosztów produkcji, ale także efektywną działalność dystrybucyjną, sprzedażową i operacyjną.

⁴⁵¹ Członkostwo w UE odbierane jest, jako czynnik ograniczający ryzyko podejmowania inwestycji w danym kraju, gdyż oznacza przyjęcie przepisów z zakresu prawa handlowego i cywilnego. To dowód wypracowania przez kraj odpowiednio wysokiego poziomu ekonomicznego i instytucjonalnego rozwoju. Cz. Pilarska, G. Wałęga, *EU factor jako determinanta napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Czech i Węgier*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 9 (945), s. 78; *CEE You There. Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, Allen & Overy LLP 2011, s. 4–7.

⁴⁵² P. Brańska, *Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki – uwarunkowania, poziom, perspektywy*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna a rozwój zrównoważony*, red. Z. Strzelecki, P. Legutko-Kobus, KPZK PAN, SGH, Studia T. CLII, Warszawa 2013, s. 107-109.

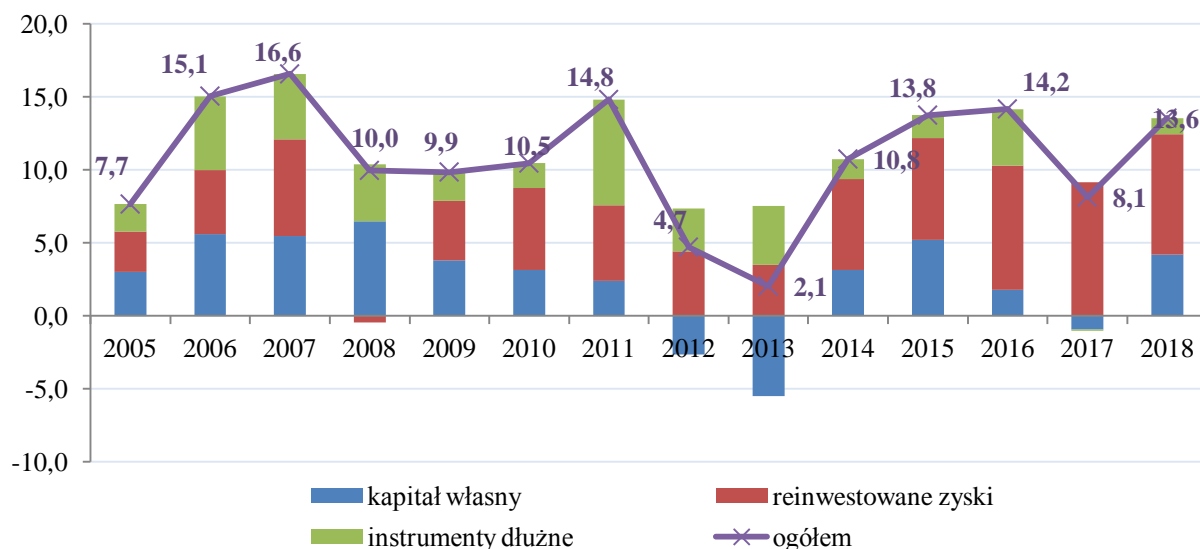
Tabela 12. Wyniki badań motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w 2017 r.

Autorzy	Metodyka	Główne motywy podjęcia BIZ w Polsce
Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa	W badaniu wzięło udział 369 przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce. Przeprowadzono je we współpracy z 13 izbami bilateralnymi.	1. Członkostwo w UE (4,73); 2. Kwalifikacje pracowników (3,66); 3. Jakość i dostępność poddostawców (3,61); 4. Wykształcenie akademickie (3,60); 5. Produktywność i zmotywowanie pracowników (3,59).
PAIH Grant Thornton HSBK	Ocena w skali 1-5.	1. Stabilność ekonomiczna (4,01); 2. Wielkość rynku wewnętrznego (3,94); 3. Dostępność materiałów i komponentów (3,89); 4. Współpraca z administracją lokalną (3,79); 5. Wydajność pracy, kultura organizacyjna firm działających na rynku oraz lojalność pracowników (po 3,77).
EY Poland's Attractiveness Survey	Badaniem objęto 120 inwestorów, którzy podjęli działalność w Polsce i 88, którzy nie prowadzą jeszcze działalności. Hierarchia ważności według wskazania „wysoka atrakcyjność”.	1. Poziom umiejętności pracowników (30%); 2. Potencjał do wzrostu produktywności oraz koszty pracy (po 26%); 3. Rynek krajowy (20%); 4. Transport i infrastruktura logistyczna (17%); 5. Infrastruktura telekomunikacyjna (15%).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Jaworek, W. Karaszewski, *Ewolucja determinant podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula”, 2018, nr 2(56), s. 51.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne charakteryzują się znaczącą zmiennością napływu do Polski (Wykres 8). Zauważa się wyraźne naprzemienne okresy zwiększania oraz ograniczania skali pozyskiwanego kapitału. Tendencja wzrostowa dotyczy lat 2005-2007, 2009-2011 oraz 2013-2016 (być może rok 2018 jest początkiem kolejnego trendu). Najwyższą dynamiką zmian, bo równą 688,8% charakteryzował się ostatni z okresów, kiedy napływ BIZ wzrósł z 2,1 mld EUR w 2013 r. do 14,2 mld EUR w 2016 r. Pierwszy ze wskazanych okresów, charakteryzujący się podwojeniem wielkości napływu BIZ (wzrost z 7,7 mld EUR w 2005 r. do 16,6 mld EUR w 2007 r.), został przerwany przez globalny kryzys finansowy wywodzący się z rynku kredytów hipotecznych w USA. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2009 r., równa 9,9 mld EUR, stanowiła zaledwie 59,5% poziomu inwestycji z 2007 r., kiedy BIZ osiągnęły maksimum wielkości napływu.

Wykres 8. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych według typu strumieni finansowych w Polsce w latach 2005-2018 (mld EUR)



Dodatnie wartości – napływ kapitału; ujemne wartości – wycofanie kapitału.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, Cykliczne materiały analityczne NBP, Warszawa, wydania z lat 2005-2018, tryb dostępu: <https://www.nbp.pl/>, data pobrania: 01.09.2020.

Wymienić można przynajmniej kilka podstawowych przyczyn ograniczenia napływu BIZ w latach 2008-2009⁴⁵³:

- obniżenie dochodowości oraz zysków przedsiębiorstw, co wywołało ograniczenie środków finansowych na nowe inwestycje (reinvestowanie zysków);
- ograniczenie przez banki i instytucje finansowe kredytów dla przedsiębiorstw, przy wzroście ich kosztów, co utrudniło finansowanie nowych projektów inwestycyjnych;
- spadek popytu przy niepomyślnych prognozach rozwoju rynków, które spowodowały zawieszenie lub rezygnację KTN z wielu projektów inwestycyjnych typu *greenfield*;
- pogarszająca się sytuacja finansowa firm oraz kredytujących je banków obniżyła skłonność do inwestowania poprzez kredyty i pożyczki. W obliczu kłopotów finansowych coraz więcej oddziałów KTN udzielało pożyczek spółkom matkom lub decydowało się na wcześniejszą spłatę długu u swoich zagranicznych właścicieli;
- dobiegające końca procesy prywatyzacyjne przedsiębiorstw państwowych Jednak najsilniejsze załamanie intensywności inwestycji zagranicznych miało miejsce w 2012 r. w porównaniu do roku poprzedniego, które nastąpiło po okresie dodatniej tendencji lat 2009-2011 (wzrost o 50,4%, z 9,9 mld EUR w 2009 r. do 14,8 mld EUR w 2011 r.).

⁴⁵³ A. Grycuk, *Wpływ kryzysu finansowego na bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, [w:] *Kryzys finansowy a handel zagraniczny*, red. G. Gołębiowski, A. Zygierewicz, Wyd. Sejmowe, Warszawa 2010, s. 78-79.

Porównanie prawidłowości tych trzech trendów wskazuje na mocniejsze wahania strumieni kapitałowych w okresie poza kryzysem światowym, niż w jego efekcie. Sugeruje to istotność innych, obok koniunktury gospodarczej państw przyjmujących, czynników determinujących podejmowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przemawia to za względną stabilnością tego źródła finansowania inwestycji. Ostatecznie, w całym badanym okresie wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych realizowanych w Polsce wzrosła o 76,8% do 13,6 mld EUR w 2018 r.

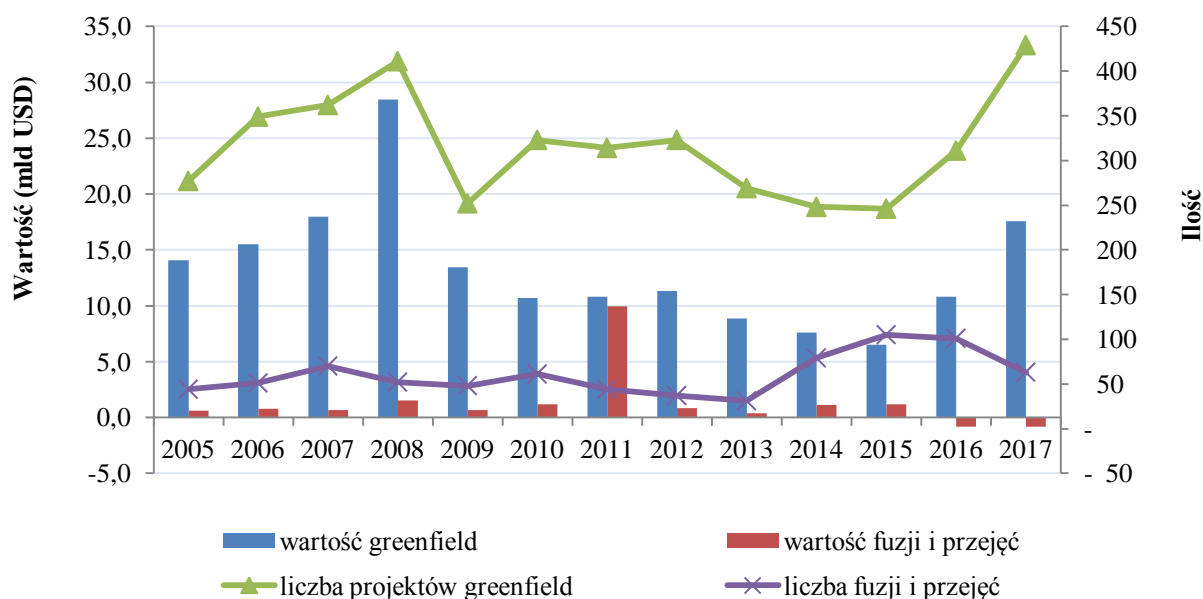
W przeważającej części badanego okresu główne źródło przyrostu BIZ w Polsce stanowiły reinwestycje zysków (wzrost wartości o 199,3% z 2,8 mld EUR w 2005 r. do 8,2 mld EUR w 2018 r., Wykres 8), co dowodzi korzystnej kondycji finansowej zagranicznych podmiotów. Ich skłonność do poszerzania zakresu i skali działalności gospodarczej świadczy także o atrakcyjności inwestycyjnej kraju⁴⁵⁴. Na uwagę zasługuje przełom lat 2007-2008, kiedy reinwestycje z wartości równiej 6,6 mld EUR spadły poniżej zera: -0,4 mld EUR (jedyne taki rok w badanym okresie). Oznacza to odpływ w 2008 roku zysków wypracowanych w poprzednim roku do państw macierzystych inwestorów zagranicznych.

Jedynie w latach 2005-2006 i w roku 2008 wyższą wartość inwestorzy zagraniczni przeznaczali na zakup akcji i innych udziałów kapitałowych (podwojenie wielkości z 3,0 mld EUR w 2005 r. do 6,5 mld EUR w 2008 r.). Znacznymi wahaniami wielkości cechowały się także należności i zobowiązania z instrumentów dłużnych, towarzyszące transakcjom między podmiotami powiązаныmi kapitałowo. Saldo obrotów kredytowych w większości badanego okresu, poza rokiem 2017, było dodatnie (-0,1 mld EUR w 2017 r.), a jego wartość zmalała o 40,7% (z 1,9 mld EUR w 2005 r. do 1,1 mld EUR w 2018 r.). Rola instrumentów dłużnych w kreowaniu wartości strumienia BIZ w Polsce najsilniej zauważalna była w latach 2006-2007 (wielkości równe odpowiednio: 5,1 mld EUR i 4,5 mld EUR) i w roku 2011 (7,2 mld EUR). Uwzględniając formę zaangażowania inwestycyjnego BIZ, Polska nadal odbiega od standardu państw wysoko rozwiniętych. Inwestycje typu *greenfield* przeważają bowiem znacznie nad fuzjami i przejęciami, gdyż przeciętne udziały ich wartości w latach 2005-2015⁴⁵⁵ (bez roku 2011) kształtowały się na poziomie odpowiednio 93,1% oraz 6,9% (Wykres 9). Wyjątek stanowi rok 2011, kiedy poziom transgranicznych zakupów i przejęć (10 mld USD) przyjął wielkość zbliżoną do inwestycji od podstaw (10,8 mld USD).

⁴⁵⁴ W. Ciechomski, *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w unowocześnianiu struktury podmiotowej handlu*, [w:] *Podmioty z udziałem ...*, op. cit., s. 52.

⁴⁵⁵ Podczas wyliczania struktury formy zaangażowania inwestycyjnego BIZ, pominięto lata 2016-2017, z uwagi na ujemną wartość dla fuzji i przejęć, równą w obu badanych latach -0,8 mld USD.

Wykres 9. Forma zaangażowania inwestycyjnego bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 2005-2017

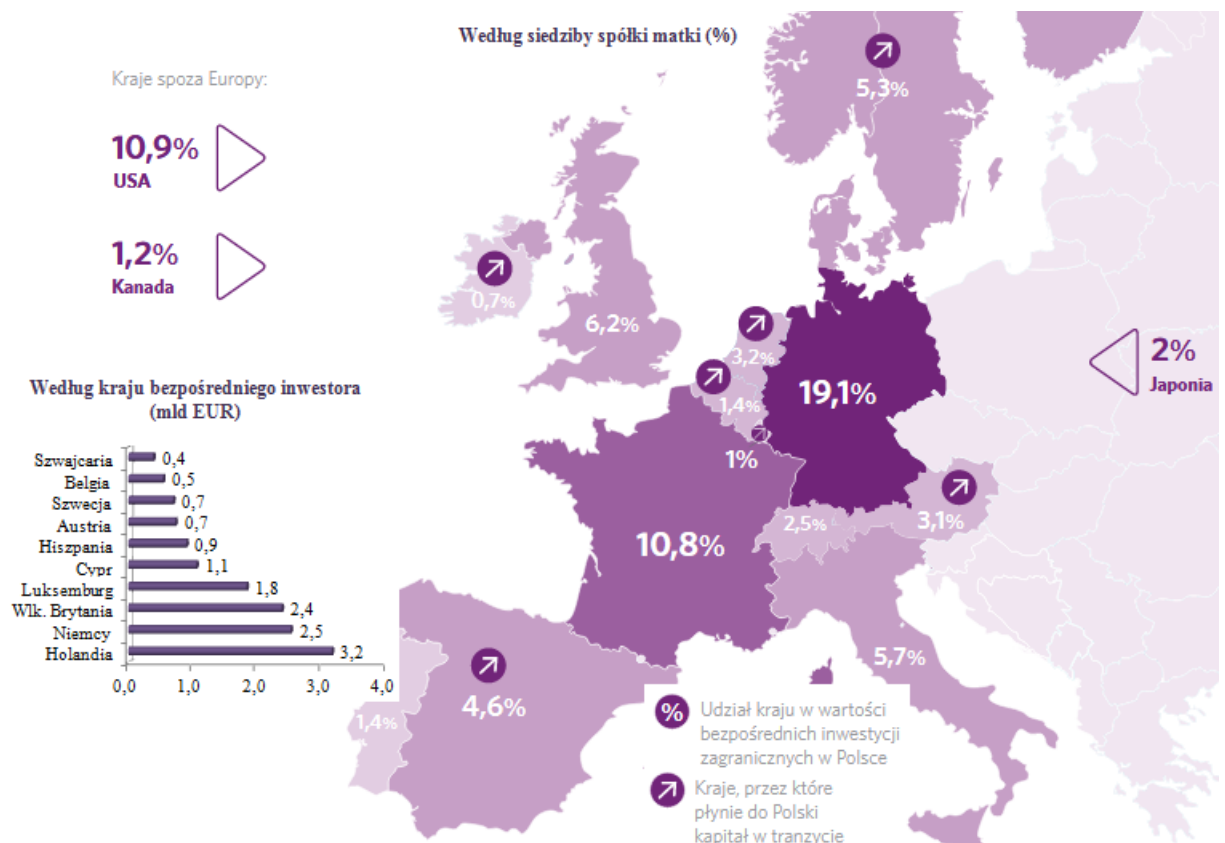


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report. Annex Tables*, UNCTAD, tryb dostępu: <https://unctad.org/en/>, data pobrania: 22.11.2018.

Dominacja pod względem wartości łączy się z przewagą pod względem liczby realizowanych projektów. Przeciętnie około 83,8% projektów BIZ stanowi wynik inwestycji typu *greenfield*. Ostatecznie ich wartość wzrosła o $\frac{1}{4}$ z 14,1 mld USD w 2005 r. do 17,6 mld USD w 2018 r., przy ponad półtorakrotnie większej liczbie projektów (429 w 2017 r. wobec 277 w 2005 r.). Wartość fuzji i przejęć z kolei uległa podwojeniu w latach 2005-2015 (z 0,6 mld USD do 1,2 mld USD). Dynamikę tę zakłóca spadek wielkości tej formy BIZ poniżej 0 w latach 2016-2017. Jeżeli chodzi o liczbę realizowanych projektów, to tempo jej wzrostu jest zbliżone do tempa projektów *greenfield* (wzrost z 44 w 2005 r. do 63 w 2018 r.).

Nie mniej ważny od wielkości oraz dynamiki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest kraj pochodzenia inwestora zagranicznego. Na jego podstawie można bowiem wstępnie przypuszczać, o jakim charakterze będą to inwestycje, o jakiej skali intensywności technologiczno-informacyjnej, czy są to inwestycje poszukujące kapitału intelektualnego, czy bardziej siły roboczej. W tych rozważaniach sedno nie tkwi bowiem tylko w dążeniu do sprostanania oczekiwaniom inwestorów zagranicznych, ale przede wszystkim, chodzi o poszukiwanie źródeł korzyści dla gospodarki przyjmującej BIZ. Analiza struktury inwestorów zagranicznych wskazuje na różnice w zależności od tego, czy pochodzenie kapitału określone jest na podstawie siedziby spółki matki, czy kraju bezpośredniego inwestora (Rysunek 18).

Rysunek 18. Główni inwestorzy zagraniczni w Polsce w 2015 r. według siedziby spółki matki (mapa, %) i według kraju bezpośredniego inwestora (tabela, mld EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Czerniak, K. Blauth, *Co przyniosły inwestycje zagraniczne. Wpływ na gospodarkę Polski w ostatnim ćwierćwieczu*, „Polityka Insight”, s. 10; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2016 roku*, NBP, Warszawa 2018, s. 25-26; *OECD.Stat. Globalisation*, OECD, tryb dostępu: <https://stats.oecd.org/>, data pobrania: 01.06.2019.

W pierwszym ujęciu liderem BIZ w Polsce w 2015 r. były Niemcy (19,1% inwestycji w 2015 r.), kolejno USA (10,9%), Francja (10,8%) oraz Wielka Brytania (6,2%)⁴⁵⁶. Jednak większość statystyk zamiast kraju pochodzenia kapitału uwzględnia siedzibę bezpośredniego inwestora. Wynika to z faktu, że znaczna część KTN zwłaszcza spoza Europy, realizując fundusze *venture capital*, podejmuje inwestycje w krajach członkowskich UE za pośrednictwem spółek celowych w lokalizacjach o szczególnej atrakcyjności inwestycyjnej (np. w zakresie opodatkowania). W takim ujęciu dominowała Holandia (3,2 mld EUR, czyli 23,2% łącznej wartości BIZ)⁴⁵⁷, następnie Niemcy (2,5 mld EUR; 18,1%), Wielka Brytania (2,4 mld EUR;

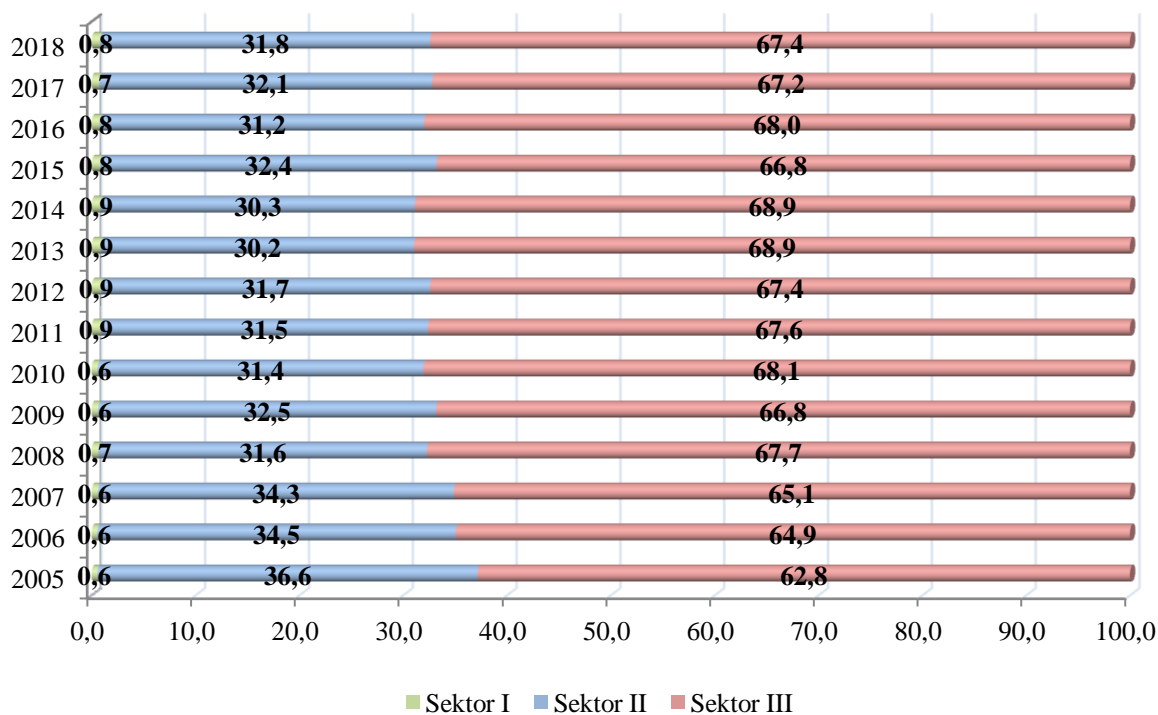
⁴⁵⁶ Przedstawienie struktury geograficznej dla roku 2015, wynikało z trudności z aktualizacją statystyki na temat struktury inwestorów zagranicznych według siedziby spółki matki. Stosując kryterium kraju bezpośredniego inwestowania, struktura ta przedstawiała się w 2018 r. następująco: 1. Holandia (7,7 mld EUR); 2. Niemcy (1,8 mld EUR); 3. Austria (1,6 mld EUR); 4. Luksemburg (1,5 mld EUR); 5. Malta (1,4 mld EUR); 6. Cypr (0,9 mld EUR); 7. Czechy (0,5 mld EUR); 8. Szwajcaria (0,5 mld EUR); 8. Portugalia (0,2 mld EUR); 9. Włochy (0,2 mld EUR); 10. Norwegia (0,2 mld EUR). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2018 r.*, Cykliczne materiały analityczne NBP, Warszawa, tryb dostępu: <https://www.nbp.pl/>, data pobrania: 01.10.2020.

⁴⁵⁷ Klasyfikacja amerykańskich koncernów np. *Gillette*, *Procter&Gamble* czy *Dell*, jako inwestycji holenderskich. Realizowano je za pośrednictwem oddziałów KTN w Holandii, prawdopodobnie z uwagi na brak ko-

17,4%) oraz Luksemburg (1,8 mld EUR; 13%). Łącznie ponad 90% wartości BIZ w Polsce pochodziło z Europy, co świadczy o niskiej aktywności inwestycyjnej krajów pozostałych kontynentów, przy wyższej skłonności do inwestycji państw azjatyckich (inwestycje rzędu 228,9 mln EUR) niż amerykańskich i afrykańskich (dezinwestycje równe odpowiednio: - 683,1 mln EUR i -4,6 mln EUR)

Zaprezentowana struktura geograficzna napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych, determinuje, w pewnym sensie, także strukturę rodzajową przyjmowanych BIZ. Najmniejszą atrakcyjnością inwestycyjną cechuje się I sektor gospodarki, gdyż inwestycje w nim realizowane nie przekroczyły w badanym okresie poziomu 1% całości BIZ w Polsce⁴⁵⁸ (niewielkie wahania wartości wokół 0,7%, Wykres 10).

Wykres 10. Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce według sektorów w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Najsilniejsza i rosnąca koncentracja widoczna jest w III sektorze, którego udział wzrósł z 62,8% w 2005 r. do 67,4% w 2018 r. (dynamice udziału odpowiadał wzrost zasobów BIZ

nieczności pozyskiwania pozwolenia na zakup gruntów w Polsce przez podmioty z obszaru UE. A. Kłysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce* ..., op. cit., s. 130.

⁴⁵⁸ W celu zaprezentowania struktury BIZ według sektorów niezbędne jest posłużenie się wartością zasobu zamiast strumieni, w przypadku których zjawisko dezinwestycji uniemożliwia wskazanie wskaźników struktury. Na podstawie analiz innych autorów (m.in. M. A. Weresa) przyjęto, iż pojęcie „zasobów” równoznaczne jest z pojęciem „zobowiązań” z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

z 47,5 mld EUR w 2005 r. do 132,9 mld EUR w 2018 r.). Zmiana w ramach sektora usług możliwa była kosztem zmniejszania znaczenia II sektora z 36,6% w 2005 r. do 31,8% w 2018 r. (w warunkach przyrostu wielkości napływu BIZ z 27,7 mld EUR do 62,7 mld EUR).

Nadal jednak branże wytwarzające dobra przemysłowe cieszą się znaczną względną przewagą w przyciąganiu inwestorów zagranicznych, o czym świadczy wartość wskaźnika atrakcyjności inwestycyjnej branż *IA* (ang. *Investment Attractiveness*) powyżej jedności (pogrubione pozycje, Tabela 13) w całym badanym okresie z wyjątkiem roku 2010. Ponadto, wskaźnik dla tego sektora charakteryzował się względnie silną tendencją wzrostową – przyrost z poziomu 1,06 w 2005 r. do 9,16 w 2018 r.

Tabela 13. Wskaźnik atrakcyjności inwestycyjnej (*IA*) sektorów polskiej gospodarki w latach 2005-2018

Sektor	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
I	2,09	0,56	2,18	1,20	1,16	0,38	0,47	0,48	0,23	0,15	0,09	6,22	7,81	8,59
II	1,06	1,09	1,06	1,14	1,75	0,77	1,08	1,10	1,33	2,07	2,28	6,81	8,31	9,16
III	0,97	0,96	0,96	0,94	0,83	1,17	0,98	0,97	0,94	0,87	0,87	0,91	0,94	0,94

Wskaźnik wyliczony według formuły $IA = \frac{BIZ_{in_{ij}}}{BIZ_{out_{it}}} \div \frac{\sum_j BIZ_{in_j}}{\sum BIZ_{out_j}}$, gdzie: $BIZ_{in_{ij}}$ – zasoby BIZ w branży j w kraju i ; $BIZ_{out_{ij}}$ – zasoby kapitału z kraju i ulokowanego za granicą w branży j ; $\sum_j BIZ_{in_{jm}}$ – zasoby BIZ ogółem ulokowane w kraju i ; $\sum_j BIZ_{out_j}$ – zasoby kapitału z kraju i ulokowane za granicą. M. A. Weresa, *Atrakcyjność Polski dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] *Polska. Raport o konkurencyjności 2008. Konkurencyjność sektora usług*, red. M. A. Weresa, SGH, Warszawa 2008, s. 117.

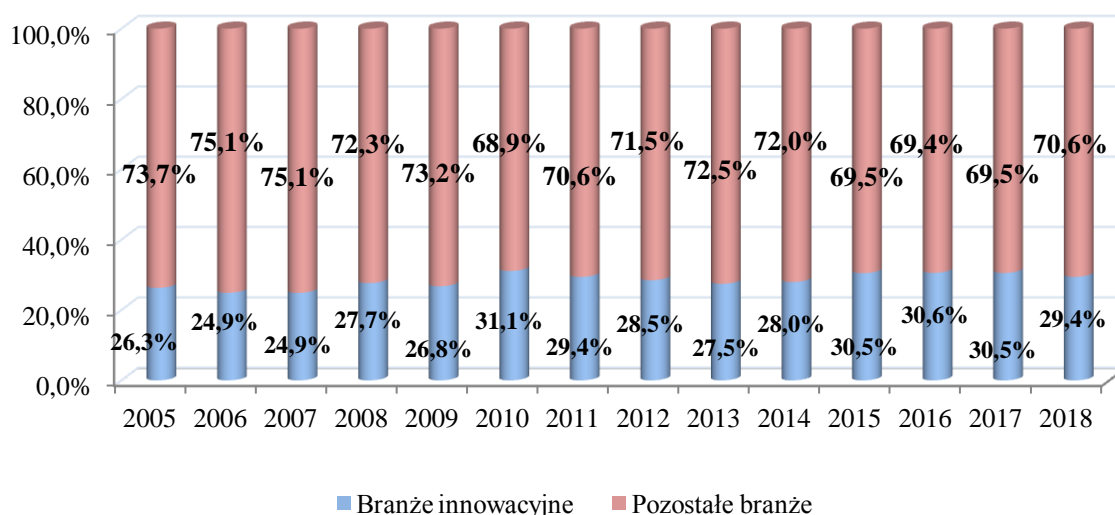
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, ...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą*, Cykliczne materiały analityczne NBP, Warszawa, wydania z lat 2005-2018, tryb dostępu: <https://www.nbp.pl/>, data pobrania: 01.09.2020.

Przeciwnie do sektora dóbr przemysłowych wyklarowała się sytuacja w sektorze usług, dla którego wskazany próg atrakcyjności został przekroczony tylko w roku 2010 - $IA_{2010} = 1,17$. W pozostałych latach utrzymuje się on na poziomie zbliżonym do jedności, jednak od niej niższym. Zaskoczeniem może okazać się względna atrakcyjność dla BIZ w przypadku I sektora gospodarki w latach 2005, 2007-2009 (tendencja spadkowa) oraz 2016-2018 (tendencja wzrostowa). Wynika to z konstrukcji wskaźnika *IA*, w którym relacja napływu i odpływu BIZ do i z danej branży w Polsce porównywana jest do relacji całkowitego napływu i odpływu BIZ do i z Polski. Sektor ten w mniejszym zakresie stanowił obszar zainteresowania polskich inwestorów za granicą niż inwestorów zagranicznych działających w Polsce.

Z uwagi na szeroki wachlarz konsekwencji, jakie niosą ze sobą napływające bezpośrednio inwestycje zagraniczne, ich struktura rodzajowa jest szczególnie ważna z punktu widzenia potencjalnych korzyści kraju przyjmującego BIZ. Z uwagi na fakt, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne, którym towarzyszy transfer wiedzy i technologii, poprzez stymulowanie in-

nowacyjności i wydajności pracy, oddziałują na strukturę produkcji⁴⁵⁹. Jeśli jej przeznaczeniem jest rynek międzynarodowy, BIZ będą miały wpływ na wolumen i strukturę eksportu kraju przyjmującego⁴⁶⁰. Dlatego warto zwrócić uwagę na stopień innowacyjności branż, w których lokowane są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Znacznemu, blisko trzykrotnemu, wzrostowi wartości zobowiązań branż innowacyjnych z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (z 19,9 mld EUR w 2005 r. do 58,8 mld EUR w 2018 r.) towarzyszył zdecydowanie niższy przyrost udziału w strukturze BIZ, bo z 26,3% w 2005 r. do 29,4% w 2018 r. (Wykres 11).

Wykres 11. Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych według stopnia innowacyjności branż w Polsce w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100, wartość skumulowana)



Definicja branż innowacyjnych przyjęta za NBP, jako te, które wykazują największe wydatki na B+R.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD International Direct Investment Statistics*, OECD 2012, s. 226-227; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, ...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Najwyższy udział w ogóle branż innowacyjnych w 2018 r. miały działy: handel hurtowy z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (26%), produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep z wyłączeniem motocykli (17,5%) oraz inne sektory związane z produkcją (17,5%), a najniższy: badania naukowe i prace rozwojowe (0,2%). Najszybciej wartość skumulowana przyrastała w ramach podmiotów prowadzących działalność w obszarze informacji i komunikacji (indeks dynamiki równy 442,6%).

Przeprowadzona analiza specyfiki obecności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju przyjmującym, wskazuje na znaczną potencjalną rolę BIZ w rozwoju różnych obsza-

⁴⁵⁹ Szczególnie istotne w obliczu względnie niskiej oceny innowacyjności Polski w stosunku do pozostałych państw Europy czy OECD. *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*, NBP, Warszawa 2016, s. 22-26.

⁴⁶⁰ E. Mińska-Struzik, *Learning by Exporting...*, op. cit., s. 61.

rów funkcjonowania kraju, w tym, w obszarze wymiany międzynarodowej (niosąc jednak ze sobą także wiele rodzajów ryzyka, nierzadko wywołującego negatywne konsekwencje). Warunkiem niezbędnym do generowania korzyści z BIZ jest jednak odpowiednio wysoki poziom atrakcyjności inwestycyjnej państw lokaty, zachęcający do ich napływu. Choć ocena Polski w różnych międzynarodowych rankingach wskazujących zakres jej atrakcyjności, nie jest wysoka, to ulega poprawie. Wymiernym wyrazem zainteresowania inwestorów zagranicznych polską gospodarką, jest jak podkreślał P. Śliwiński, znaczący udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wielu ważnych sferach życia gospodarczego – tylko 35% aktywów systemu bankowego, 50% produkcji przemysłowej i 33% eksportu tworzonych jest przez polskie przedsiębiorstwa. Taki obraz statystyki, zdaniem T. Kowalskiego, upoważnia do postrzegania kapitału zagranicznego jako czynnika stymulującego, jeśli nie zasadniczego, w kreowaniu wysokiego tempa zmian gospodarczych w okresie transformacji systemowej Polski. Również A. Wojtyna, odwołując się do struktury własności systemu bankowego (zaskakująco wysoka jakość pracy menedżerów banków wyższego i średniego szczebla), podkreśla, że komentarze dotyczące eksploatacji Polski przez zagraniczny kapitał nie są prawdziwe⁴⁶¹. Sugeruje to przewagę korzyści nad stratami wynikającymi z funkcjonowania KTN w kraju lokaty.

Reasumując rozważania zawarte w tym rozdziale widać, że korzyści, jakich mogą dostarczać bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią pochodną złożonej formy przepływu kapitału (napływ wiedzy, umiejętności, doświadczenia obok fizycznych strumieni finansowych) i mogą się różnić w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego kraju lokaty. Ewolucja specyfiki funkcjonowania KTN sprawia, że zmieniają się także czynniki przesądzające o ich lokalizacji. Często to istnienie określonych walorów w kraju goszczącym determinuje wielkość, typ, rodzaj, branżę podejmowanych inwestycji, które z kolei przesądzają o kierunku oddziaływania na różne sfery gospodarki. Dlatego tak istotny jest nie tylko sam napływ kapitału zagranicznego, ale przede wszystkim jego „jakość”. Może ona bowiem stymulować bądź nie konkurencyjność kraju, np. w zakresie jego uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy.

⁴⁶¹ Panel dyskusyjny pt. „Polska gospodarka: osiągnięcia, porażki i szanse rozwojowe” z udziałem rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu prof. Mariana Goryni - jako moderatora - oraz panelistów: prof. Tadeusza Kowalskiego, prof. Andrzeja Matysiaka, prof. Witolda Orłowskiego, prof. Ryszarda Rapackiego, prof. Andrzeja Wojtyny, prof. Anny Zielińskiej-Głębockiej i prof. Macieja Żukowskiego, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, 2017, Vol. 5, nr 1, s. 106, 109-111.

ROZDZIAŁ 3

EKSPORT DÓBR PODSTAWOWYCH A NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI

Specyfika dóbr podstawowych, uwarunkowana charakterem potrzeb, jakie one zaspokajają, determinuje ścieżkę „rozwoju” tego sektora. Początkowemu wzrostowi wydajności w rolnictwie, oznaczającego przyrosty produkcji żywnościowej, towarzyszyła tendencja podnoszenia dochodów *per capita*. Trend ten determinował przeobrażenia struktury spożycia w kraju. W warunkach wzrostu dochodu obserwowano redukcję udziału żywności oraz surowców energetycznych w strukturze spożycia⁴⁶². Odzwierciedla to spadek udziału dóbr I sektora gospodarki w PKB dla ogółu państw z 7,6% w 1995 r. do 4% w 2018 r. (przy najniższym poziomie w 2017 r., równym 3,4%)⁴⁶³. Punkt ciężkości zgłaszanego popytu przesunął się z produkcji rolno-leśnej i surowcowej, na produkty przemysłowe. W tym kontekście rolnictwo i górnictwo miały zasadnicze znaczenie w transformacji gospodarczej kraju, gdyż nadwyżki finansowe w nich wypracowywane, stanowiły źródło finansowania inwestycji kapitałowych niezbędnych dla procesu industrializacji w jego wczesnych stadiach⁴⁶⁴.

Siła powiązania obu sektorów wynika z faktu postrzegania rozwoju gospodarczego, jako procesu wzrostu wymagającego przesunięcia czynników produkcji z niskowydajnego sektora pierwotnego do skomercjalizowanego sektora przemysłowego o wyższej produktywności. Oznacza to pełnienie przez sektor dóbr podstawowych roli rezerwuaru siły roboczej oraz

⁴⁶² R. Śliwa, P. Wałag, S. Tabor, *Ewolucja struktur produkcji i zatrudnienia w gospodarkach rynkowych. Wnioski dla Polski*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, 2016, nr 30(3), s. 47.

⁴⁶³ *DataBank*, The World Bank, tryb dostępu: <https://databank.worldbank.org/home.aspx>, data pobrania: 30.11.2020.

⁴⁶⁴ Rola sektora dóbr podstawowych w rozwoju gospodarczym według grupy teorii etapów liniowych, w obszarze której badania prowadzili m.in. B.F. Johnston (1970), V. W. Ruttan (1965), A. G. B. Fisher (1939), C. Clark (1940), czy W. W. Rostow (1960). A. van Arendonk, *The Development of the Share of Agriculture in GDP and Employment. A Case Study of China, Indonesia, the Netherlands and the United States*, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies, 2015, s. 2-4.

dostawcy taniej żywności⁴⁶⁵ i oszczędności (na potrzeby wspomnianych inwestycji kapitałowych). Dlatego też, zdaniem W.A. Lewisa, autora modelu dwusektorowej nadwyżki, rozwój sektora dóbr przemysłowych nie jest możliwy, w warunkach stagnacji sektora rolnego⁴⁶⁶.

Względne osłabienie udziału sektora dóbr podstawowych dotyczy jednak nie tylko wkładu w PKB, czy poziomu zatrudnienia w gospodarce, ale także w wielkości eksportu. Zaobserwowana tendencja wynika z kilku przyczyn, wśród nich można wskazać następujące:

- „niższej niż w przypadku towarów przemysłowych dynamiki produkcji;
- wolniejszego wzrostu popytu w porównaniu z wyrobami przemysłowymi;
- niższego tempa wzrostu cen międzynarodowych w relacji do innych towarów;
- wolniejszego rozwoju handlu międzynarodowego w stosunku do wyrobów przemysłowych”⁴⁶⁷.

Z uwagi na ważność sektora dóbr podstawowych, zrodziła się potrzeba interpretacji uwarunkowań ekspansji dóbr, które on obejmuje. Dlatego też celem badań podjętych w niniejszym rozdziale jest zweryfikowanie hipotezy szczegółowej dotyczącej oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako czynnika różnicującego dynamikę oraz strukturę eksportu dóbr podstawowych. W celu rozpoznania tempa i charakteru przeobrażeń sektora, przeprowadzono na wstępie analizę dynamiki wartości sprzedaży za granicę. Następnie przeprowadzono badanie struktury towarowej oraz geograficznej wywozu na przestrzeni lat 2005-2018 które dopełniło obraz eksportu tej części gospodarki polskiej. Rozdział kończy się próbą oceny zakresu powiązania między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a zmianami w eksporcie w ramach sektora I.

3.1. Dynamika eksportu dóbr podstawowych Polski

Dobra podstawowe odgrywają najmniejszą rolę w strukturze eksportu Polski z przeciętnym udziałem w latach 2005-2018 na poziomie 2,5%, przy tendencji malejącej – spadek udziału z 3,4% w 2005 r. do 1,9% w 2018 r. Z uwagi na wykorzystywanie produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych w globalnych łańcuchach wartości (ang. *global value*

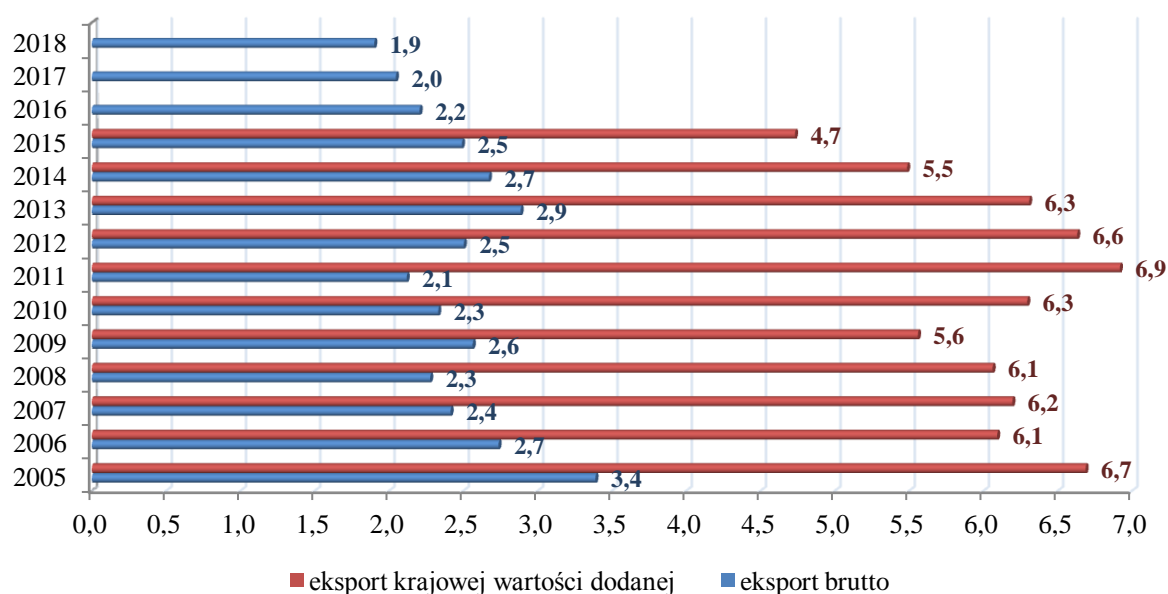
⁴⁶⁵ Utrzymanie produkcji dóbr żywnościowych, surowcowych i energetycznych należy także uznać za element bezpieczeństwa państwa (składowe bezpieczeństwa ekonomicznego). J. Kraciuk, *Bezpieczeństwo żywnościowe Polski na tle wybranych krajów Europy Wschodniej*, „Zeszyty Naukowe SGGW - Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, 2018, nr 121, s. 41-42.

⁴⁶⁶ A. van Arendonk, *The Development of the...*, op. cit., s. 5; C. U. Chiswick, *Modelling Economic Development: The Lewis Model Updated*, „Policy Working Paper Series Elliott School of International Affairs”, Institute for International Economic, The George Washington University 2018, s. 2-6.

⁴⁶⁷ D. Choroś-Mrozowska, *Wymiana towarowa jako wyraz internacjonalizacji gospodarek*, [w:] *Ekonomia globalna...*, op. cit., s. 70.

chains, GVC)⁴⁶⁸, znaczenie tego sektora gospodarki w wymianie międzynarodowej - według krajowej wartości dodanej - jest przeciętnie około 2,5-krotnie większe niż w przypadku pomiaru eksportu brutto (Wykres 12). Również w tym ujęciu rola sektora zmalała z 6,7% w 2005 r. do 4,7 % w 2015 r., przy zachowaniu zbliżonego tempa spadku udziału do wskaźnika dynamiki dla eksportu brutto w tym okresie. Względnie niski udział dóbr podstawowych w strukturze eksportu kraju wynikał z ukierunkowania znaczącej części produkcji I sektora gospodarki na sprzedaż na rynku krajowym. Przeciętnie w latach 2005-2016 tylko około jedna piąta wartości zbytu pochodziła z wpływów z eksportu, przy wzroście udziału z 18% w 2005 r. do 20,4% w 2016 r.⁴⁶⁹

Wykres 12. Udział dóbr podstawowych w strukturze przedmiotowej eksportu Polski według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

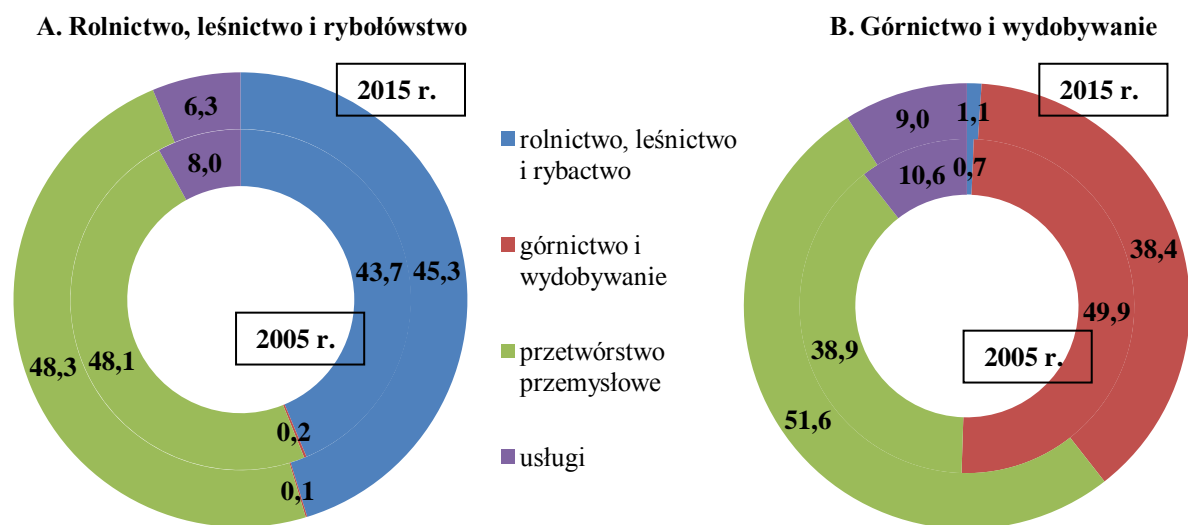
Rozpiętość wskaźników struktury według alternatywnych metod pomiaru eksportu wynika w większym stopniu z wykorzystywania dóbr podstawowych w globalnych łańcuchach wartości innych sektorów („powiązaniem w przód”, ang. *forward linkages*) niż z samej fragmentaryzacji procesu ich wytwarzania („powiązaniem w tył”, ang. *backward linkages*). W pierwszym przypadku sektor pełni rolę dostawcy surowców wykorzystywanych w innych

⁴⁶⁸ J. Famielec, *Teoretyczne podstawy definiowania oraz badania struktury i restrukturyzacji*, [w:] *Restrukturyzacja sektorów gospodarki i przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, red. J. Famielec, M. Kożuch, Wyd. Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2018, s. 22.

⁴⁶⁹ Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, European Commission, tryb dostępu: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, oraz <https://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>, data pobrania 01.09.2020.

procesach produkcyjnych, w drugim sam zaopatruje się np. w nowoczesne systemy produkcji⁴⁷⁰. Zarówno w przypadku dóbr z sekcji rolnictwo, leśnictwo łowiectwo i rybactwo, jak i z sekcji górnictwo i wydobywanie znacząca część, jeśli nie dominująca, krajowej wartości dodanej wykorzystana jest właśnie w miejscu jej powstawania – odpowiednio 45,3% w 2015 r. (a 43,7% w 2005 r.) oraz 38,4% (49,9%, Wykres 13). Stanowią one zatem przedmiot eksportu bezpośredniego, jako nieprzetworzone surowce⁴⁷¹. Porównywalna wartość dodana przeznaczana jest do produkcji dóbr przemysłowych, których miejscem zbytu są rynki zagraniczne, przy wyższym zakresie wykorzystania surowców mineralnych – około 51,6% w 2015 r. (wzrost udziału z 38,9% w 2005 r.), niż produktów rolnych i leśnych – około 48,3% (wobec 48,1%). Kierunkiem przeznaczenia zdecydowanie mniejszej wartości dóbr podstawowych był eksport usług – około 6,3% produktów rolnych i leśnych i 9% surowców mineralnych w 2015 r. (przy spadku udziału odpowiednio o 27% i 15,1%).

Wykres 13. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej produktów rolnych i leśnych (część A) oraz surowców mineralnych (część B) według sektorów jej wykorzystania w latach 2005 (pole wewnętrzne, %), 2015 (pole zewnętrzne, %)



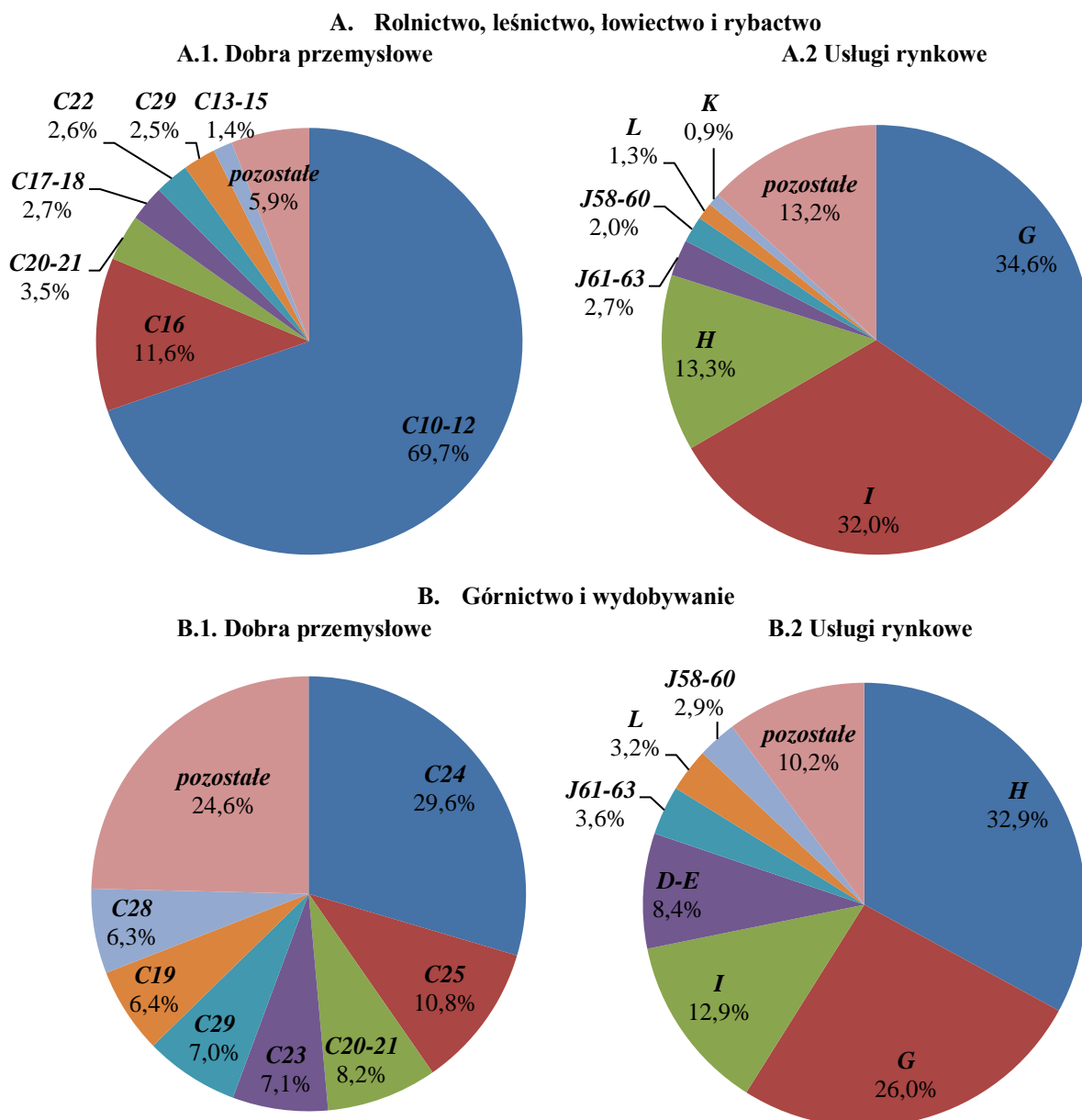
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

⁴⁷⁰ J. Greenville, K. Kawasaki, R. Beaujeu, *How Policies Shape Global Food and Agriculture Value Chains*. „OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers”, OECD, Paris 2017, No. 100, s. 16-17; P. Montalbano, S. Nenci, *The Effects of Global Value Chain (GVC) Participation on the Economic Growth of the Agricultural and Food Sectors*, Background Paper for The State of Agricultural Commodity Markets (SOCO), Rome 2020, s. 7-9.

⁴⁷¹ Określenie wynikające z porównania eksportu bezpośredniego ze sprzedażą bezpośrednią. *Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych* (Dz. U. z 2007, poz. 774, z późn. zm.).

W obszarze powiązania dóbr podstawowych z przemysłem zauważa się znaczącą różnicę typów działalności produkcyjnej z przeznaczeniem na eksport, dla których niezbędne jest użycie produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych (Wykres 14).

Wykres 14. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych według ich wykorzystania do produkcji dóbr przemysłowych (odpowiednio część A.1 i B.1) oraz świadczenia usług (odpowiednio część A.2 i B.2) w 2015 r. (%)



Oznaczenia według PKD 2007.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance ...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

W pierwszym przypadku około 70% produktów w 2015 r. stanowiło surowiec w procesie produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (dział PKD: C10-12),

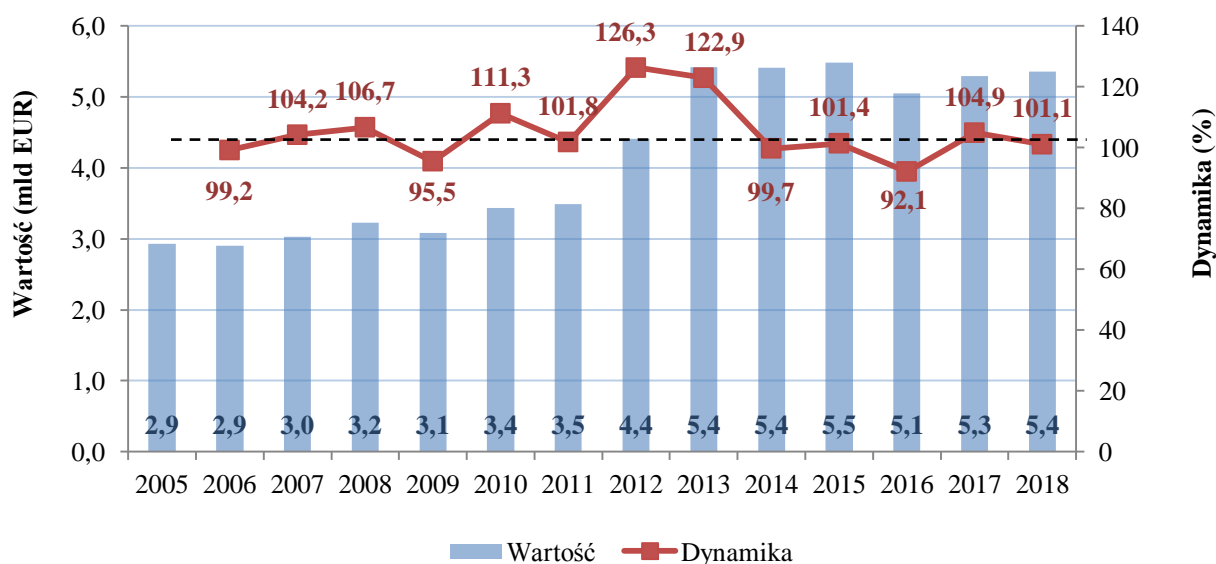
następnie około 12% w procesie wytwarzania wyrobów z drewna oraz korka (dział C16). Kolejne typy działalności produkcyjnej już w zdecydowanie mniejszym stopniu korzystały z dóbr podstawowych powstających w ramach rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa, z czego na pierwszej pozycji znajduje się produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych wraz z produkcją podstawowych substancji farmaceutycznych (dział C20-21) – około 3,5%. Rodzaj działalności gospodarczej sklasyfikowanej w ramach działu PKD C20-21, zajmuje trzecią pozycję także w przypadku wykorzystywania surowców mineralnych w ramach produkcji przemysłowej – około 8,2%. Jednak z uwagi na specyfikę dóbr objętych sekcją górnictwo i wydobywanie, częstszym przeznaczeniem tych produktów jest wytwarzanie metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (dział C25) – około 10,8% oraz produkcja metali (dział C24) – około 29,6% w 2015 r.

Większą zbieżnością przeznaczenia produktów rolnych i surowców mineralnych, niż eksport dóbr przemysłowych, cechuje się eksport w ramach sektora usług. Około jedna trzecia wartości dodanej dla usług pochodzącej z rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa oraz górnictwa stanowiła ostatecznie przedmiot eksportu usług sekcji G – handel hurtowy i detaliczny (udziały równe w 2015 r. odpowiednio 34,6% oraz 20,6%). W związku z tym produkty rolne oraz surowce mineralne stanowiły także często przedmiot transportu międzynarodowego (sekcja H), jednak przy 2,5-krotnie wyższym udziale w przypadku surowców mineralnych (32,9%) niż produktów rolnych i leśnych (13,3%). Drugą pozycję dla produktów rolnych i leśnych, a trzecią dla surowców mineralnych, pod względem udziału wartości dodanej dóbr podstawowych w eksporcie sektora usług, zajmowała działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (sekcja I), do prowadzenia której niezbędna jest żywność (około 32%) oraz dostęp do pierwotnych źródeł energii cieplnej (12,9%). Właśnie z uwagi na pełnienie roli nośników energetycznych przez surowce mineralne około 8,4% wartości dodanej służy sprzedaży zagranicznej powstającej z nich energii elektrycznej oraz gazu (D-E).

Analiza wartości sprzedaży zagranicznej brutto dóbr podstawowych nasuwa wnioski o podziale badanego okresu na trzy części (Wykres 15). Pierwszy przedział – lata 2005-2011 – oraz trzeci – lata 2013-2018 – charakteryzują się względną stabilnością wielkości eksportu (z wyjątkiem lat odpowiednio 2009 i 2016). Zasadniczo różni jej jednak poziom zbytu dóbr, wskutek względnie wysokich wskaźników dynamiki w okresie przejściowym między tymi przedziałami. Oznacza to zwiększenie wartości sprzedaży zagranicznej w latach 2005-2011 o 20,7% (z 2,9 mld EUR do 3,5 mld EUR, przy spadku wielkości o 4,1% w 2009 r. w stosunku do roku poprzedniego). W ciągu kolejnych dwóch lat, dzięki porównywalnemu tempu wzrostu – o 25,7% w 2012 r. oraz o 22,7% w 2013 r. w stosunku do roku poprzedniego, roz-

miary zbytu dóbr podstawowych wzrosły o połowę, do wysokości 5,4 mld EUR. Od tego roku wymiana handlowa sektora realizowana była na wyższym poziomie. Ostatecznie wartość eksportu produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych w 2018 r., równa wynikowi z 2013 r., tj. 5,4 mld EUR, przewyższała poziom zbytu z 2005 r. o 82,9%.

Wykres 15. Wartość i dynamika eksportu brutto dóbr podstawowych z Polski w latach 2005-2018



Dynamika, ceny bieżące, rok poprzedni = 100.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

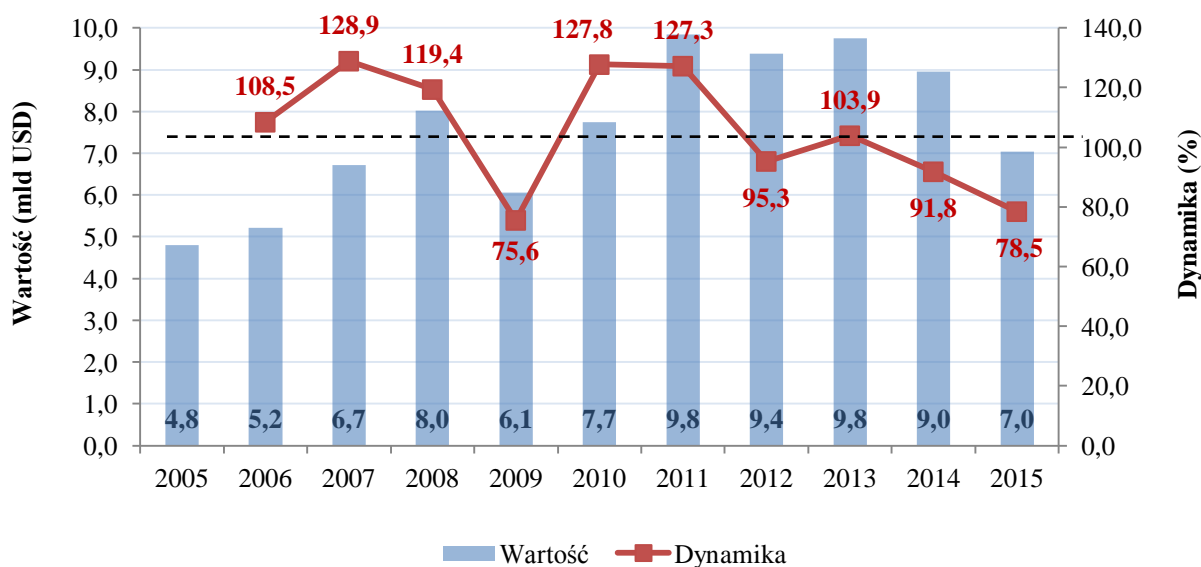
Niezależnie od tych zmian sektor cechuje permanentny brak względnej wewnętrznej przewagi w handlu zagranicznym. Wartość wskaźnika pokrycia importu eksportem (*TC*) na poziomie znacząco niższym niż 100%, przy malejącej tendencji, wskazuje na pogłębianie deficytu handlowego - zmniejszenie *TC* z 30,4% w 2005 r. do 25,1% w 2018 r.⁴⁷²

Eksport krajowej wartości dodanej dóbr podstawowych charakteryzował się mniejszą różnorodnością trendów zmian. W większości badanego okresu obserwuje się bowiem przyrost zbytu dóbr za granicę, co oznaczało podwojenie tej wartości w latach 2005-2013 z poziomu 4,8 mld USD do 9,8 mld USD (Wykres 16). Wyjątek stanowiły lata 2009, 2012, 2014 i 2015, kiedy następowało zmniejszenie wielkości sprzedaży w stosunku do roku poprzedniego. Siła ograniczenia eksportu w 2015 roku porównywalna była z siłą spadku tej wielkości w 2009 r. – indeksy dynamiki równe odpowiednio: -24,2% (spadek z 8 mld USD w 2008 r. do 6,1 mld USD w 2009 r.) oraz -21,5% (spadek z 9 mld USD w 2014 r. do 7 mld USD w 2015). Tendencje zmian w pozostałych dwóch latach były zdecydowanie słabsze. Poziom

⁴⁷² Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Trade Map*, *International Trade Centre*, ..., op. cit. data pobrania: 01.09.2020.

sprzedaży zagranicznej w 2012 r. w stosunku do roku poprzedniego uległ bowiem ograniczeniu o 4,7% (z 9,8 mld USD w 2011 r. do 9,4 mld USD w 2012 r.), a w 2014 r. o 8,2% (z 9,8 mld USD w 2013 r. do 9 mld USD w 2014 r.). Ostatecznie więc w latach 2005-2015 poziom eksportu krajowej wartości dodanej wzrósł blisko o połowę, co oznaczało wolniejsze tempo wzrostu eksportu w relacji do tempa zmian eksportu brutto (indeks dynamiki równy 45,8% w latach 2005-2015 wobec 89,7% w tym samym czasie).

Wykres 16. Wartość i dynamika eksportu krajowej wartości dodanej dóbr podstawowych z Polski w latach 2005-2015



Dynamika, ceny bieżące, rok poprzedni = 100.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tempo rozwoju eksportu produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych z Polski wydaje się być względnie umiarkowane na tle pozostałych państw członkowskich UE (Tabela 14). Było ono jednak najniższe w grupie państw UE-7 w przypadku eksportu krajowej wartości dodanej oraz jednym z najniższych, poza Czechami, w ramach eksportu brutto. To właśnie państwa UE-7 zajmują wysokie pozycje pod względem skali przyrostu zbytu dóbr tego sektora poza granicami kraju. W ujęciu wartości brutto liderem była Słowenia, przy wzroście eksportu o 456,4% (z 0,2 mld EUR z 2005 r. do 0,9 mld EUR w 2018 r.)⁴⁷³, a w ujęciu krajowej wartości dodanej Litwa – wzrost o 243,6% (z 0,4 mld USD w 2005 r. do 0,9 mld USD w 2015 r.). Wynik Polski jest najbardziej zbliżony do wskaźników dynamiki

⁴⁷³ Pierwszą pozycję w Tabeli 16 zajmuje Rumunia z indeksem wzrostu wartości eksportu na poziomie 508,7% (wzrost z 0,7 mld EUR w 2007 r. do 4,2 mld EUR w 2018 r.), jednak przy krótszym okresie analizy, bo w latach 2007-2018, z uwagi na rok przystąpienia kraju do UE. Dlatego wskazano Słowenię, jako lidera pod względem skali przyrostu sprzedaży zagranicznej dóbr badanego sektora.

eksportu brutto Słowacji i wspomnianych Czech (wzrost odpowiednio o 94,2% oraz 79,7%) oraz wskaźników dynamiki eksportu krajowej wartości dodanej Niemiec, Szwecji oraz Finlandii (wzrost odpowiednio o 45,9%; 45,8% oraz 45,7%).

Tabela 14. Dynamika wartości eksportu dóbr podstawowych państw członkowskich Unii Europejskiej według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015)

L.p.	Kraj	EXGR		EXGR_DVA		L.p.	Kraj	EXGR		EXGR_DVA	
		D(%)	U	D (%)	U			D(%)	U	D (%)	U
1.	Rumunia	608,7*	↑	173,6*	↑	15.	Czechy	179,7	↑	149,8	↑
2.	Słowenia	556,4	↑	151,3	↑	16.	Austria	159,0	↓	132,3	↑
3.	Łotwa	412,1	↑	241,9	↑	17.	Włochy	154,2	↓	111,0	↓
4.	Węgry	371,5	↑	152,6	↑	18.	Szwecja	150,8	↓	145,8	↑
5.	Bułgaria	363,3*	↑	162,8*	↑	19.	Luksemburg	147,2	↓	98,6	↓
6.	Litwa	348,7	↑	243,6	↑	20.	Chorwacja	137,3**	↓	74,1**	↑
7.	Estonia	313,3	↑	215,9	↑	21.	Francja	136,2	↓	127,2	↑
8.	Niemcy	269,9	↑	145,9	↑	22.	Grecja	127,9	↓	112,3	↓
9.	Holandia	269,8	↑	103,7	↓	23.	Belgia	124,8	↓	103,9	↓
10.	Portugalia	235,1	↑	128,7	↑	24.	Irlandia	117,9	↓	138,0	↑
11.	Finlandia	223,6	↑	145,7	↑	25.	Cypr	115,3	↓	112,2	↓
12.	Hiszpania	209,2	↑	130,4	↑	26.	Wielka Brytania	18,9	↓	80,2	↓
13.	Słowacja	194,2	↑	241,0	↑	27.	Dania	68,2	↓	60,9	↓
14.	Polska	182,8	↑	146,5	↑	28.	Malta	6,2	↓	142,0	↑

EXGR: *Gross Exports* – eksport brutto; EXGR_DVA: *Domestic Value Added Content of Gross Exports* – krajowa wartość dodana eksportu. Oznaczenia za: *Guide to OECD's Trade in Value Added (TiVA) Indicators*, Edition 2018 OECD, Directorate for Science, Technology and Innovation, December 2019, s. 16, 19, tryb dostępu: file:///C:/Users/ASUS/Downloads/TiVA2018_Indicators_Guide.pdf, data pobrania: 01.08.2020.

D (%) – dynamika wartości eksportu usług (%), rok 2005 = 100%; U – kierunek zmiany udziału państwa w eksporcie dóbr podstawowych Unii Europejskiej.

* Dynamika wartości oraz zmiana udziału państwa dla okresu 2007-2018 dla eksportu brutto oraz 2007-2015 dla eksportu krajowej wartości dodanej; ** dynamika wartości oraz zmiana udziału państwa dla okresu odpowiednio 2013-2018 oraz 2013-2015 – zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE.

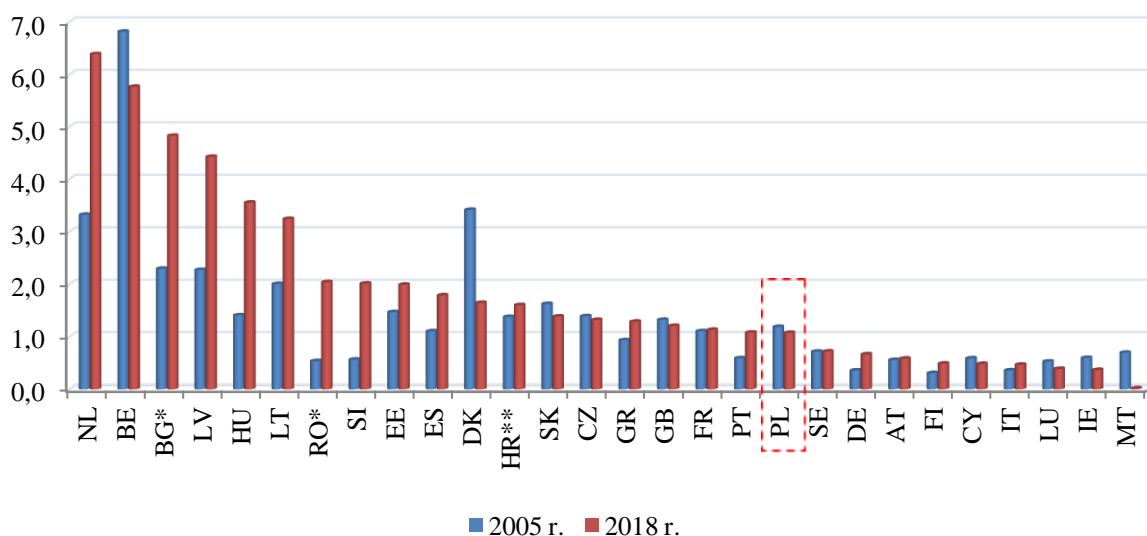
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 3.

Polska zalicza się więc do grupy gospodarek, które powiększyły udział w strukturze eksportu UE, jednak przy różnym zakresie tego zjawiska w ramach obu metod pomiaru. Uwzględniając eksport brutto, jedynie Czechy odnotowały niższy przyrost znaczenia wśród eksporterów dóbr podstawowych z UE, przy wysokości indeksów dynamiki wskaźników struktury odpowiednio na poziomie 6,7% (wzrost z 2,2% w 2005 r. do 2,3% w 2018 r.) oraz 4,9% (wzrost z 1,1% do 1,2%). W zakresie zmiany udziału w strukturze eksportu krajowej wartości dodanej UE w obszarze sektora dóbr podstawowych wynik Polski – wzrost o 26,1% (z 3,9% w 2005 r. do 4,9% w 2015 r.) był już bardziej spektakularny, gdyż przewyższał wskaźniki dynamiki udziału dla takich państw, jak: Niemcy i Szwecja (wzrost udziału

o 25,6%), Finlandia (wzrost o 25,4%), Malta (22,3%), Irlandia (18,8%), Austria (13,9%), Hiszpania (12,3%), Portugalia (10,8%) oraz Francja (9,5%).

Regułą jest bowiem, że gospodarki wysoko rozwinięte charakteryzują się znikomym udziałem wielkości zbytu tego rodzaju dóbr w PKB kraju. Świadczy o tym niska stopa eksportu dóbr podstawowych takich państw, jak: Irlandia – 0,4% w 2018 r. (przy spadku udziału z 0,6% w 2005 r.), Luksemburg – 0,4% (przy spadku z 0,5%), Finlandia – 0,5% (przy wzroście udziału z 0,3%), Austria – 0,6% (stabilność udziału), czy Niemcy – 0,7% (przy wzroście udziału z 0,4%, Wykres 17). Zauważa się jednak państwa, które pomimo wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego cechuje znacznie wyższa stopa eksportu dóbr podstawowych. Są to Holandia – 6,4% (przy podwojeniu udziału od 2005 r.) oraz Belgia – 5,8% (przy ograniczeniu udziału z 6,8%). W państwach tych nadal rolnictwo odgrywa istotną rolę, przy tendencji wzrostowej w pierwszym przypadku⁴⁷⁴.

Wykres 17. Udział eksportu brutto dóbr podstawowych w PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)



* Wartość w latach 2007, 2018; **wartość w latach 2013, 2018 - zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Polskę, pomimo dystansu do gospodarek o najwyższym poziomie PKB *per capita* w UE, cechuje względnie niska rola wywozu dóbr podstawowych za granicę w kreowaniu

⁴⁷⁴ Holandia jest drugim, po USA, co do wielkości, eksporterem produktów rolnych na świecie. Kraj o niewielkiej powierzchni terytorialnej osiąga ten wynik przy wysokiej cenie za ziemię i siłę roboczą, co rodzi presję zwiększonej wydajności. Konkurencja napędza więc innowacje i technologię, przez co holenderskie rolnictwo wyróżnia się wydajnością. Ocena Ad van Adrichem, dyrektora generalnego „Duijvestijn Tomatoes” wypowiedziana w trakcie wywiadu przeprowadzonego przez K. Whiting z *World Economic Forum*. K. Whiting, *These Dutch Tomatoes Can Teach the World about Sustainable Agriculture*, tryb dostępu: <https://www.weforum.org/agenda/2019/11/netherlands-dutch-farming-agriculture-sustainable/>, data pobrania: 01.09.2020.

produktu krajowego brutto. Ponadto, stopa eksportu, równa w 2018 r. około 1,1% uległa zmniejszeniu od 2005 r. o 9,5%. Tendencja ta uwarunkowana jest szybszym tempem wzrostu tworzenia produktu krajowego brutto niż poszerzania skali wywozu za granicę produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych – wzrost w latach 2005-2018 odpowiednio o 102,1% wobec wzrostu o 82,9%. Wysokość stopy eksportu Polski porównywalna jest z wynikami takich państw jak: Portugalia i Francja – 1,1%; Wielka Brytania – 1,2%; Grecja i Czechy – 1,3% oraz Słowacja – 1,4%. Oznacza to, że Polska utrzymuje najniższy poziom stopy eksportu dóbr z I sektora w grupie państw UE-7⁴⁷⁵.

Względnie niski, a w dodatku malejący, udział eksportu dóbr podstawowych w tworzeniu PKB świadczy o postępujących procesach przekształceń strukturalnych, w warunkach, jak się wydaje, szybszego tempa rozwoju pozostałych sektorów gospodarki. Zakładana ewolucja znaczenia tych sektorów, widziana przez pryzmat wartości eksportu, zgodna jest z założeniami teorii trzech sektorów A. G. B. Fishera i C. Clarka⁴⁷⁶. Pozostałe założenia teorii, co do podziału sektorów na działy dynamiczne i tracące na znaczeniu, będą stanowiły przedmiot badań w dalszej części rozdziału.

Podsumowując, przeprowadzone w niniejszej części rozdziału analizy w obszarze eksportu dóbr podstawowych widać, że rola tego sektora jest coraz mniejsza w strukturze wymiany zagranicznej, o czym świadczy spadek jego udziału z 3,4% w 2005 r. do 1,9% w 2018 r. Można jednak mówić o niedoszacowaniu znaczenia dóbr rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych, przy zachowaniu tendencji malejącej wartości brutto. Wyodrębnienie ze statystyki jedynie krajowej wartości dodanej wskazuje na blisko 2,5-krotnie wyższy udział w eksporcie Polski (4,7% w 2015 r. wobec 6,7% w 2005 r.), niż w tradycyjnym ujęciu eksportu. Podczas gdy 45,3% sprzedaży zagranicznej produktów rolnych i leśnych oraz 38,4% surowców mineralnych w 2015 r. stanowił eksport bezpośredni, jako zbyt nieprzetworzonych surowców, pozostała wartość wywozu to efekt wykorzystywania dóbr podstawowych w globalnych łańcuchach wartości innych sektorów (ang. *global value chains*, *GVC*). Miejscem docelowym częściej była działalność produkcyjna (przede wszystkim produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych dla produktów rolnych i leśnych oraz produkcja metali oraz metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń dla surow-

⁴⁷⁵ Stopa eksportu krajowej wartości dodanej dóbr podstawowych dla Polski utrzymywała się na nieco wyższym poziomie, bo wynosiła około 1,5% w 2015 r. (przy spadku z 1,6% w 2005 r.). W ramach grupy państw UE-7 tylko Słowenia charakteryzowała się niższym udziałem eksportu dóbr rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych w PKB, bo również w 2015 r. około 1,1% (wobec 0,9% w 2005 r.). Obliczenia własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

⁴⁷⁶ A. Chmielak, *Czynniki zmian struktury...*, op. cit., s. 114-116.

ców mineralnych) niż usługowa (produkty podstawowe głównie, jako przedmiot handlu hurtowego i detalicznego oraz transportu międzynarodowego).

Chociaż udział dóbr I sektora w strukturze eksportu kraju był wyższy w ujęciu wartości dodanej niż wartości brutto, to relacja indeksów dynamiki wysokości obrotów była odwrotna. W latach 2005-2015 przyrostowi eksportu krajowej wartości dodanej o 46,5%, odpowiadał dwukrotnie wyższy przyrost eksportu brutto – wzrost o 89,7%, przy mniejszej różnorodności trendów zmian wielkości w pierwszym przypadku. Niezależnie jednak od dodatnich wskaźników dynamiki handel międzynarodowy Polski dobrami podstawowymi charakteryzuje pogłębiający się deficyt bilansu, co wynika ze zmniejszenia wskaźnika *TC* z 30,4% w 2005 r. do 25,1% w 2018 r.

Wypracowane tempo zmian wartości sprzedaży zagranicznej dla Polski okazuje się jednym z najniższych w grupie państw UE-7, które zajmują najwyższe pozycje w Unii Europejskiej w tym obszarze. Oznacza to także względnie niski przyrost udziału w strukturze wymiany dóbr tego sektora w UE – wzrost o 6,7% w ujęciu eksportu brutto (z 2,2% w 2005 r. do 2,3% w 2018 r., jedynie Czechy miały niższy wynik), a wzrost o 26,1% w ujęciu krajowej wartości dodanej (z 3,9% w 2005 r. do 1,9% w 2015 r., dziewięć państw miało wynik niższy niż Polska).

Polskę, podobnie jak znaczną część państw o najwyższym poziomie PKB *per capita* w UE, cechuje względnie niska rola wywozu dóbr podstawowych za granicę w kreowaniu produktu krajowego brutto. Znajduje to odzwierciedlenie w niższym o blisko 18,8% tempie przyrostu eksportu dóbr podstawowych niż tempo wzrostu PKB kraju.

Ostatecznie, przeprowadzone badania nasuwają ogólny wniosek, co do niewielkiego, a w dodatku malejącego znaczenia dóbr podstawowych, jako przedmiotu eksportu kraju. Jednak z uwagi na rolę żywności, czy mniejszą w ostatnim okresie rolę surowców energetycznych, służących rozwojowi innych sektorów, czy po prostu zapewnieniu bezpieczeństwa i niezbędnej suwerenności kraju, pozostaje uczucie niedosytu w obszarze poznania charakteru zmian tego sektora. Struktura rodzajowa eksportu dóbr rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych świadczy bowiem o dostępności surowców w Polsce, lub możliwości ich wytworzenia. Struktura geograficzna z kolei wynika często z braku wyposażenia partnerów w surowce lub braku możliwości i/lub umiejętności efektywnego ich wytworzenia. Dlatego też te obszary sprzedaży zagranicznej będą przedmiotem analizy kolejnych części rozdziału.

3.2. Zmiany struktury rodzajowej eksportu dóbr podstawowych Polski

Struktura rodzajowa eksportu dóbr podstawowych niemal w całości składała się z dóbr zaliczanych do trzech sekcji – sekcji 0: żywność i zwierzęta żywe, sekcji 2: surowce niejadalne, z wyjątkiem paliw oraz sekcji 3: paliwa mineralne, smary i podobne materiały. Przychody ze sprzedaży zagranicznej dóbr w ramach pierwszej z wymienionych sekcji stanowiły około połowę wartości eksportu sektora, przy zwiększeniu udziału z 36,6% w 2005 r. do 51,4% w 2018 r. Wpływy z eksportu żywności i zwierząt żywych w 2018 r. wynosiły około 2 752,3 mln EUR, czyli o 157,1% więcej niż w 2005 r. (Wykres 18). Sekcja 0 wyróżniała się także z uwagi na wartość względną przewagi komparatywnej w relacji handlowej z UE. Choć przewaga na średnim poziomie utrzymana została tylko w latach 2005-2006, 2009 oraz 2012-2014⁴⁷⁷, to w pozostałych latach wartość wskaźnika była najbliższa jedności⁴⁷⁸ (Tabela 15). Ostatecznie zaobserwowano jednak utratę względnej przewagi komparatywnej – spadek wskaźnika z $RCA_{0/2005} = 1,09$ do $RCA_{0/2018} = 0,88$.

Wynik sprzedaży zagranicznej sekcji 0 w 50,7% w 2018 r. składał się z warzyw i owoców (*SITC* dział 05), dla których wartość zbytu na rynkach zewnętrznych wynosiła 1 397,1 mln EUR, z czego około 625,9 mln EUR przypadało na warzywa świeże lub schłodzone, inne niż ziemniaki, warzywa strączkowe i pomidory (*SITC* pozycja 054.5). Kolejne dwie sekcje charakteryzują się o połowę niższym przeciętnym udziałem w strukturze eksportu sektora niż sekcja dominująca, przy odmiennym kierunku zmian udziałów. Znaczenie sekcji 2: surowce niejadalne z wyjątkiem paliw, wskutek jednego z najwyższych, poza sekcją 1: napoje i tytoń, indeksów dynamiki wartości zbytu za granicę (wzrost o 240,9% z 512 mln EUR w 2005 r. do 1 745,1 mln EUR w 2018 r.), uległo zwiększeniu o 15,1 pkt. proc. Wskaźnik struktury dla tej sekcji wzrósł zatem z 17,5% do 32,6%. Nieco ponad $\frac{1}{3}$ wielkości zbytu zewnętrznego sekcji 2 (tj. 650,1 mln EUR w 2018 r.) pochodziła ze sprzedaży pozostałych surowców pochodzenia zwierzęcego i roślinnego (*SITC* dział 29), w ramach których główną pozycję eksportową zajmowały pozostałe surowce pochodzenia zwierzęcego (*SITC* pozycja 291.1) – około 284 mln EUR w 2018 r.

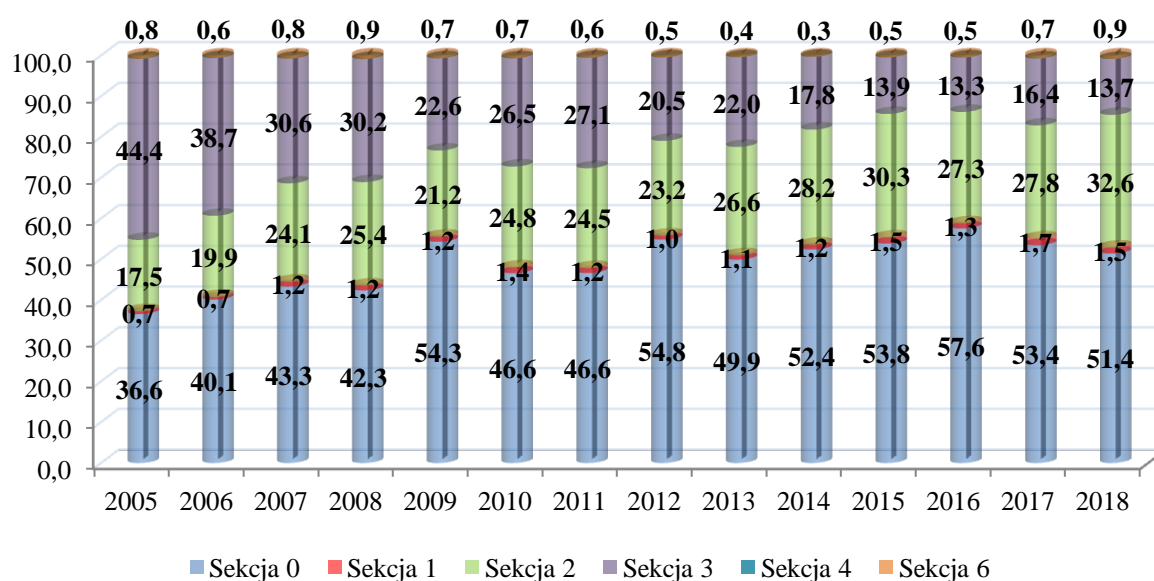
Sekcja 3: surowce niejadalne z wyjątkiem paliw, jako jedyna spośród wszystkich sekcji odnotowała w badanym okresie spadek wartości eksportu o 43,7% (z 1 301,2 mln EUR

⁴⁷⁷ Skala siły przewagi komparatywnej za: L. Jia, M. Wu, Y. Liu, *The Evolution of Measurement...*, op. cit., s. 88.

⁴⁷⁸ Uwzględniając pozycję sekcji 0 na tle pozostałych sekcji pod względem poziomu wskaźnika *RCA*, można ją uznać za najważniejsze miejsce docelowe sił produkcyjnych zaangażowanych na potrzeby eksportu I sektora. D. Granabeter, *Revealed Comparative Advantage Index: An Analysis of Export Trade in the Austrian District of Burgenland*, „Review of Innovation and Competitiveness”, University of Applied Sciences Burgenland, University of Sopron, Eisenstadt, Austria, 2016, Vol. 2, Issue 2, s. 103.

w 2005 r. do 733 mln EUR w 2018 r.), co znalazło odzwierciedlenie w ograniczeniu udziału w strukturze eksportu o 30,7 pkt. proc., który w 2018 r. przyjął ostatecznie poziom 13,7%. Zaobserwowany kierunek dynamiki, zarówno wartości sprzedaży, jak i wskaźnika struktury stanowił pochodną zmniejszenia o połowę wpływów ze zbytu najważniejszego działu w tej sekcji, działu 32, obejmującego węgiel, koks i brykiet (spadek z 1 225,9 mln EUR w 2005 r. do 627 mln EUR w 2018 r. Na poziom eksportu tego działu w 95,4% w 2018 r. składała się sprzedaż węgla brunatnego, proszkowanego lub nie (*SITC* pozycja 322.2) – około 598,5 mln EUR w 2018 r. Tak silna ujemna dynamika wynika z rosnącej popularności alternatywnych źródeł energii, jako rozwiązania służącego redukcji emisji CO₂ (węgiel brunatny jest najbardziej emisyjnym źródłem energii), w warunkach rosnącego zapotrzebowania na energię elektryczną⁴⁷⁹.

Wykres 18. Struktura rodzajowa eksportu brutto dóbr podstawowych Polski w podziale na sekcje (według *SITC Rev. 4*) w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabela A4. Załącznika 4.

Cechą łączącą sekcję 2: surowce niejadalne, z wyjątkiem paliw z sekcją 3: paliwa mineralne, smary i podobne materiały, poza zbliżonym poziomem przeciętnego udziału w struktu-

⁴⁷⁹ Proces zamiany surowców energetycznych na alternatywne źródła energii uwarunkowany jest nie tylko względami środowiskowymi, ale także możliwością redukcji istotnych czynników ryzyka podejmowanych inwestycji – koszt wykorzystywania paliwa (przy dużej zmienności cen surowców energetycznych) w połączeniu z kosztem emisji CO₂, czy brakiem akceptacji społecznej i uzasadnienia ekonomicznego otwierania nowych odkrywek wyczerpujących się złóż węgla brunatnego. H. Koenig, K. Liu, F. Piasecki, M. Preuß, J. Maywald, A. Gawlikowska-Fyk, J. Maćkowiak-Pandera, P. Litz, *Modernizacja europejskiego trójkąta węgla brunatnego. W kierunku bezpiecznej, opłacalnej i zrównoważonej transformacji energetycznej*, Angora Energiewende, Forum Energii, tryb dostępu: <https://www.teraz-srodowisko.pl/media/pdf/aktualnosc/8887-modernizacja-europejskiego-trojkatu-węgla-brunatnego.pdf>, data pobrania: 29.10.2020.

rze eksportu (wskaźniki równe w latach 2005-2018 odpowiednio około 25,2% oraz 24,1%), okazał się spadek wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej, przy zdecydowanie większej sile w drugiej z wymienionych sekcji. Jeszcze w 2005 r. eksport paliw mineralnych, smarów i podobnych materiałów charakteryzował się silną względną przewagą komparatywną ($RCA_{3/2005} = 1,55$). Jednak był to jedyny rok, w którym przewaga ta została uzyskana, przy najniższym poziomie wskaźnika w ostatnim badanym roku: $RCA_{3/2018} = 0,33$, co świadczy o silnej malejącej tendencji wskaźnika. Zdecydowanie słabsze tempo ograniczenia poziomu względnej przewagi komparatywnej dotyczyło sprzedaży zagranicznej surowców niejadalnych, z wyjątkiem paliw, dla której nastąpił spadek z $RCA_{2/2005} = 0,85$ do $RCA_{2/2018} = 0,81$. Sekcja 2, podobnie jak sekcja 3, cieszyła się posiadaniem względnej przewagi komparatywnej tylko w jednym roku. Uzyskany w 2015 r. poziom wskaźnika równy $RCA_{2/2015} = 1,04$ oznaczał przewagę na średnim poziomie.

Tabela 15. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie dóbr podstawowych Polski w latach 2005-2018

Sekcje SITC	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ogółem	1,06	0,83	0,73	0,62	0,75	0,64	0,65	0,65	0,76	0,77	0,79	0,75	0,69	0,67
Sekcja 0	1,09	1,01	0,93	0,79	1,03	0,82	0,90	1,05	1,04	1,07	0,99	0,92	0,93	0,88
Sekcja 1	0,90	0,79	1,19	1,01	0,83	1,06	1,06	0,80	1,04	1,01	1,04	0,77	0,98	0,88
Sekcja 2	0,85	0,79	0,82	0,78	0,74	0,71	0,70	0,67	0,91	0,97	1,04	0,84	0,74	0,81
Sekcja 3	1,55	0,87	0,63	0,47	0,52	0,49	0,49	0,37	0,49	0,40	0,38	0,45	0,41	0,33
Sekcja 4	0,54	0,25	0,16	0,36	0,17	0,08	0,26	0,04	0,15	0,06	0,26	0,23	0,34	0,27
Sekcja 6	0,08	0,06	0,07	0,09	0,10	0,07	0,05	0,05	0,05	0,05	0,08	0,07	0,10	0,12

Pogrubione wartości – posiadanie względnej przewagi komparatywnej w wymianie wobec UE.

Podstawę odniesienia, jak Tabeli 8 Rozdziału 1, stanowi wartość eksportu Unii Europejskiej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

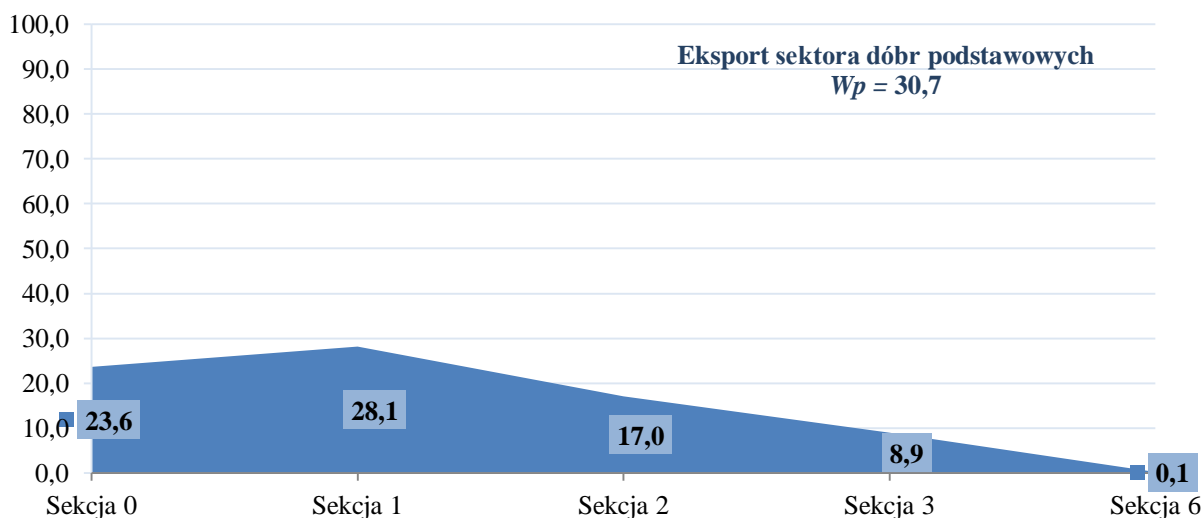
Łączny średni udział trzech pozostałych sekcji, a dokładnie sekcji 1: napoje i tytoń, sekcji 4: oleje i tłuszcze zwierzęce i roślinne oraz sekcji 6: wyprodukowane towary sklasyfikowane głównie według surowca, w latach 2005-2018 nie przekroczył poziomu 2%. Wspomniana już sekcja 1 pomimo najwyższego indeksu dynamiki wartości eksportu, bo równego w latach 2005-2018 około 273,2%, nadal ogrywa znikomą rolę w strukturze towarowej wymiany sekcji. Udział na poziomie 1,5% w 2018 r. wynikał bowiem z jednej z najniższych, poza sekcją 4 (tj. 0,1 mln EUR w 2005 r.), wielkości wyjściowej eksportu napojów i tytoniu, a dokładnie tytoniu nieprzetworzonego i odpadów tytoniowych (sekcja 1 w całości składa się z grupy SITC 121), czyli około 21,2 mln EUR w 2005 r. Sekcję tę wyróżnia jednak względnie korzystny, na tle pozostałych sekcji badanego sektora, układ wartości wskaźnika względnej przewagi komparatywnej, o skali konkurencyjności porównywalnej do sekcji 0. Choć

wskaźnik uległ osłabieniu z $RCA_{1/2005} = 0,90$ do $RCA_{1/2018} = 0,88$, to sekcja utrzymała przewagę w latach 2007-2008, 2010-2011, 2013-2015.

Sekcję 6: wyprodukowane towary sklasyfikowane głównie według surowca, jako sekcję o najniższym tempie przyrostu udziału w strukturze, bo o 3,4% (wzrost udziału z 0,8% w 2005 r. do 0,9% w 2018 r., przy wzroście wartości sprzedaży zagranicznej o 89% z 24,1 mln EUR do 45,6 mln EUR), charakteryzował permanentny brak względnej przewagi komparatywnej, wynikający z wartości wskaźnika RCA zbliżonych do 0. Podobnie w ramach sekcji 4: oleje i tłuszcze zwierzęce i roślinne – względnie niskim wartościami wskaźnika RCA (przy jego spadku z $RCA_{4/2005} = 0,54$ do $RCA_{4/2018} = 0,27$), towarzyszyło wręcz marginalne znaczenie w strukturze towarowej sektora dóbr podstawowych, bo równe średnio w latach 2005-2018 zaledwie około 0,003%.

Przeprowadzona analiza struktury rodzajowej nasuwa wnioski o znaczących wahaniami udziału poszczególnych sekcji dóbr podstawowych w sprzedaży zagranicznej sektora. Zmienność ta znajduje odzwierciedlenie w wartości wskaźnika stopnia przekształceń struktury w latach 2005-2018 równego $W_p = 30,7$ (Wykres 19).

Wykres 19. Wskaźnik stopnia przekształceń struktury rodzajowej dla poszczególnych sekcji eksportu brutto sektora dóbr podstawowych w latach 2005-2018



Obliczono według wzoru: $W_p = \frac{1}{2} \sum_{k=1}^n |C_k^1 - C_k^0|$, gdzie: C_k^1 – udział sekcji/grupy k w wartości eksportu sektora w roku końcowym; C_k^0 – udział sekcji/grupy k w wartości eksportu sektora w roku początkowym; k – liczba sekcji/grup, 1, 2, ..., n , na poziomie 2-stopniowej klasyfikacji *SITC Rev. 4*. Jeśli struktura towarowa eksportu nie ulega zmianie, to wskaźnik ma wartość 0, a przy całkowitej zmianie struktury wynosi 100. H. Maćkowiak, *Zróżnicowanie struktury...*, op. cit., s. 46-47.

Na Wykresie pominięto sekcję 4, ze względu na fakt, że składa się ona tylko z jednego dobra (*SITC* pozycja 431.42), co uniemożliwia wyliczenie stopnia przekształceń wewnętrznych sekcji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Najwyższą rozbieżnością wskaźników struktury charakteryzował się zbył produktów zaliczanych do sekcji napoje i tytoń ($W_{p/1} = 28,1$), sekcji żywność i zwierzęta żywe ($W_{p/0} = 23,6$). Właśnie zmienność grup produktów w ramach sekcji 0 oraz dodatkowo sekcji 2: surowce niejadalne z wyjątkiem paliw ($W_{p/2} = 17$), których łączny udział w strukturze eksportu sektora wahał się od 54,1% w 2005 r. do 84% w 2018 r. w największym stopniu decydowały o poziomie wskaźnika stopnia przekształceń struktury dla sektora ogółem. Dwie pozostałe sekcje, sekcja 3: paliwa mineralne, smary i podobne materiały oraz sekcja 6: wyprodukowane towary sklasyfikowanego głównie według surowca charakteryzowała zdecydowanie wyższa stabilność wewnętrznej struktury rodzajowej (poziom wskaźnika równy odpowiednio $W_{p/3} = 8,9$ oraz $W_{p/6} = 0,1$), przy niemal całkowitej stagnacji w ramach sekcji 6.

Skala oddziaływania zakresu zmienności wewnętrznej struktury rodzajowej dwóch sekcji na poziom przekształceń struktury eksportu całego sektora dóbr podstawowych stanowi pochodną wysokiej koncentracji rodzajowej tego sektora. Zaledwie 5 najważniejszych grup dóbr odpowiadało za połowę wielkości zbytu produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych – około 50,3% w 2018 r. (o 24,9 pkt. proc. mniej niż w 2005 r., Tabela 16). Umocnienie roli, o 12,6 pkt. proc. od 2005 r., zauważa się w przypadku kolejnych pięciu grup dóbr, których udział w 2018 r. był o połowę niższy niż wskaźnik struktury podstawowych grup dóbr, tj. 24,3%. Ostatecznie za względnie wysokim poziomem koncentracji eksportu sektora dóbr podstawowych z Polski według produktów przemawia fakt, że jego wartość w 86,9% w 2018 r. pochodziła ze zbytu zewnętrznego zaledwie jednej trzeciej sprzedawanych grup dóbr, jednak przy utrzymaniu malejącej tendencji ich znaczenia. Spadek udziału 15 najważniejszych grup o 6,4 pkt. proc. od 2005 r. wynikał bowiem z osłabienia koncentracji głównych pięciu grup produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych.

Tabela 16. Koncentracja eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według produktów w latach 2005, 2010, 2018 (%)

Wskaźnik koncentracji	2005	2010	2018
Dla 5 najważniejszych grup produktów podstawowych	75,2	63,0	50,3
Dla 10 najważniejszych grup produktów podstawowych	86,9	83,4	74,6
Dla 15 najważniejszych grup produktów podstawowych	93,3	92,9	86,9

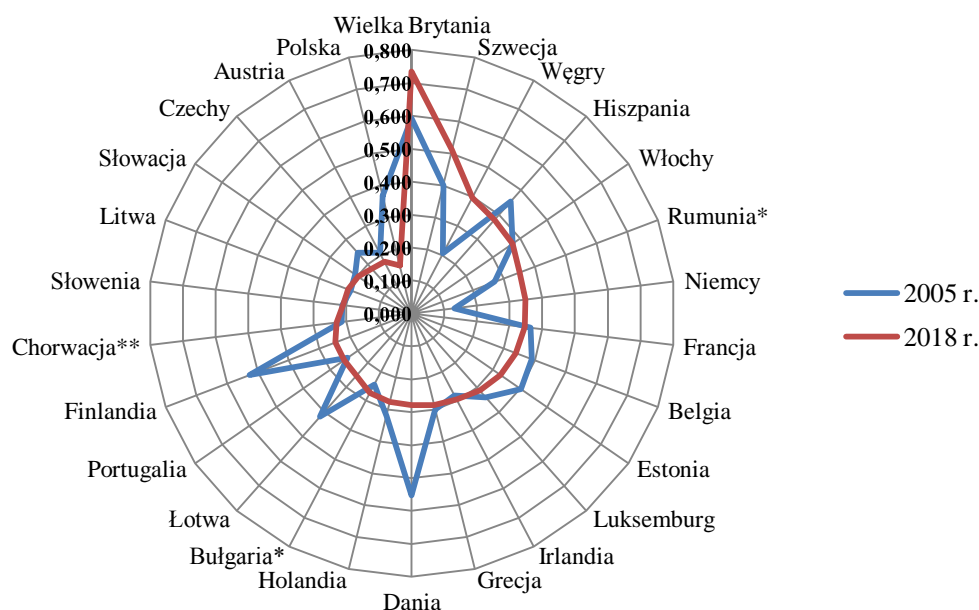
Ogólny wskaźnik koncentracji wyliczony, jako suma udziałów 5, 10 i 15 grup produktów o największym znaczeniu w eksporcie dóbr podstawowych (całkowita liczba grup dóbr podstawowych: 54).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 5.

Zaobserwowane zjawisko słabnącej koncentracji eksportu dóbr podstawowych znajduje odzwierciedlenie w malejącej tendencji wskaźnika koncentracji eksportu Herfindahla-

Hirschmanna. Dwuipółkrotne ograniczenie jego wysokości z 0,368 w 2005 r. do 0,149 w 2018 r. świadczy o postępującej skali dywersyfikacji eksportu dóbr podstawowych z Polski (Wykres 20). Tempo realizacji tego procesu okazuje się najszybsze na tle pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej.

Wykres 20. Indeks koncentracji eksportu brutto dóbr podstawowych państw członkowskich Unii Europejskiej według produktów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005, 2018



* Wartość w 2007 i 2018 roku; **wartość w 2013 i 2018 roku – zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE. Na Wykresie nie uwzględniono Cypru oraz Malty, z uwagi na brak dostępności danych dla wielu grup dóbr.

Obliczono według wzoru:
$$H_{jt} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{it}}{X_{jt}}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$
, gdzie: x_{it} - wartość eksportu sektora w ramach gałęzi i w okresie t ; X_{jt} - wartość całkowitego eksportu sektora kraju j w okresie t ; n - liczba gałęzi tworzących sektor. Wartość indeksu H_{jt} równa 1 oznacza całkowitą koncentrację, a wartość wskaźnika równa 0 wysoką dywersyfikację struktury towarowej eksportu (równy podział udziałów poszczególnych gałęzi). Wartość indeksu wyliczona na poziomie 3-cyfrowej klasyfikacji *SITC Rev. 4*. D. Cracau, J. E. Durán Lima, *On the Normalized Herfindahl-Hirschman Index: A Technical Note*, „International Journal on Foodsystem Dynamics”, 2016, No. 7(4), s. 383.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Jeszcze w 2005 r. poziom koncentracji eksportu Polski według produktów można było uznać za względnie umiarkowany, a wskaźnik H_{jt} niższy od wyniku Polski uzyskały gospodarki o znacznie wyższym poziomie PKB *per capita*, a wśród nich Francja ($H_{FR/2005} = 0,363$), Luksemburg ($H_{LU/2005} = 0,34$), Holandia ($H_{NL/2005} = 0,32$), Irlandia ($H_{IE/2005} = 0,281$); Austria ($H_{AT/2005} = 0,208$), czy Niemcy ($H_{DE/2005} = 0,13$ – najniższy poziom indeksu koncentracji wśród państw członkowskich UE w 2005 r.). Z kolei już w 2018 r. Polska zajęła ostatnią pozycję, co do wysokości wskaźnika koncentracji Herfindahla-Hirschmanna. Wynik najbar-

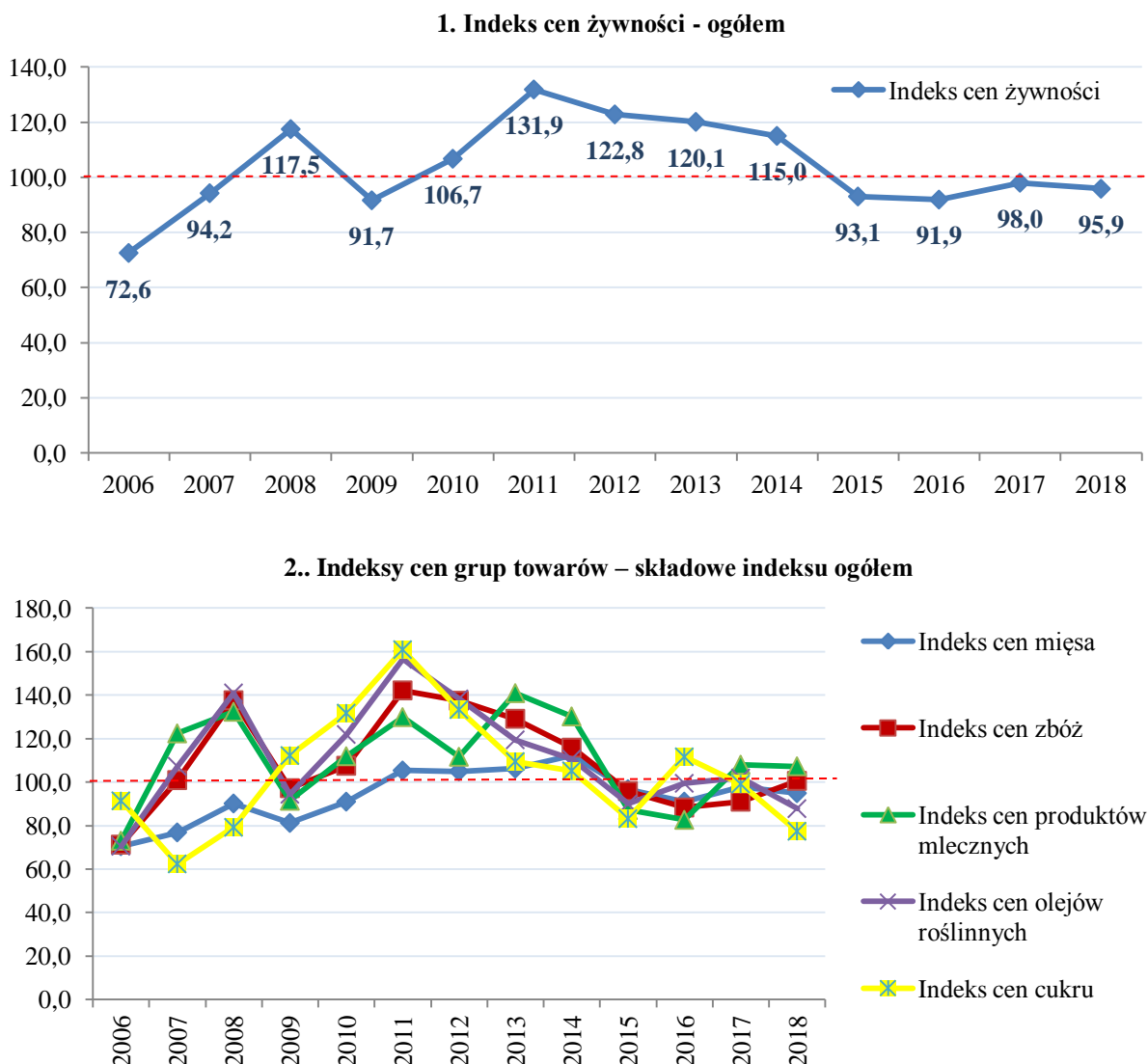
dziej zbliżony do Polski, pod względem wartości wskaźnika H_{jt} , uzyskały Austria ($H_{AT/2018}=0,178$), Czechy ($H_{CZ/2018}=0,183$) oraz Słowacja ($H_{SK/2018}=0,197$), a pod względem indeksu dynamiki wskaźnika H_{jt} w latach 2005-2018, Finlandia – spadek z $H_{FI/2005}=0,527$ do $H_{FI/2018}=0,248$.

Zaobserwowany w Polsce proces postępującej dywersyfikacji struktury przedmiotowej sektora dóbr podstawowych wydaje się korzystny dla gospodarki, gdyż osłabia uzależnienie sprzedaży zagranicznej kraju od wahań popytu i/lub cen ograniczonej grupy produktów⁴⁸⁰. Wahania te grożą bowiem destabilizacją wpływów z eksportu w okresach dekonjunktury gospodarczej innych państw. Zagrożenie to jest szczególnie istotne właśnie w stosunku do produktów żywnościowych, których ceny światowe podlegają znaczącym wahaniom, przy najsilniejszych zmianach w latach 2006 oraz 2011-2013, jednak przy przeciwnym kierunku trendu (Wykres 21 część 1.). W pierwszym przypadku ceny żywności były niższe o 27,4% w stosunku do okresu bazowego obejmującego lata 2014-2016, w drugim wyższe przeciętnie o około 24,9% rocznie. Ograniczenie cen żywności w okresie światowego kryzysu gospodarczego o 8,3% (indeks cen w 2009 r. równy 91,7) porównywalne było z tempem oraz kierunkiem zmian cen w latach 2015-2016 – spadek indeksu cen o 8,1%. Od 2015 r. obserwuje się jednak proces względnej stabilizacji cen żywności, gdyż w latach 2015-2018 malały one w tempie około 5,3% rocznie, przy najmniejszym spadku w roku 2017, bo o 2% w stosunku do okresu 2014-2016.

Najsilniejszą redukcją cen w dwóch pierwszych badanych latach charakteryzowały się mięso oraz oleje roślinne, dla których indeksy cen w 2006 r. wyniosły 70,5 (Wykres 21 część 2.). W okresie silnego wzrostu cen, a więc w latach 2011-2013, zmiany te były najbardziej widoczne w przypadku cen olejów roślinnych (średnioroczne tempo wzrostu na poziomie około 38%) oraz cen zbóż (wzrost przeciętnie o 36,2%). Największą stabilnością poziomu cen w latach 2015-2018 cechowały się produkty mleczne (średnioroczny wzrost cen o 3,7%), następnie mięso (wzrost o 4,9%). Największą zmiennością cen w całym badanym okresie charakteryzował się cukier.

⁴⁸⁰ I. O. Kriukova, V. A. Zamlinskyi, T. Ye. Kalyna, *Agrarian Potential of Ukraine in Context of Economic Cooperation with Canada: The Modern State and Prospects for Building Up*, „International Scientific and Production Journal”, *Ekonomika APK. The Economy of Agro-Industrial Complex*, 2018, Issue 9, s. 51-53.

Wykres 21. Indeks cen żywności ogółem (część 1.) oraz indeksy składowe cen grup towarów (część 2., 2010-2016 = 100)



Indeks cen żywności FAO prezentuje miarę miesięcznych zmian międzynarodowych cen koszyka dóbr żywnościowych, skonsolidowanych następnie do danych rocznych. Zbudowany jest ze średniej z pięciu indeksów cen grup towarów ważonych średnimi udziałami eksportu każdej z grup w latach 2014-2016, równymi dla mięsa: 0,348; zbóż: 0,272; produktów mlecznych: 0,173; olejów roślinnych: 0,135 oraz cukru: 0,072.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *World Food Situation. FAO Food Price Index*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, tryb dostępu: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>, data pobrania: 01.10.2020.

Zaobserwowane wahania cen żywności stanowią efekt skumulowanego oddziaływania szeregu sprzężonych ze sobą czynników o odmiennym charakterze: demograficznym, ekonomicznym, socjologicznym i przyrodniczym. Rosnącemu światowemu popytowi na żywność (uwarunkowanemu wzrostem liczby ludności), w warunkach niskiej elastyczności rozmiarów produkcji rolniczej w krótkim okresie, przy silnym uzależnieniu podaży produktów od warunków pogodowych, towarzyszy tendencja rosnąca cen tych produktów. Z kolei wraz z rozwojem gospodarczym poszczególnych państw, zmieniają się preferencje żywnościowe

konsumentów i przekształca się struktura zapotrzebowania na różne produkty. Nie bez znaczenia pozostają także ceny surowców energetycznych i samej energii, które pełnią dwojaką rolę, gdyż poza tym, iż same stanowią przedmiot wymiany, wpływają także na ceny innych produktów, poprzez uczestnictwo w procesie ich wytwarzania. Nierzadko także surowce rolnicze przybierają funkcję surowców energetycznych, jako jednej z form alternatywnych źródeł energii, z uwagi na zbyt wysokie ceny energii elektrycznej oraz wyczerpujące się zasoby kopalne surowców energetycznych⁴⁸¹.

Początkowo względnie umiarkowana skłonność do dywersyfikacji struktury rodzajowej eksportu dóbr podstawowych z Polski wynikała ze specyfiki procesu powstawania tych produktów, a więc silnego uzależnienia od warunków geograficznych, przyrodniczych, atmosferycznych, czy uwarunkowań instytucjonalnych determinujących nierzadko rodzaj produkcji podejmowanej w danym rejonie kraju (rodzaj uprawy, gatunku chowu zwierząt). Mniej ryzykowna, a zatem obciążona mniejszymi kosztami wydaje się możliwość dywersyfikacji produkcji w ramach danej grupy produktów, np. rozszerzanie uprawy na różne gatunki zbóż, niż pomiędzy grupami. Nie zawsze jednak silna koncentracja struktury rodzajowej eksportu oceniana jest bezwzględnie, jako zjawisko negatywne⁴⁸². Nawiązując bowiem do poglądów A. Smitha, D. Ricardo, E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona oraz innych przedstawicieli ekonomii neoklasycznej, to właśnie podział pracy, przy specjalizacji gospodarczej, zapewnia pełniejsze wykorzystanie czynników produkcji, co wydaje się szczególnie zasadne w procesie dostarczania produktów żywnościowych lub surowców mineralnych. Jednak największych korzyści dostarcza specjalizacja dostosowana do najbardziej dynamicznych sektorów gospodarki umożliwiających zwiększenie wydajności w przyszłości. Wybór sektorów powinien być kompatybilny z aktualnym poziomem rozwoju gospodarki⁴⁸³, gdyż wraz z nim zmieniają się przewagi komparatywne w handlu zagranicznym⁴⁸⁴.

⁴⁸¹ P. Szajner, *Wpływ sytuacji na światowym rynku na krajowy rynek produktów rolno-żywnościowych*, [w:] *Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej. Synteza z wyników badań*, red. P. Szajner, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Państwowy Instytut Badawczy, nr 140, Warszawa 2014, s. 10-12.

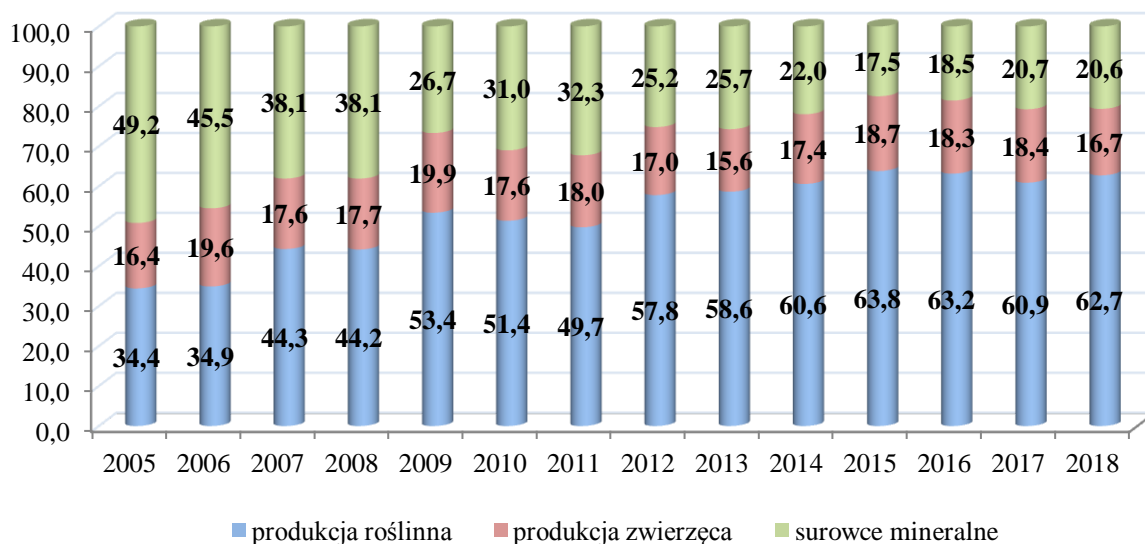
⁴⁸² Przytoczenie podstawowych wniosków w ramach toczącej się w literaturze przedmiotu dyskusji na temat alternatywnych ścieżek rozwoju gospodarczego, przy przyjęciu eksportu za jego czynnik, przedstawiono w Rozdziale 4, przy okazji analizy indeksu koncentracji eksportu brutto dóbr przemysłowych według produktów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmana. Rozróżnienie korzyści między dywersyfikacją a koncentracją struktury rodzajowej wydaje się bardziej zasadne w ramach analizy eksportu dóbr II sektora gospodarki, z uwagi na ich silną dominację w strukturze eksportu brutto kraju.

⁴⁸³ P. Misztal, *Dywersyfikacja i koncentracja...*, op. cit., s. 56.

⁴⁸⁴ K. Bagci, *Export Diversification and Productivity Growth, 2010*, European Trade Study Group 2010 Lausanne, Twelfth Annual Conference, Faculty of Business and Economics University of Lausanne, tryb dostępu: <http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Bagci.pdf>, data pobrania: 01.06.2019.

Wśród dóbr eksportowanych z I sektora nadal dominującą rolę odgrywa produkcja roślinna, obejmująca swym zasięgiem działły oraz gałęzie, określone przez A. G. B. Fishera i C. Clarka w ramach teorii trzech sektorów, jako działły i gałęzie tracące na znaczeniu. Jej udział wahał się od 34,4% w 2005 r. (jedeny rok, kiedy dominującą grupą były surowce mineralne) do 62,7% w 2018 r. (Wykres 22). Do schyłkowych rodzajów działalności zalicza się także wydobywanie wspomnianych surowców mineralnych, jednak przy zdecydowanie większej zbieżności tendencji zmian ich udziału w strukturze eksportu sektora dóbr podstawowych niż grupa produktów roślinnych. Ich rola uległa bowiem w badanym czasie ograniczeniu o ponad połowę, czego wyrazem był spadek wskaźnika struktury z 49,2% w 2005 r. do 20,6% w 2018 r. Na względnie stabilnym poziomie, w granicach 20%, utrzymywała się produkcja zwierzęca, zaliczana do dynamicznych działów i gałęzi. Jej znaczenie w pierwszym i ostatnim roku niemalże nie uległo zmianie (wskaźniki struktury równe 16,4% w 2005 r. oraz 16,7% w 2018 r.). Największą wartością eksportu produkty te cieszyły się w okresie światowego kryzysu gospodarczego, a więc w 2009 r., kiedy wskutek najwyższego indeksu dynamiki w stosunku do roku poprzedniego, rzędu 12,4%, ich wskaźnik struktury w eksporcie sektora dóbr podstawowych wzrósł z 17,7% w 2008 r. do 19,9% w 2009 r.

Wykres 22. Struktura eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według głównego typu produkcji w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)



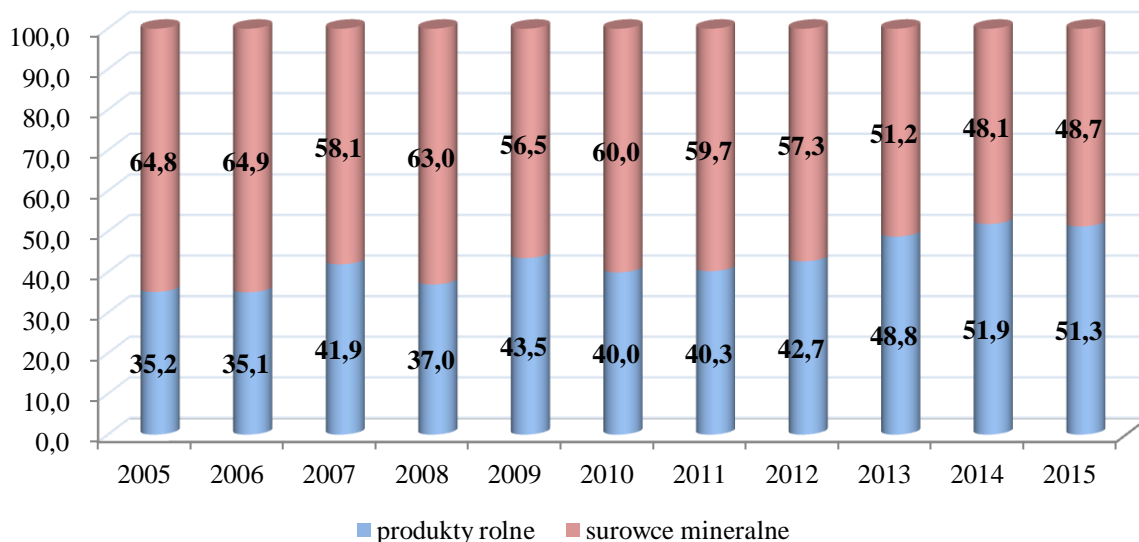
Klasyfikacja dóbr podstawowych według typu produkcji na podstawie Załącznika 1.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Analiza struktury rodzajowej eksportu krajowej wartości dodanej dóbr podstawowych wskazuje na niedoszacowanie, w ujęciu eksportu brutto, znaczenia surowców mineralnych, chociaż przy zachowaniu kierunku zmian udziału. To właśnie surowce mineralne stanowiły

dominującą rolę (z wyjątkiem lat 2014-2015) w sprzedaży zagranicznej badanego sektora (Wykres 23). Tempo zmniejszenia tej przewagi, a ostatecznie jej utraty, było jednak blisko trzykrotnie niższe niż w przypadku pomiaru brutto w analogicznym okresie – spadek udziału o 24,8% z 64,8% w 2005 r. do 48,7% w 2015 r. Dla porównania, znaczenie surowców mineralnych w strukturze eksportu brutto zmalało w tym czasie o 64,4% z 49,2% do 17,5%.

Wykres 23. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej dóbr podstawowych Polski według głównego typu produkcji w latach 2005-2015 (% , ogółem = 100)



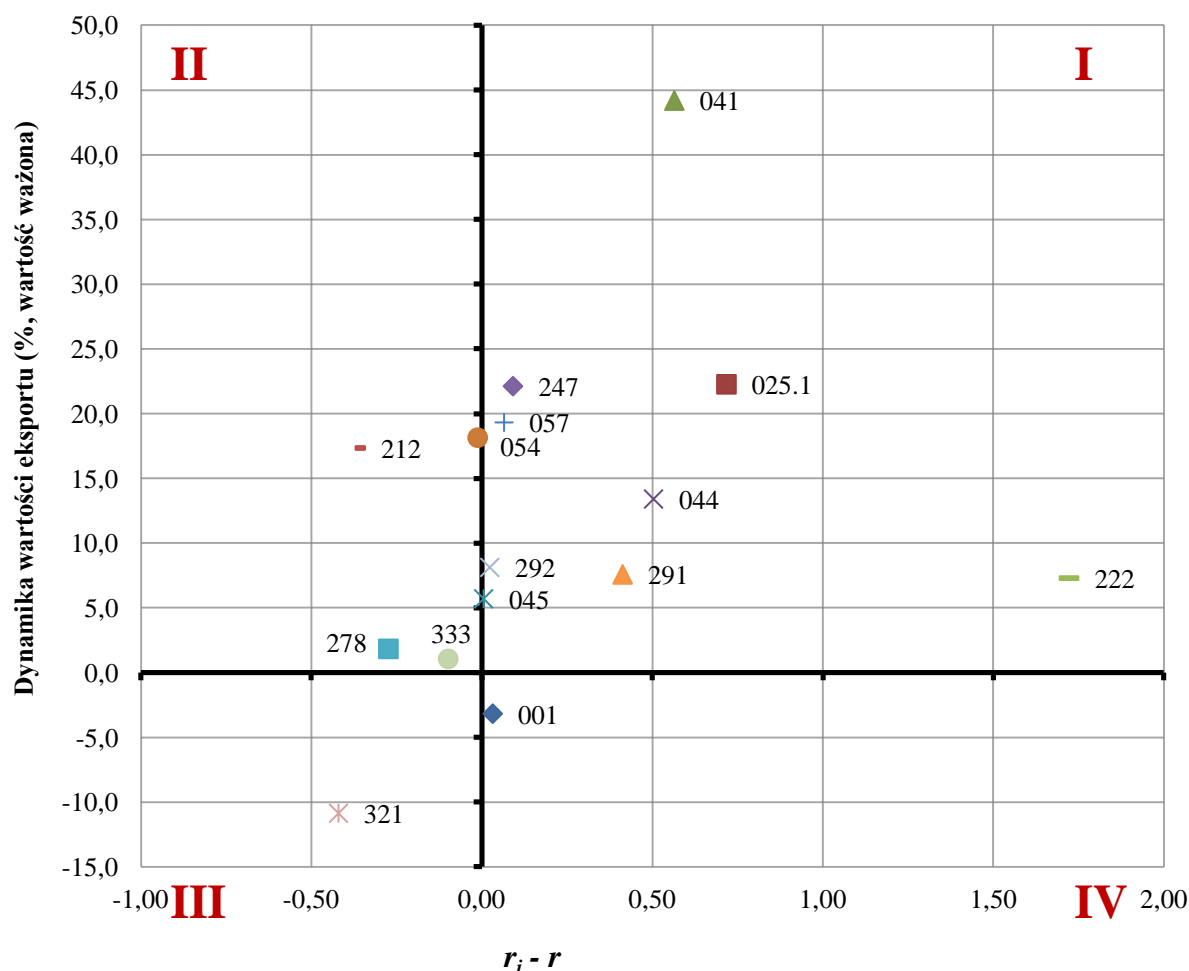
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

W celu podsumowania oceny korzyści ze specjalizacji towarowej eksportu I sektora gospodarki zestawiono ze sobą dwa wskaźniki: różnicę tempa wzrostu eksportu grupy produktów i z UE i tempa wzrostu eksportu całego sektora I UE ($r_i - r$) oraz dynamikę wartości sprzedaży zagranicznej grupy produktów i z Polski (wartość ważona średnim udziałem grupy w eksporcie sektora ogółem z Polski w latach 2005-2018, Wykres 24). W związku z tym, produkty podstawowe wywożone z Polski można najogólniej podzielić na cztery typy w zależności od charakteru specjalizacji:

- I typ - korzystna specjalizacja, gdyż Polska rozwija eksport tych grup produktów, których zbył na rynku UE rośnie szybciej niż sprzedaż zagraniczna sektora;
- II typ – niekorzystna specjalizacja, gdyż Polska rozwija eksport tych grup produktów, których zbył na rynku UE rośnie wolniej niż sprzedaż zagraniczna sektora;
- III typ – korzystny brak specjalizacji, gdyż Polska redukuje eksport tych grup produktów, których zbył na rynku UE rośnie wolniej niż sprzedaż zagraniczna sektora;

- IV typ – niekorzystny brak specjalizacji, gdyż Polska redukuje eksport tych grup produktów, których zbyt na rynku UE rośnie szybciej niż sprzedaż zagraniczna sektora.

Wykres 24. Efekt struktury towarowej eksportu dóbr podstawowych UE a dynamika wartości eksportu tych dóbr z Polski w latach 2005-2018 (% , wartość ważona)



Gdzie: r_i – tempo wzrostu eksportu grupy produktów i (na poziomie 3-cyfrowej agregacji klasyfikacji *SITC Rev. 4*) z Unii Europejskiej między rokiem 2005 i 2018; r – tempo wzrostu eksportu sektora dóbr podstawowych z Unii Europejskiej między rokiem 2005 i 2018. Dodatni wynik różnicy ($r_i - r$) oznacza, że eksport danej grupy produktów podstawowych wzrasta szybciej niż eksport sektora dóbr podstawowych ogółem, ujemny wynik – przeciwnie. Podstawą określenia relacji ($r_i - r$) była modyfikacja jednego z komponentów metody stałych udziałów w rynku określanego, jako efekt struktury towarowej. Istotą modelu jest wyodrębnienie czynników zmiany udziału danego kraju w eksporcie światowym. Ostateczna wersja modelu zakłada zbadanie wpływu czterech komponentów, takich jak: zmiany popytu światowego, efekt struktury towarowej, efekt struktury geograficznej oraz efekt konkurencyjności, na zmianę wartości eksportu. H. Tyszyński, *World Trade In Manufactured Commodities, 1899-1950*, „The Manchester School of Economic and Social Studies”, 1951, Vol. 19, s. 272-304; E. E. Leamer, R. M. Stern, *Quantitative International Economics*, Aldine, Chicago 1970, s. 171-183.

Dynamika wartości eksportu grup produktów zaprezentowana została w ujęciu wartości ważonej średnim udziałem grupy w strukturze eksportu sektora w latach 2005-2018. Zaprezentowane grupy, to 15 najważniejszych pozycji w strukturze sprzedaży zagranicznej I sektora polskiej gospodarki, których średni udział w badanym okresie wynosił około 90,2%. Ograniczenie liczby zbadanych grup produktów miało służyć zwiększeniu przejrzystości przeprowadzonego badania, co było konieczne z uwagi na niewielki jednostkowy udział pozostałych grup produktów, nieprzekraczający poziomu 1,3%. Punktem odniesienia tempa zmian wartości eksportu grup towarów był eksport Unii Europejskiej z uwagi na fakt, że przeciętnie około 77,9% sprzedaży zagranicznej dóbr podstawowych z Polski w latach 2005-2018 kierowana była właśnie do państw UE.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Największy przeciętny udział w strukturze przedmiotowej eksportu, równy w latach 2005-2018 około 43,1%, miały produkty rolne zaliczone do najbardziej pożądanego, I typu specjalizacji. Najsilniejszy pozytywny wkład w efekt struktury towarowej wносиła pszenica i meslin (*SITC* grupa 041)⁴⁸⁵. Przewadze tempa wzrostu popytu importowego Unii Europejskiej na te dobra, nad tempem wzrostu popytu UE na produkty podstawowe ogółem, równej w latach 2005-2018 około 56,5 pkt. proc., towarzyszyła najwyższa ważona dynamika wartości ich eksportu z Polski, z indeksem na poziomie 44,2%. Względnie wysoką wartością relacji $r_i - r$, równą odpowiednio 0,72 oraz 0,5, cechowały się także jaja ptasie w skorupkach, świeże, zakonserwowane lub gotowane (*SITC* produkt 025.1) oraz kukurydza (z wyłączeniem słodkiej odmiany, *SITC* grupa 044), jednak przy zdecydowanie niższym poziomie ważonej dynamiki niż poprzednia grupa produktów, bo wynoszącym 22,3% dla produktu 025.1 oraz 13,4% dla grupy 044. Dynamikę na poziomie porównywalnym do ważonego przyrostu sprzedaży zagranicznej jaj uzyskały także drewno surowe (*SITC* grupa 247, wzrost o 22,1%) oraz owoce i orzechy (*SITC* grupa 057, wzrost o 19,3%), jednak przy zdecydowanie słabszej tendencji rozwojowej grup produktów na tle tempa rozwoju sektora dóbr podstawowych ogółem, gdyż przewaga r_i nad r w ich przypadku wynosiła odpowiednio 9,2 pkt. proc. oraz 6,6 pkt. proc.

Słabszym pozytywnym wpływem na efekt struktury towarowej cechują się surowe materiały zwierzęce, n.i.n. (*SITC* grupa 291) oraz nasiona i owoce oleiste, stosowane do ekstrakcji „miękkich” olejów roślinnych (*SITC* grupa 222). Umiarkowanej (w ramach pierwszej z grup) oraz wysokiej (druga z grup) przewadze tempa wzrostu sprzedaży zagranicznej grupy nad dynamiką całego sektora (różnica $r_i - r$ równa odpowiednio 41,4 pkt. proc. oraz 172,3 pkt. proc) towarzyszyła względnie niska ważona dynamika wartości zbytu z Polski (indeksy równe 7,6% i 7,3%). Tak słabe niskie tempo wzrostu wywozu z polskiej gospodarki nasion i owoców oleistych, stosowanych do ekstrakcji „miękkich” olejów roślinnych, przy tak silnej tendencji rozwojowej w ramach wymiany zagranicznej Unii Europejskiej świadczy o nieefektywnej alokacji czynników produkcji, pomiędzy różne rodzaje działalności gospodarczej w Polsce.

Na pozytywną ocenę, z punktu widzenia korzyści, jakie przynosi gospodarce konkurencyjna specjalizacja produktowa eksportu, zasługuje ograniczanie sprzedaży zagranicznej węgla sproszkowanego lub nie, ale nieaglomerowanego (*SITC* grupa 321, ważony indeks dynamiki równy -10,9%), na który przyrost popytu importowanego w UE był niższy od przyrostu popytu na dobra podstawowe ogółem o 42 pkt. proc. Nadal jednak przeciętny udział grupy

⁴⁸⁵ Pełne nazwy grup produktów w Załączniku 5.

produktów zaliczonych do kategorii II typu, czyli korzystnego braku specjalizacji, wynosiła w latach 2005-2018 około 21,6%.

Pozostałe dwa typy specjalizacji bądź jej braku (około jednej czwartej wielkości zbytu zagranicznego sektora) oddziałują negatywnie na strukturę rodzajową eksportu Polski, przy większej sile tego wpływu w ramach II typu niż IV (ograniczenie sprzedaży zagranicznej zwierząt żywych z Polski w latach 2005-2018 o 3,2% w warunkach przewagi r_i nad r na poziomie 3,3 pkt. proc., *SITC* grupa 001). Na szczególną uwagę w ramach II typu charakteru specjalizacji zasługuje eksport skór futerkowych (*SITC* grupa 212) oraz świeżych warzyw, korzeni, bulw oraz innych jadalnych produktów roślinnych (*SITC* grupa 054). Produkty te charakteryzowała wprawdzie względnie wysoka ważona dynamika wzrostu eksportu Polski (indeksy równe odpowiednio 17,3% oraz 18,1%), jednak słabsze tempo rozwoju ich wymiany niż zbytu zewnętrznego sektora ogółem (słabsze o 36,9 pkt. proc. dla grupy 212 oraz o 1,1 pkt. proc. dla grupy 054) zadecydowało ostatecznie o postrzeganiu zwiększania udziału tych produktów w koszyku eksportu Polski za niekorzystne.

Podsumowując przeprowadzone powyżej rozważania można stwierdzić, że strukturę rodzajową eksportu dóbr podstawowych Polski charakteryzuje zmienność udziałów poszczególnych sekcji *SITC*, przy dominacji produkcji roślinnej, pochodzącej z sekcji 0: żywność i zwierzęta żywe (przeciętny udział w latach 2005-2018 równy 48,8%) oraz sekcji 2: surowce niejadalne, z wyjątkiem paliw (średni udział na poziomie 25,2%). Znacząca rola kolejnej sekcji, sekcji 3: paliwa mineralne, smary i podobne materiały (około 24,1%), zapewniła surowcom mineralnym przewagę, w strukturze rodzajowej eksportu I sektora, nad produkcją zwierzęcą (przeciętne udziały równe w latach 2005-2018 odpowiednio około 29,4% i 17,8%), a w ujęciu krajowej wartości dodanej nad produkcją rolną ogółem (z wyjątkiem lata 2014-2015). Zauważa się zatem, w nawiązaniu do teorii trzech sektorów A. G. B. Fishera i C. Claraka, niepokojącą tendencję dominacji sprzedaży zagranicznej Polski w obszarze działów i gałęzi tracących na znaczeniu (ang. *declining branches and subsectors*). Obawy te potęguje dodatkowo permanentny brak względnej przewagi komparatywnej dla dóbr z sekcji 2 i sekcji 3 (z wyjątkiem roku 2015 w pierwszym przypadku i roku 2005 w drugim), przy utracie tej przewagi w sekcji 0 (spadek wskaźnika z $RCA_{0/2005} = 1,09$ do $RCA_{0/2018} = 0,88$).

Fakt oparcia eksportu I sektora polskiej gospodarki w 98,1% na sprzedaży zagranicznej dóbr rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych z trzech wymienionych powyżej sekcji nasunął ogólny wniosek o silnej koncentracji rodzajowej eksportu. Poszerzenie badań o wyższy stopień szczegółowości danych statystycznych (do 3-cyfrowego poziomu agregacji klasyfikacji *SITC Rev. 4*), dostarczyło wniosków na potwierdzenie tej tezy. Zaledwie 5 najważniej-

szych grup dóbr odpowiadało za połowę wielkości zbytu produktów podstawowych – około 50,3% w 2018 r. (o 24,9 pkt. proc. mniej niż w 2005 r.). Ostatecznie za zjawiskiem koncentracji eksportu sektora dóbr podstawowych z Polski według produktów przemawia fakt, że jego wartość w 86,9% w 2018 r. pochodziła ze sprzedaży zagranicznej zaledwie jednej trzeciej wywożonych grup dóbr, jednak przy utrzymaniu malejącej tendencji ich znaczenia.

Utrzymanie trendu słabnącej koncentracji zauważa się także w ograniczaniu wysokości wskaźnika koncentracji eksportu Herfindahla-Hirschmanna, z 0,368 w 2005 r. do 0,149 w 2018 r. Tempo postępu dywersyfikacji eksportu dóbr podstawowych z Polski okazało się najszybsze wśród państw członkowskich Unii Europejskiej, przy największej zbieżności z indeksem dynamiki Finlandii (spadek z $H_{FI/2005} = 0,527$ do $H_{FI/2018} = 0,248$). Choć w 2005 r. poziom koncentracji eksportu Polski według produktów można było uznać za względnie umiarkowany, a wskaźnik H_{jt} niższy od Polski uzyskały gospodarki o znacznie wyższym poziomie PKB *per capita* (wśród nich Francja, Luksemburg, Holandia, Irlandia, Austria, czy Niemcy), to już w 2018 r. Polska zamykała listę państw UE pod tym względem.

Przemiany w zakresie koncentracji rodzajowej eksportu oznaczają zatem osłabianie zagrożenia destabilizacji wpływów ze sprzedaży w okresach dekonunktury gospodarczej innych państw, w warunkach ograniczania specjalizacji zapewniającej, zdaniem A. Smitha, D. Ricardo, E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona oraz innych przedstawicieli ekonomii neoklasycznej, pełniejsze wykorzystanie czynników produkcji. Negatywne konsekwencje zjawiska koncentracji wynikają bowiem z uzależnienia kraju od wahań popytu i/lub cen ograniczonej grupy dóbr na rynkach światowych, co stanowi cechę produktów żywnościowych. Korzyści z koncentracji uwarunkowane są z kolei specjalizacją dostosowaną do najbardziej dynamicznych sektorów gospodarki umożliwiających zwiększenie wydajności w przyszłości. W tym kontekście na pozytywną ocenę zasługuje fakt, że Polska w znaczącej mierze specjalizuje się w eksporcie produktów, na które popyt importowy w Unii Europejskiej rośnie szybciej niż popyt na produkty podstawowe ogółem (m.in. pszenica i meslin, jaja ptasie oraz kukurydza), przy ograniczaniu sprzedaży zagranicznej węgla sproszkowanego lub nie, który odgrywał istotną rolę w strukturze eksportu całego sektora (przeciętny udział w latach 2005-2018 na poziomie 21,6%), a dla którego relacja między tempami wzrostu popytu importowego była odwrotna.

Przybliżenie istoty struktury rodzajowej eksportu dóbr podstawowych posłużyło dostarczeniu informacji na temat możliwości gospodarki pod kątem wytwarzanych produktów rolnych i leśnych oraz wydobywanych surowców mineralnych. Z uwagi na fakt, że większość

rodzajów produkcji realizowanych w ramach I sektora wynika z uwarunkowań geograficznych lub przyrodniczych, bardziej realne wydaje się zwiększanie wolumenu eksportu, niż zasadnicze przekształcenia struktury rodzajowej tej produkcji. Zdarza się jednak, że zmiana ta następuje w wyniku uwarunkowań instytucjonalnych, w tym, wprowadzanych regulacji prawnych, co można zaobserwować na przykładzie redukcji eksportu surowców energetycznych, w wyniku zaleceń ograniczania ich zużycia. Dopelnieniu istoty sprzedaży zagranicznej posłuży analiza struktury geograficznej wymiany, co stanowi przedmiot badania kolejnej części rozdziału.

3.3. Zmiany struktury geograficznej eksportu dóbr podstawowych Polski

Ogólne przekształcenia struktury rodzajowej eksportu dóbr podstawowych, w zakresie ograniczania roli surowców mineralnych na rzecz zwiększania skali sprzedaży produktów rolnych, uwarunkowane są w pewnym stopniu przynależnością kraju do Unii Europejskiej. Wspólna Polityka Rolna (WPR)⁴⁸⁶, ukierunkowana m.in. na zwiększenie wydajności produkcji rolnej, stabilizację rynków, przy zagwarantowaniu bezpieczeństwa dostaw⁴⁸⁷, umożliwia uczestnictwo w wymianie międzynarodowej w systemie ochrony, wynikającej z działań interwencyjnych i protekcyjnych⁴⁸⁸. Uzasadnia to zatem, tak silną dominację państw członkowskich UE w strukturze odbiorców dóbr podstawowych z Polski – około 80,7% w 2018 r., przy blisko 2,5-krotnie wyższym udziale państw strefy euro (Wykres 25). Łącznie na kontynent europejski kierowanych jest około 87,5% produktów rolnych i surowców mineralnych. Z grupy pozostałych kontynentów na uwagę zasługuje Azja, jako odbiorca około 7,1% dóbr I sektora. Pozostałe kontynenty odgrywały wręcz znikomą rolę w strukturze wywozu, przy najwyższym udziale Afryki – około 2,4%, a najniższym Australii i Oceanii – 0,4%. Ameryka Północna, jako kontynent o względnie niewielkim znaczeniu, charakteryzo-

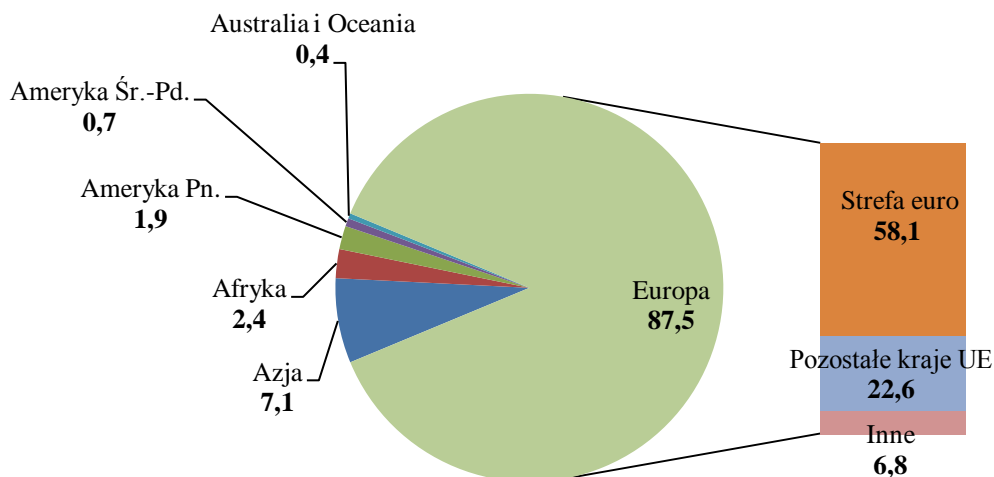
⁴⁸⁶ M. Lovec, *The European Union's Common Agricultural Policy Reforms. Towards a Critical Realist Approach*, Palgrave Macmillan, 2016, s. 1-10; W. Poczta, A. Sadowski, W. Czubak, M. Matyka, M. Drygas, H. Skórnicki, *Reforma Wspólnej Polityki Rolnej po 2020 roku*, Broszura informacyjna - materiały konferencyjne, październik 2017, Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie. Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi Publikacja opracowana przez Krajową Radę Izb Rolniczych współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, Warszawa 2017, s. 1-15, tryb dostępu: http://www.krir.pl/files/dopobrania/2017_09_24_CA%C5%81O%C5%9A%C4%86_3.pdf, data pobrania: 01.11.2020.

⁴⁸⁷ Na podstawie art. 39 *Traktatów Rzymskich. Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą 25 marca 1957 r.*

⁴⁸⁸ S. Kowalski, *Realizacja wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej i jej konsekwencje dla europejskiego rolnictwa*, „Nauki Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku”, 2017, t. 25(6), s. 91–112.

wał się ponad dwukrotnie większym wpływem na wielkość eksportu Polski niż Ameryka Środkowa i Południowa (wskaźniki struktury równe odpowiednio 1,9% oraz 0,7%).

Wykres 25. Struktura eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według kontynentów w 2018 r. (%)



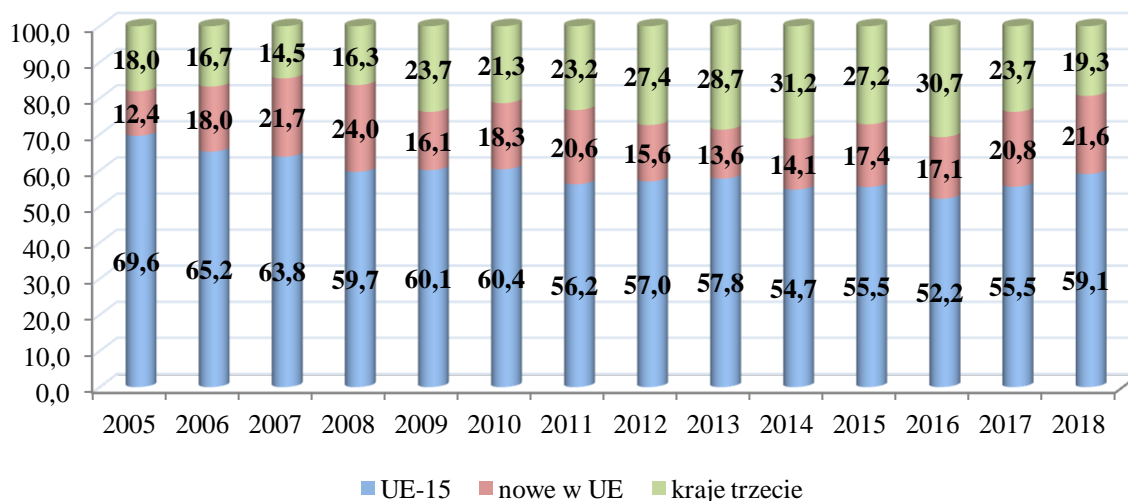
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Stosując kryterium przynależności partnera handlowego do Unii Europejskiej, przy rozróżnieniu „starych” (tj. UE-15) i „nowych” państw członkowskich UE, zauważa się, że znacząca część wartości polskiego eksportu dóbr podstawowych, chociaż przy malejącej tendencji udziału, kierowana jest do państw UE-15 – przeciętnie około 59,1% w badanym okresie (Wykres 26). Ich rola zmalała bowiem o 10,8 pkt. proc. z 69,6% w 2005 r. do 59,1% w 2018 r., głównie na rzecz wzrostu znaczenia nowych państw UE. Grupa ta, przy udziale niższym o blisko 70% niż państwa UE-15 (przeciętnie około 17,9%), cechowała się najwyższą dynamiką zmian. Wynika ona z przyrostu znaczenia w strukturze nabywców o 9,3 pkt. proc, z 12,4% w 2005 r. do 21,6% w 2018 r. Drugie miejsce pod względem wielkości wywozu dóbr I sektora, przy najwyższej stabilności udziału, zajmowały kraje trzecie. Chociaż odnotowały one względnie niewielki przyrost znaczenia, bo z 18% do 19,3%, to z uwagi na znacząco wyższy poziom wskaźnika struktury w latach 2012-2016, sięgający poziomu blisko 30%, przeciętny udział tej grupy krajów był znacznie wyższy, bo równy 23%.

Według alternatywnego podejścia do pomiaru eksportu, uwzględniającego jedynie krajową wartość dodaną, skala sprzedaży zagranicznej dóbr podstawowych do państw UE-15 była nieco mniejsza. Przeciętny udział tej grupy krajów w latach 2005-2015 nie przekroczył bowiem poziomu 50% (około 49,7%). Wyższym udziałem z kolei, niż w ujęciu eksportu brutto, charakteryzowały się państwa trzecie, z przeciętnym wskaźnikiem struktury równym 38,7%. Najbardziej zbliżoną pozycję według obu metod pomiaru sprzedaży zagranicznej zaj-

mowały nowe państwa w UE – około 11,6% według krajowej wartości dodanej (Załącznik 6 część I.1. Wykresu A.1.). Odmienne kształtowała się dynamika udziałów poszczególnych grup krajów, przy zachowaniu kierunku zmian. Spadek znaczenia odnotowały zatem tylko państwa UE-15, jednak na mniejszą skalę, bo o 7,5 pkt. proc. (z 56% w 2005 r. do 48,5% w 2015 r.). Miejsce grupy krajów o najsilniejszym wzmocnieniu roli w strukturze odbiorców zajęły z kolei państwa trzecie, dla których zaobserwowano wzrost wskaźnika struktury o 5,4 pkt. proc. z 34,7% do 40,1%. Najmniejsze wahania udziału dotyczyły nowych państw członkowskich UE – wzrost o 2,1 pkt. proc. z 9,3% w 2005 r. do 11,4% w 2015 r.

Wykres 26. Struktura eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według grup krajów w latach 2005-2018 (%)



UE-15: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Szwecja oraz Wielka Brytania.

nowe w UE: pozostałe kraje członkowskie Unii Europejskiej, których ilość zgodna jest z okresem członkostwa państw w ugrupowaniu.

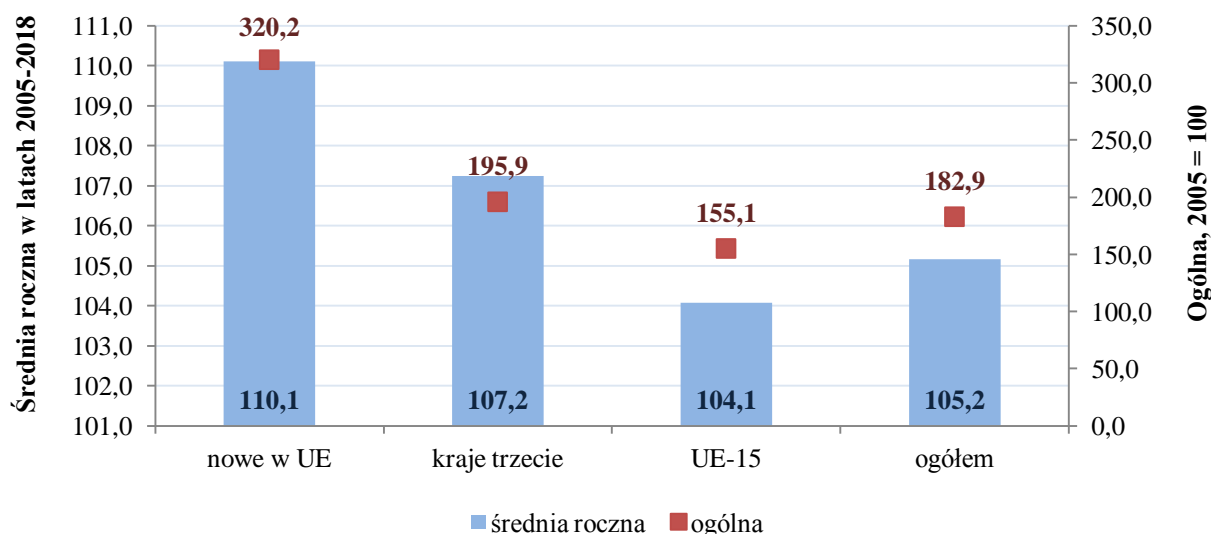
kraje trzecie – pozostałe (poza UE) państwa-odbiorcy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Przekształcenia struktury geograficznej eksportu według grup krajów stanowiły pochodną indeksów dynamiki wartości zakupu przez te państwa dóbr podstawowych z Polski, przy ich porównaniu z ogólnym tempem zmian eksportu sektora. Grupą cieszącą się najwyższą skalą wzrostu wartości eksportu, zarówno w ujęciu brutto, jak i wartości dodanej były nowe państwa członkowskie UE. Ogólnemu indeksowi dynamiki na poziomie 320,2% (wzrost z 0,4 mld EUR w 2005 r. do 1,2 mld EUR w 2018 r.) oraz średniemu rocznemu tempu przyrostu wielkości nabycia na poziomie 10,1% w pierwszym ujęciu (Wykres 27) odpowiadały wskaźniki równe odpowiednio 182,2% (wzrost z 302,1 mln USD w 2005 r. do 550,5 mln USD w 2018 r.) oraz 9% w drugim ujęciu (Załącznik 6 część I.2. Wykresu A.1.). Nieco

niższy ogólny indeks dynamiki, jednak nadal wyższy od wyniku eksportu brutto całego sektora, równy 195,9% (wzrost z 0,5 mld EUR do 1,0 mld EUR), a 7,2% w skali roku, dotyczył wielkości importu krajów trzecich. Podobna tendencja charakteryzowała sprzedaż zagraniczną krajowej wartości dodanej na teren tej grupy państw, jednak przy mniejszym tempie wzrostu, bo o 72,2% w latach 2005-2015, czyli o 6,6% rocznie. Jediną grupą państw, dla której indeksy dynamiki w obu ujęciach ustępowały miejsca wskaźnikom całego sektora były „stare” państwa członkowskie UE. Wielkość ich nabycia w ujęciu brutto wzrosła w latach 2005-2018 o 55,1% (jako efekt średniego rocznego wzrostu o 4,1%) czyli o 27,8 pkt. proc. mniej niż w skali całego sektora. Dysproporcja ta została utrzymana na względnie porównywalnym poziomie w ujęciu krajowej wartości dodanej, w ramach której ogólne tempo nabycia dóbr podstawowych państw nienależących do UE (tj. wzrost o 28,9% w latach 2005-2015, czyli o 3,2 pkt. proc. rocznie) było niższe o 20 pkt. proc. od wyniku całego sektora (tj. wzrost o 48,9%, czyli o 4,8% w skali roku).

Wykres 27. Średnia roczna dynamika wzrostu wartości eksportu brutto dóbr podstawowych Polski na tle dynamiki ogółem w latach 2005-2018 w podziale na grupy krajów (%)



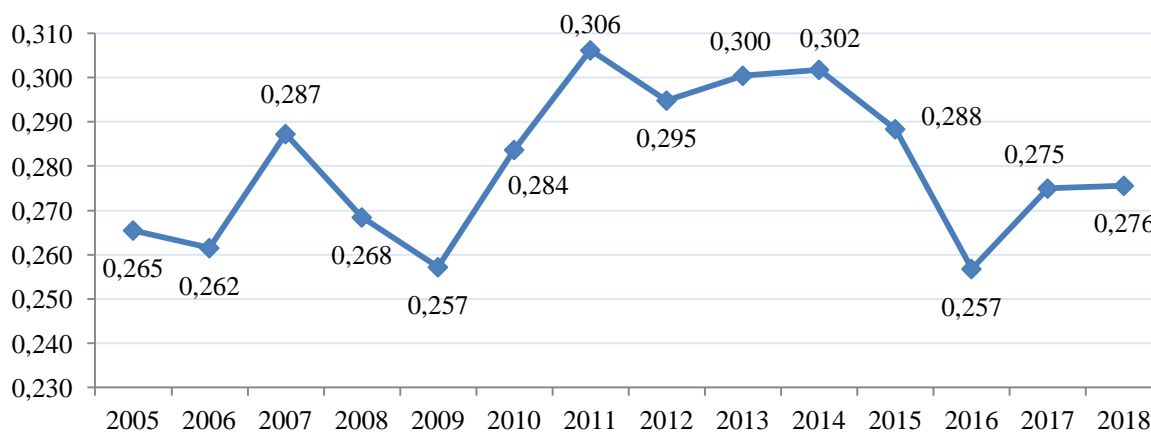
Oznaczenia grup krajów, jak na Wykresie 26.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., 01.09.2020.

Tak silna dominacja państw europejskich, a wśród nich państw członkowskich Unii Europejskiej, w strukturze geograficznej eksportu dóbr podstawowych nasuwa wniosek o wysokiej koncentracji geograficznej sprzedaży zagranicznej sektora. Wysunięte założenie znajduje potwierdzenie w wartości wskaźnika koncentracji Herfindahla-Hirschmana, którego poziom w badanym okresie nie był niższy niż 0,257 (Wykres 28). Duże wahania wielkości wskaźnika stanowiły pochodną zmienności wielkości eksportu sektora, z jednej strony, oraz zmienności

liczby odbiorców dóbr podstawowych, z drugiej strony. Wyraźny przyrost liczby importerów, jednak przy zmniejszeniu ogólnej wielkości zbytu zauważalny jest w roku 2009 oraz 2016 (w stosunku do dwóch poprzednich lat). Lata te można określić, jako lokalne ekstremum funkcji wskaźnika H_{jt} . Spadek wskaźnika z $H_{PL/2008} = 0,268$ do $H_{PL/2009} = 0,257$, następnie z $H_{PL/2015} = 0,288$ do $H_{PL/2016} = 0,257$ wskazuje zatem na zjawisko dywersyfikacji struktury geograficznej eksportu, w warunkach chwilowego załamania wielkości sprzedaży zagranicznej. Najwyższy zakres koncentracji geograficznej miał miejsce w latach 2011-2014, kiedy następowało nasilenie wymiany handlowej z głównymi odbiorcami dóbr rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych z Polski. Wartość wskaźnika koncentracji oscylowała w tym okresie w granicach 0,3, przy najwyższym poziomie w 2011 r. - $H_{PL/2011} = 0,306$. Ostatecznie wartość wskaźnika uległa podwyższeniu o 0,011 pkt. z $H_{PL/2005} = 0,265$ do $H_{PL/2018} = 0,276$.

Wykres 28. Indeks koncentracji eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według krajów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005-2018



Indeks Herfindahla-Hirschmanna, według formuły: $H_{jt} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{it}}{X_{jt}}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$, gdzie: x_{it} - wartość eksportu poszczególnej pozycji danego sektora do odbiorcy i w okresie t ; X_{jt} - wartość całkowitego eksportu sektora kraju j w okresie t ; n - liczba odbiorców. Wartość indeksu H_{jt} równa 1 oznacza całkowitą koncentrację struktury geograficznej eksportu, a wartość wskaźnika równa 0 oznacza wysoką dywersyfikację tej struktury (równy podział udziałów poszczególnych państw). Wartość indeksu wyliczona na podstawie 3-cyfrowej klasyfikacji *SITC Rev. 4*. D. Cracau, J. E. Durán Lima, *On the Normalized Herfindahl-Hirschman...*, op. cit., s. 383

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Świadectwem siły koncentracji geograficznej eksportu sektora jest rola, jaką pełni pięć najważniejszych państw – odbiorców. Chociaż ich udział nieznacznie zmalał, bo o 5,4% z 55,3% w 2005 r. do 52,3% w 2018 r., to nadal nabywają one ponad połowę wartości sprzedawanych z Polski dóbr podstawowych (tabela 17). Zbliżone tempo procesu dywersyfikacji,

jednak przy ogólnym słabszym nasileniu koncentracji, charakteryzuje eksport krajowej wartości dodanej (EXGR_DVA), przy spadku udziału pięciu najważniejszych odbiorców o 5,6% z 42,9% w 2005 r. do 40,5% w 2015 r. Kolejne grupy państw o tej samej liczbie wywoływały zdecydowanie mniejsze przyrosty udziału w strukturze - odpowiednio około 13%-22% (16,1% w 2018 r. według EXGR oraz 13,7% w 2015 r. według EXGR_DVA), następnie około 8%-11% (11,3% według EXGR oraz 8,4% według EXGR_DVA). Ostatecznie dwudziestu najważniejszych importerów produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych odpowiadało za około 87% eksportu brutto dóbr podstawowych w 2018 r. (przy zmniejszeniu udziału od 2005 r. o 7%), a za 69,7% eksportu krajowej wartości dodanej w 2015 r. (przy spadku wskaźnika struktury od 2005 r. o 11,7%).

Tabela 17. Koncentracja eksportu dóbr podstawowych Polski według krajów w latach 2005, 2010, 2015 i 2018 (%)

Wskaźnik koncentracji	Rodzaj wartości	2005	2010	2015	2018
Dla 5 najważniejszych krajów	EXGR	55,3	56,9	51,4	52,3
	EXGR_DVA	42,9	43,8	40,5	b.d.
Dla 10 najważniejszych krajów	EXGR	77,3	75,9	65,4	68,4
	EXGR_DVA	63,4	59,2	54,2	b.d.
Dla 15 najważniejszych krajów	EXGR	87,9	85,0	76,2	79,7
	EXGR_DVA	72,4	67,7	62,6	b.d.
Dla 20 najważniejszych krajów	EXGR	93,5	91,0	83,3	87,0
	EXGR_DVA	78,9	74,6	69,7	b.d.

Ogólny wskaźnik koncentracji wyliczony, jako suma udziałów 5, 10, 15 i 20 krajów o największym udziale w eksporcie dóbr podstawowych ogółem.

b.d.: brak danych. Pozostałe oznaczenia, jak w Tabeli 14.

Z uwagi na brak pożądanego zakresu szczegółowości danych na temat eksportu krajowej wartości dodanej według miejsca przeznaczenia przy uwzględnieniu sektorów pochodzenia tej wartości, Tabela przedstawia całkowitą krajową wartość eksportu dóbr wytworzonych w ramach typów działalności gospodarczej zaliczanej do I sektora gospodarki, a więc wraz z pośrednią krajową wartością dodaną, pochodzącą z innych sektorów, jednak w bilansie handlowym zaliczaną, jako eksport dóbr podstawowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 7.

Ogólne porównanie konsekwencji przyjęcia polityki koncentracji bądź dywersyfikacji geograficznej struktury eksportu nasuwa wniosek o łąceniu pierwszego ze zjawisk z ryzykiem uzależnienia wpływów z eksportu od wahań koniunktury gospodarczej państw odbiorców, drugiego, z kolei, z przyspieszeniem procesu uczenia się poprzez eksport, wskutek gromadzenia zróżnicowanej wiedzy i doświadczenia⁴⁸⁹. Eksport produktów rolnych i leśnych

⁴⁸⁹ Szczegółowy przegląd konsekwencji stosowania alternatywnych strategii, jako dywersyfikacji geograficznej i koncentracji rynkowej zawiera: J. Cieślak, E. Kaciak, D. H. B. Welsh, *The Impact of Geographic Diversification on Export Performance of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)*, „Journal of International Entrepreneurship”, 2012, Vol. 10, s. 70–93; A. Salamat, A. K. N. Shafqat, *Linkages Between Factor Endowments and*

oraz surowców mineralnych jest jednak mało wrażliwy na wahania koniunktury, co wynika z niższej dochodowej elastyczności popytu, zwłaszcza na żywność. Zmiany wielkości sprzedaży zagranicznej dóbr z tego sektora determinowane są zatem kształtowaniem się światowych cen produktów podstawowych, zmiennością kursów walut oraz czynnikami podażowymi, czyli przede wszystkim cyklicznością produkcji rolnej i uwarunkowaniami atmosferycznymi⁴⁹⁰. Względnie niska dywersyfikacja struktury geograficznej eksportu dóbr podstawowych może oznaczać, w tym kontekście organizację znacznej części wywozu dóbr na zasadzie dostarczania konkretnej ilości towarów od konkretnego dostawcy do konkretnego odbiorcy, na podstawie dużo wcześniej zawieranych kontraktów.

Strukturę geograficzną eksportu dóbr podstawowych, obok zjawiska koncentracji geograficznej charakteryzuje silny europocentryzm kontaktów handlowych. Na liście dziesięciu najważniejszych odbiorców produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych, jedynie Rosja w 2005 r., była krajem leżącym częściowo na kontynencie azjatyckim. Pozostałe państwa należały do Europy (Wykres 29 część 1.). Brak tego kraju na analizowanej liście odbiorców w 2018 r. wynikał z obostrzeń zasad wymiany międzynarodowej, jaką wprowadziła Rosja na import znaczącej liczby produktów zaliczanych do I sektora z państw UE. Embargo na żywność z UE stanowiło odpowiedź na unijne sankcje będące reakcją na politykę Rosji wobec Ukrainy. Ponieważ zakaz importu, który obowiązuje od sierpnia 2014 r., dotyczy owoców, warzyw, mięsa, drobiu, ryb, mleka i nabiału⁴⁹¹, a więc produktów, których udział w strukturze eksportu z Polski do Rosji wynosił przeciętnie w latach 2005-2013 około 67%, wartość wywozu do tego kraju zmalała w kolejnych latach o 88,1% (z 523,9 mln EUR w 2013 r. do 62,5 mln EUR w 2018 r.). Wprowadzenie embargo przełożyło się ostatecznie na zmniejszenie wielkości zbytu do Rosji w latach 2005-2018 o 56,7%, co oznaczało spadek udziału w strukturze odbiorców Polski z 5,1% do 1,2%. Miejsce Rosji w 2018 r., jako państwa spoza UE zajęła Białoruś, dzięki najwyższemu spośród analizowanych państw, wskaźnikowi dynamiki wartości importu dóbr podstawowych rzędu 444% (wzrost z 27,5 mln EUR w 2005 r. do 149,5 mln EUR w 2018 r.). W 2018 r. Białoruś, wskutek wzrostu udziału z 0,9% do 2,8% zamykała listę 10 najważniejszych importerów dóbr podstawowych z Polski.

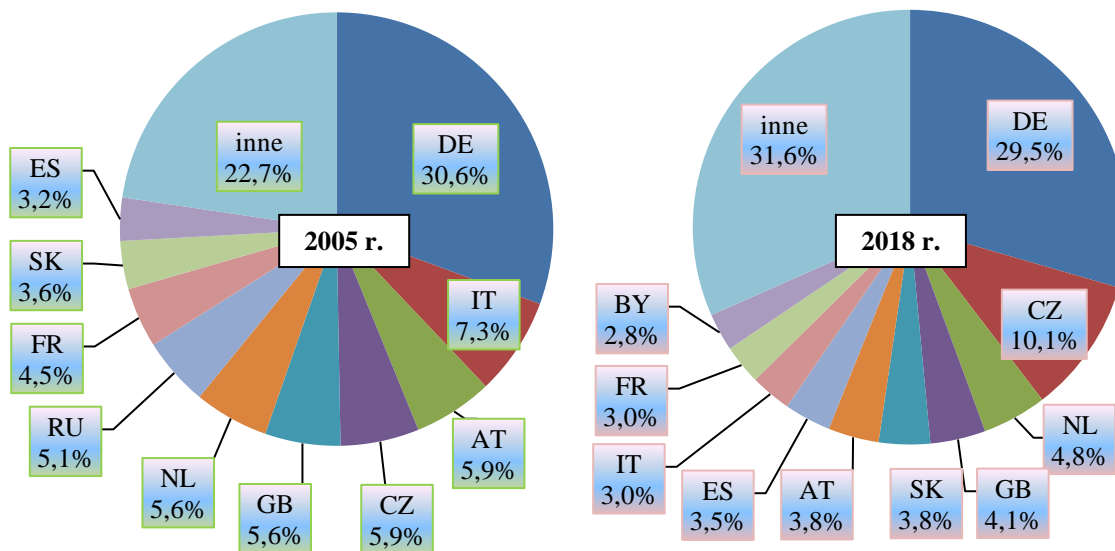
Export Diversification. Empirical Insights from the Firm-level Data of Pakistan, Final Report, Inrenational Growth Centre, 2017, s. 1-4.

⁴⁹⁰ T. Białowąs, *Pozycja krajów najslabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym w latach 2000-2011*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie - Problemy Rolnictwa Światowego”, 2013, t. 13 (28) zeszyt 3, s. 16-25.

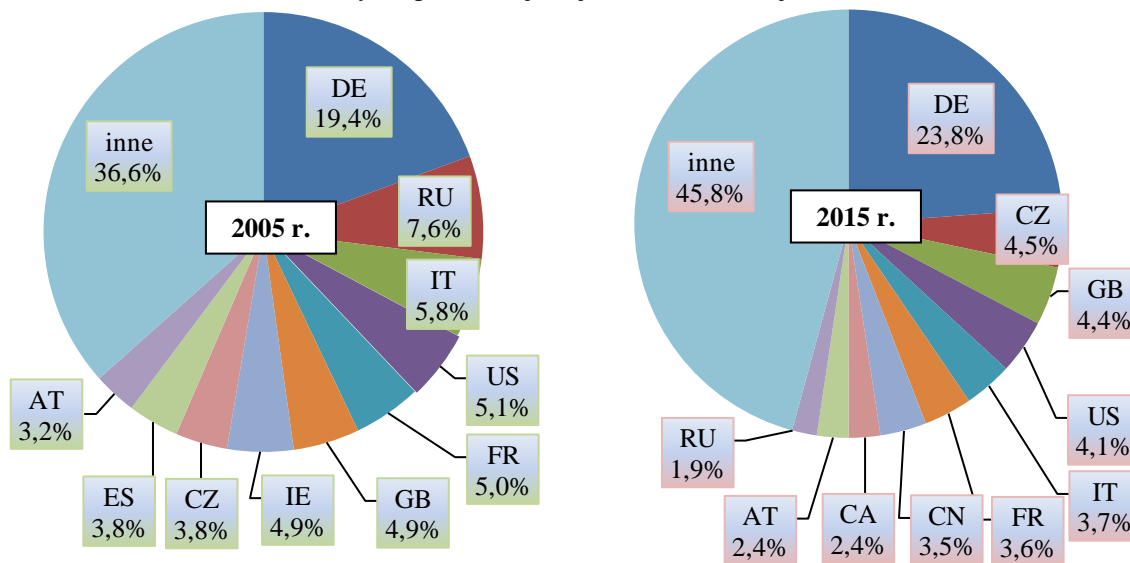
⁴⁹¹ *Rosja przedłuża embargo na żywność z UE do końca 2019 roku*, PAP, 12.07.2018, tryb dostępu: <https://www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomosci/rosja-przedluzza-embargo-na-zywnosc-z-ue-do-konca-2019-roku,160702.html>, data pobrania: 01.09.2020.

Wykres 29. Udział 10 najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski według eksportu brutto (część 1.) oraz eksportu krajowej wartości dodanej (część 2.)

1. Wskaźniki struktury eksportu brutto w latach 2005 i 2018



2. Wskaźniki struktury eksportu krajowej wartości dodanej w latach 2005 i 2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 7.

Niezmiennie najsilniejszym partnerem handlowym w ramach I sektora były Niemcy, których udział utrzymywał się na względnie stabilnym poziomie na tle konkurentów, gdyż zmalał o 3,7% z 30,6% w 2005 r. do 29,5% w 2018 r. (przy wzroście wartości nabycia o 82,5% z 859,4 mln EUR do 1 568 mln EUR). O skali przewagi tego kraju nad pozostałymi państwami świadczy rola kolejnego z partnerów, czyli Czech, dla których wskaźnik struktury równy w 2018 r. około 10,1% stanowił zaledwie blisko jednej trzeciej wyniku państwa lidera. Gospodarka ta wskutek przyrostu wartości nabycia o 226% (ze 164,8 mln EUR w 2005 r. do 537,1 mln EUR w 2018 r.), awansowała z miejsca drugiego, które zajmowała w 2005 r.

przy udziale równym 5,9%. Zmiana ta dokonała się w warunkach silnej degradacji znaczenia Włoch, których pozycja uległa osłabieniu z miejsca drugiego w 2005 r. na miejsce ósme w 2018 r. z blisko dwukrotnie mniejszym wskaźnikiem struktury, równym 3%.

Zbliżoną skalę zmiany znaczenia w strukturze importerów dóbr podstawowych z Polski, jednak o przeciwnym kierunku, zauważa się w przypadku dwóch grup krajów – Holandii, Hiszpanii oraz Austrii, przy przeszerogowaniu o trzy pozycje oraz Wielkiej Brytanii i Francji – przeszerogowanie o jedną pozycję. W ramach pierwszej z grup krajów awansem cieszyła się Holandia oraz Hiszpania odpowiednio z miejsca szóstego na trzecie (spadek udziału z 5,6% w 2005 r. do 4,8% w 2018 r., przy wzroście wielkości nabycia ze 156,3 mln EUR do 254,8 mln EUR) oraz z miejsca dziesiątego na siódme (wzrost udziału z 3,2% do 3,5%, przy wzroście wartości importu z 90,5 mln EUR do 185,1 mln EUR). Degradacja z miejsca trzeciego na szóste (spadek udziału z 5,9% w 2005 r. do 3,8% w 2018 r.) dotyczyła z kolei Austrii. Osłabienie znaczenia wymiany z tym krajem miało miejsce w warunkach wzrostu wartości eksportu o 20,8% (ze 166,3 mln EUR w 2005 r. do 201 mln EUR w 2018 r.). Znacznie słabsza zmiana pozycji dotyczyła państw z drugiej grupy – awans Wielkiej Brytanii z miejsca piątego na czwarte oraz spadek Francji z miejsca ósmego na dziewiąte. Zaobserwowane ograniczenie udziału tych państw (odpowiednio z 5,6% w 2005 r. do 4,1% w 2018 r. oraz z 4,5% do 3%) miało miejsce w warunkach wzrostu wartości importu Wielkiej Brytanii o 38,7% (ze 158 mln EUR do 219,1 mln EUR), a Francji o 24,6% (ze 125,9 mln EUR do 156,9 mln EUR).

Najsilniejszym awansem na liście głównych importerów dóbr podstawowych z Polski cieszyła się Słowacja. Chociaż kraj charakteryzował się najslabszym przyrostem udziału, bo z 3,6% w 2005 r. do 3,8% w 2018 r., to wzrost wartości nabycia o 101,2% (ze 100,7 mln EUR do 202,7 mln EUR) okazał się wystarczający do zmiany miejsca z dziewiątego na piąte.

Znaczenie poszczególnych państw w strukturze importerów dóbr podstawowych Polski układa się nieco odmiennie, przy zastosowaniu pomiaru eksportu krajowej wartości dodanej (Wykres 29 część 2.). Podstawową różnicą jest większy wkład państw trzecich, wśród których znalazły się: na miejscu czwartym Stany Zjednoczone (import na poziomie 198,9 mln USD w 2015 r.), na miejscu siódmym Chiny (68,7 mln USD), na miejscu ósmym Kanada (115,2 mln USD) oraz na miejscu dziesiątym Rosja (90,3 mln USD), odpowiadając łącznie za około 11,9% wielkości zbytu sektora. W zestawieniu występują jednak także gospodarki, takie jak Niemcy, Czechy oraz Austria, których rola jest mniejsza, niż wynika to z ujęcia eksportu brutto. Dwa pierwsze z tych państw zasługują na szczególną uwagę, gdyż przy obu metodach pomiaru wartości eksportu zajmują główne pozycje na liście najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski. Dysproporcja udziałów między nimi jest jednak znacznie większa

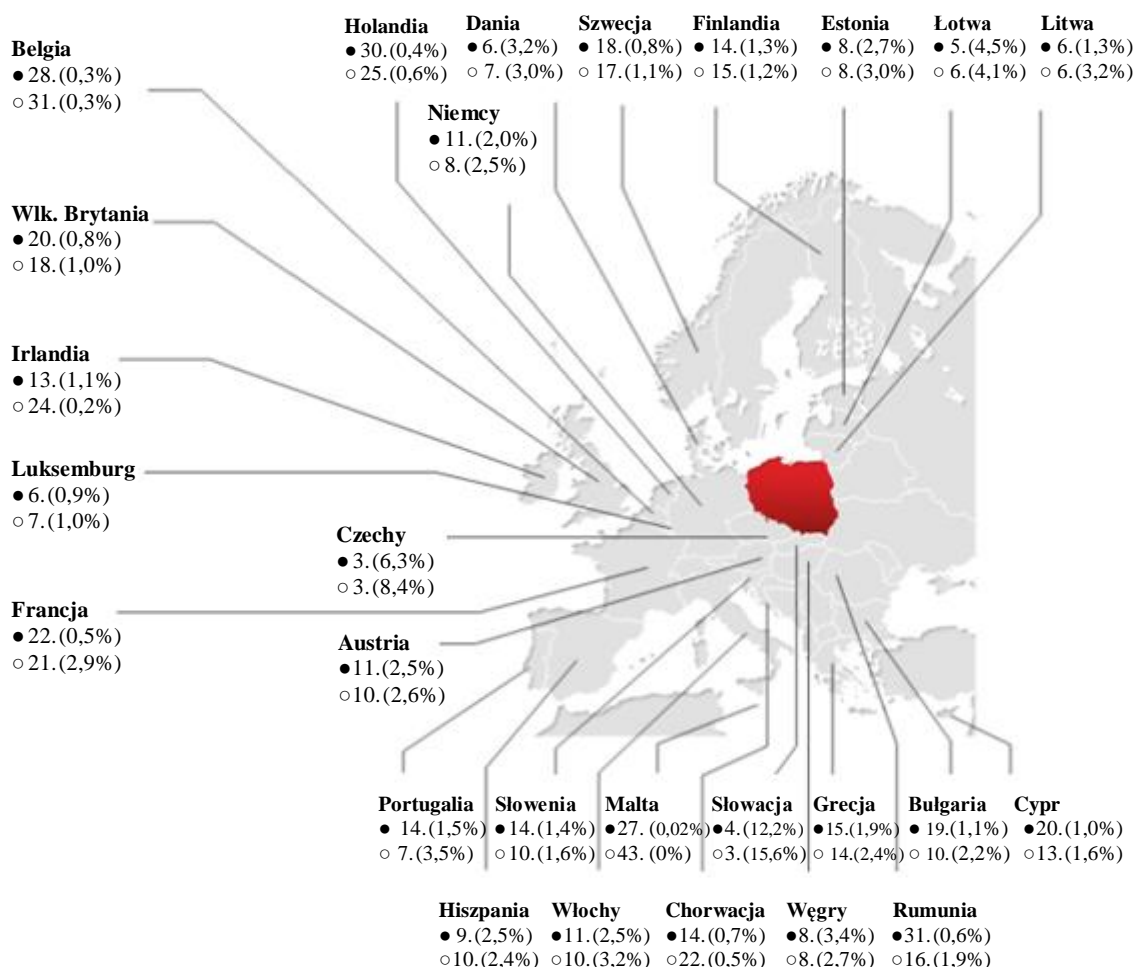
w ujęciu krajowej wartości dodanej, gdyż wskaźnik struktury Czech, około 4,5% (tj. 215,4 mln USD) w 2015 r., stanowił zaledwie blisko jedną piątą wskaźnika Niemiec – 23,8% (1 152,1 mln USD). Dodatkowo zauważa się nasilenie znaczenia państwa lidera, gdyż przeciwnie do ujęcia eksportu brutto, zaobserwowano w latach 2005-2015 wzrost udziału Niemiec o 22,7%, przy zwiększeniu wartości sprzedaży zagranicznej o 83% (z poziomu 624,9 mln USD w 2005 r.). Rola pozostałych państw na liście była bardziej zbliżona do siebie, jednak przy niewielkiej przewadze wskaźników struktury eksportu krajowej wartości dodanej.

Porównanie zestawień dziesięciu najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski w ujęciu eksportu brutto oraz krajowej wartości dodanej wskazuje, że większość z nich, z wyjątkiem Niemiec, Czech oraz Austrii, charakteryzowało większe znaczenie, jako nabywców wartości dodanej wytworzonej w Polsce, niż wynika to ze statystyki eksportu brutto. Skala dysproporcji jest zróżnicowana – najsilniejsza przewaga dotyczy bowiem USA, Chin oraz Rosji, najslabsza Wielkiej Brytanii, Kanady oraz Francji. Oznacza to, że pewna część wartości dodanej pochodzącej z Polski nabywana jest przez wskazane gospodarki poprzez eksport z innych rynków zbytu. W przypadku Niemiec, Czech, czy Austrii rolę czynnika stymulującego intensywność eksportu brutto może pełnić bliskość geograficzna, czy przynależność do tego samego ugrupowania⁴⁹².

Głównym miejscem docelowym sprzedaży zagranicznej dóbr podstawowych z Polski, niezależnie od metody pomiaru wartości eksportu, są zatem państwa wysoko rozwinięte, jednak przy silnej asymetrii udziałów utrzymywanych relacji handlowych. Uzależnienie wysokości wpływów ze sprzedaży od importu Niemiec może wprawdzie oznaczać kontynuację zawieranych długoterminowo kontraktów na dostawy produktów rolnych, leśnych, czy surowców mineralnych, co w tym kontekście stanowi bufor bezpieczeństwa dla dostawcy, przy redukcji kosztów pokonywania barier wejścia na nowy rynek. Jednak z uwagi, na znikomą rolę polskiej gospodarki w strukturze importerów Niemiec w ramach sektora dóbr podstawowych, świadcząca o względnie niskiej konkurencyjności Polski, istnieje ryzyko silnego załamania eksportu sektora w przypadku, niemalże nieodczuwalnej dla Niemiec, redukcji wielkości zakupów żywności z Polski. Kraj zajmuje bowiem dopiero ósmą pozycję wśród importerów Niemiec, obsługując w 2018 r. zaledwie 2,5% importu dóbr podstawowych tego państwa (a 2% w 2013 r., Wykres 30).

⁴⁹² P. Folfas, *Grawitacyjne modele handlu mierzonych wartością brutto oraz wartością dodaną - analiza porównawcza*, „Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce - teoria i praktyka”, 2017, nr 4, s. 224.

Wykres 30. Rola polskiego eksportu dóbr podstawowych w imporcie państw Unii Europejskiej w latach 2013, 2018



● 2013 – Pozycja Polski w imporcie kraju (Udział importu z Polski w imporcie całkowitym kraju)

○ 2018 – Pozycja Polski w imporcie kraju (Udział importu z Polski w imporcie całkowitym kraju)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dynamiczny rozwój polskiego eksportu*, PKO BP, 2018, s. 18-19, tryb dostępu: https://www.pkobp.pl/media_files/796c6887-7daa-445c-af57-a0263d1c35f1.pdf, data pobrania: 14.10.2019; *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 28.09.2020.

Mocniejsze powiązania handlowe łączą Polskę z państwami Europy Środkowo-Wschodniej, zaliczonymi do grupy UE-7, a wśród nich z:

- Słowacją – 15,6% importu dóbr podstawowych Słowacji w 2018 r. pochodziło z Polski (12,2% w 2013 r.);
- Czechami – 8,4% (6,3%);
- Łotwą – 4,1% (4,5%).
- Litwą – 3,2% (1,3% w 2013 r.).

Analiza głównych pozycji eksportowanych w ramach I sektora gospodarki do dziesięciu najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski, uwidoczniła powtarzalność pewnych produktów, jednak przy ich różnym znaczeniu. Większość państw wykazała skłonność

do nabywania w Polsce mięsa i przetworów mięsnych (z wyjątkiem Niemiec), produktów z drewna i korka (z wyjątkiem Czech, Holandii i Słowacji) oraz produktów z minerałów niemetalicznych (z wyjątkiem Holandii i Austrii, Tabela 18). Pierwszy z wymienionych działów, dział 01, a w nim ślimaki, inne niż morskie (*SITC* pozycja 012.93)⁴⁹³, zajmował dominującą pozycję w strukturze importu takich państw, jak Hiszpania (średni udział w latach 2005-2018 na poziomie 19,4%); Wielka Brytania (19,9%) oraz Włochy, o najwyższym wskaźniku struktury wśród badanych państw w ramach tego działu, wynoszącym 22,6%. Najmniejszą rolę w całości eksportu dział 01 pełnił w sprzedaży do Austrii – 4,6%; dla której najczęściej kupowane dobra podstawowe mieściły się w dziale 32 – węgiel, koks oraz brykiet – około 40,1%. Pierwszą pozycję dobra te zajmowały także w imporcie Czech i Słowacji, jednak ze znacznie niższym wskaźnikiem struktury niż dla Austrii (kraj o najwyższej koncentracji struktury rodzajowej importu dóbr podstawowych z Polski), bo równym odpowiednio 14,8% oraz 14,4%⁴⁹⁴.

Drugi ze wskazanych działów, dział 63, w nim produkty *hoopwood*, pale i kołki z drewna oraz tyczki drewniane (*SITC* pozycja 634.91), otwierał listę dóbr podstawowych importowanych z Polski przez Francję (przeciętnie około 13,8% w latach 2005-2018) oraz Niemcy (10,3%). Najmniejsze znaczenie produkty *hoopwood* miały dla Austrii, około 4,9%.

Rola trzeciego z najczęściej powtarzających się działów dóbr podstawowych, działu 66, wahała się w latach 2005-2018 w granicach 8,9% - 13,6%, odpowiednio dla Niemiec (kraj o najsilniejszej dywersyfikacji struktury rodzajowej importu dóbr podstawowych z Polski) oraz Białorusi. Dział nie pełnił jednak roli ekstremum udziału (minimum bądź maksimum) dla żadnego z państw. W przypadku Białorusi najważniejszą pozycją importowaną z Polski były bowiem warzywa i owoce (dział 05) – około 32,5%, a w nich jabłka, świeże (*SITC* pozycja 057.4) – średnio 13,8% wartości importu dóbr podstawowych Białorusi z Polski w latach 2005-2018. Warto wspomnieć także o ropie naftowej, produktach naftowych i produktach pokrewnych (dział 33 – olejki naftowe i olejki z minerałów bitumicznych – *SITC* pozycja 333.0), które miały największy udział w wartości importu Holandii – około 23,7%.

⁴⁹³ Polskę określa się w Europie potęgą ślimakową / potęgą winniczkową. I. Trusewicz, *Cichy bohater polskich ferm mięczaków*, „Rzeczpospolita”, 20.03.2017, tryb dostępu: <https://www.rp.pl/Przemysl-spozywczy/303209861-Cichy-bohater-polskich-ferm-mieczakow.html>, data pobrania: 01.11.2020.

⁴⁹⁴ W ramach działu 32 dominującą rolę w strukturze importu tych państw pełnił węgiel, sproszkowany lub nie, ale nieaglomerowany, inny niż antracyt: w ramach Czech i Słowacji był to węgiel bitumiczny – około 6,8% oraz 6,2% łącznej wartości zakupu dóbr podstawowych z Polski (*SITC* pozycja 321.21), w ramach Austrii: pozostałe rodzaje węgla – około 20,6% (*SITC* pozycja 321.22). Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tabela 18. Udział 5 najważniejszych działów dóbr podstawowych oraz wartość ich wskaźnika RCA w eksporcie brutto Polski do 10 najważniejszych odbiorców (wartości średnie dla lat 2005-2018)

Państwo	Działy dóbr podstawowych											
	01 – Mięso i przetwory mięsne	02 – Produkty mleczne i jaja	03 – Ryby, skorupiaki, mięczaki i przetwory	04 – Zboża i przetwory zbożowe	05 – Warzywa i owoce	07 – Kawa, herbata, kakao, przyprawy i wyroby z nich	09 – Różne produkty spożywcze i przetwory	12 – Tytoń i wyroby tytoniowe	32 – Węgiel, koks, brykiety	33 – Ropa naftowa, produkty naftowe i produkty pokrewne	63 – Produkty z drewna i korka (z wyłączeniem mebli)	66 – Produkty z minerałów niemetalicznych, n.i.n.
Niemcy			1,32		0,43				1,49		0,34	-0,30
Czechy	2,17	1,07							0,09	0,14		-0,55
Holandia	0,64	1,10			-0,24			2,05		0,59		
Wielka Brytania	1,16				0,58	0,003					3,29	0,43
Słowacja	1,02	2,54							2,74	-1,84		1,00
Austria	0,39				0,26			1,83	4,07		-1,31	
Hiszpania	0,38			1,04			1,51				1,28	-0,03
Włochy	0,86	1,17						0,90			1,37	-0,97
Francja	0,84				-0,05			0,46			0,69	-0,34
Białoruś	2,52				1,26				2,63		0,83	1,55

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane

- brak danego działu wśród 5 najważniejszych grup towarów eksportowanych do danego państwa

Przedziały udziałów w strukturze eksportu do danego państwa:

	poniżej 10%
	<10% - 20%)
	<20% - 30)
	30% i więcej

Wskaźnik wyliczony według formuły: $RCA = \ln \left(\frac{x_{ij}^P}{m_{ij}^P} \div \frac{x_j^P}{M_j^P} \right)$, gdzie x_{ij}^P – eksport działu dóbr podstawowych typu i z Polski do państwa j ; m_{ij}^P – import działu dóbr podstawowych typu i do Polski z państwa j ; x_j^P – całkowity eksport I sektora z Polski do państwa j ; M_j^P – całkowity import I sektora z Polski z państwa j ; i – działy dóbr podstawowych na poziomie 2-cyfrowej agregacji klasyfikacji *SITC Rev. 4*; j – państwa z listy dziesięciu najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski. Wartości RCA powyżej 0 wskazują na istnienie przewagi komparatywnej w handlu, natomiast poniżej 0 o jej braku, za: J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, op. cit., s. 165.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania:01.09.2020.

Jedynie w przypadku dwóch państw wśród najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych, Białorusi i Wielkiej Brytanii, Polska cieszyła się względnymi przewagami komparatywnymi w zakresie wszystkich wymienionych działów towarów, przy najwyższych wskaźnikach w sprzedaży na Białoruś. Najbardziej korzystne pozycje eksportowane na ten rynek zbytu, to węgiel, koks i brykiety, dla których $RCA = 2,63$ oraz mięso i przetwory mięsne,

o najwyższym *RCA* spośród badanych państw, bo równym 2,52. W przypadku wymiany z Wielką Brytanią najsilniejsza przewaga zauważalna była w ramach produktów z drewna i korka (z wyłączeniem mebli) – *RCA* = 3,29 oraz głównej pozycji importowanej z Polski – mięsa i przetworów mięsnych – *RCA* = 1,16. Stosunkowo korzystnie prezentowała się Polska na tle wymiany handlowej ze Słowacją, gdyż brak względnej przewagi komparatywnej dotyczył jedynie grupy 33, która zajmowała piątą pozycję na liście głównych importowanych produktów, z niewielkim udziałem, rzędu 7%, przy względnie wysokich wskaźnikach w ramach wymiany handlowej dla pozostałych grup dóbr. Najwyższy wskaźnik *RCA* w analizowanym zestawieniu uzyskano w ramach wymiany handlowej węglem, koksem i brykietem z Austrią – *RCA* = 4,07.

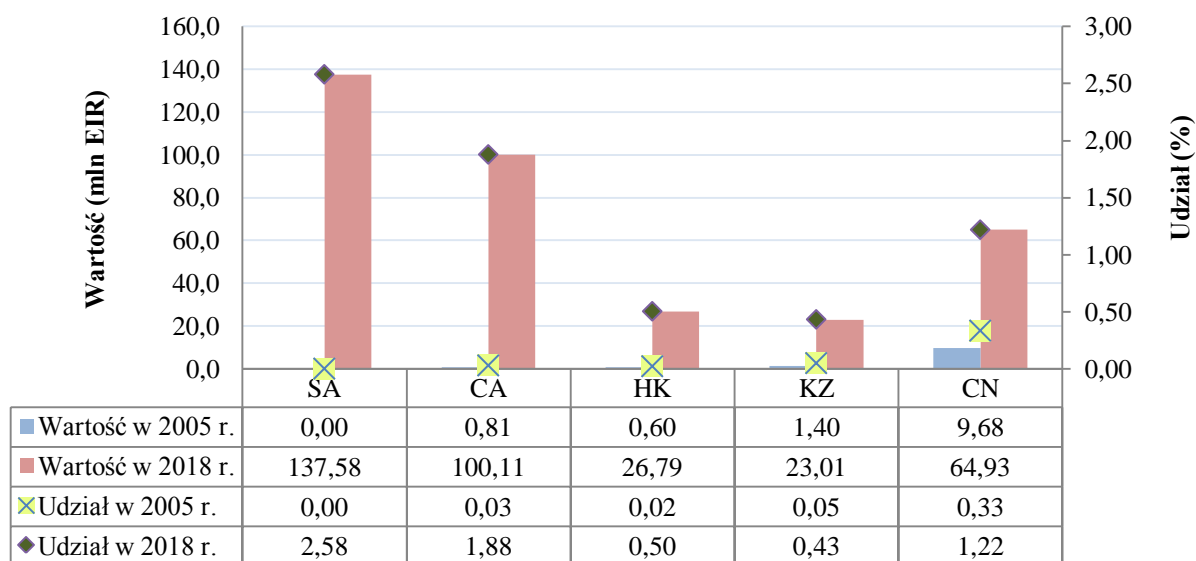
Najmniej korzystny obraz eksportu kształtuje się w przypadku wywozu do Francji, w stosunku do której Polska posiada najsłabsze przewagi komparatywne, a w ramach dwóch grup dóbr nie posiada ich w ogóle, tj. produkty z minerałów niemetalicznych, n.in. *RCA* = -0,34 warzywa i owoce – *RCA* = 0,05.

Warto także zwrócić uwagę na niektóre państwa spoza Unii Europejskiej, które charakteryzują jedne z najwyższych wskaźników dynamiki wartości, przy zajmowaniu głównych pozycji w grupie państw trzecich, jako odbiorców dóbr podstawowych (Wykres 31). Pierwszym państwem, którego wartość importu z Polski wzrosła w latach 2005-2018 z 17 EUR do 137,6 mln EUR jest Arabia Saudyjska. Kraj ten zajmował drugą pozycję, po Białorusi, wśród państw trzecich, odpowiadając za około 13,3% wielkości importu dóbr I sektora tej grupy państw.

Kanada, dzięki wzrostowi wartości nabycia dóbr podstawowych z Polski z 0,8 mln EUR w 2005 r. do 100,1 mln EUR w 2018 r., cieszyła się wzmocnieniem znaczenia na polskiej liście importerów z 0,03% do 1,88% (około 6,1% w 2018 r. w grupie krajów trzecich).

Kolejne dwa państwa cechowały wskaźniki dynamiki w granicach 1 500% - 4 500%, przy blisko trzykrotnie wyższym tempie przyrostu wartości eksportu w Hongkongu – indeks na poziomie 4 399,4% (wzrost z 0,6 mln EUR w 2005 r. do 26,8 mln EUR w 2018 r.) niż Kazachstanu – indeks równy 1 544,8% (wzrost z 1,4 mln EUR w 2005 r. do 23,0 mln EUR w 2018 r.). Najmniejszym wzmocnieniem znaczenia, jednak przy zdecydowanie wyższym wyjściowym poziomie importu niż pozostałe państwa, cieszyły się Chiny. Już w 2005 r. odpowiadały one za około 0,3% wartości nabycia I sektora (czyli 1,8% w imporcie państw trzecich). Wskutek wzrostu nabycia produktów podstawowych o 570,9% w latach 2005-2018, w ostatnim badanym roku Chiny odpowiadały już za około 1,2% eksportu sektora (tj. 64,9 mln EUR w 2018 r.).

Wykres 31. Wartość eksportu brutto i udział w eksporcie dóbr podstawowych Polski wybranych państw trzecich w latach 2005, 2018



Wykaz państw według nomenklatury krajów i terytoriów dla potrzeb statystyki handlu zagranicznego Unii oraz statystyki handlu między państwami członkowskimi: SA – Arabia Saudyjska, CA – Kanada, HK - Hongkong, KZ – Kazachstan, CN – Chiny, *Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1106/2012 z dnia 27 listopada 2012 r. w sprawie wykonania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 471/2009 w sprawie statystyk Wspólnoty dotyczących handlu zagranicznego z państwami trzecimi, w odniesieniu do aktualizacji nazewnictwa państw i terytoriów* (Dz.U. UE L 328 z 28.11.2012), s. 8-15.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

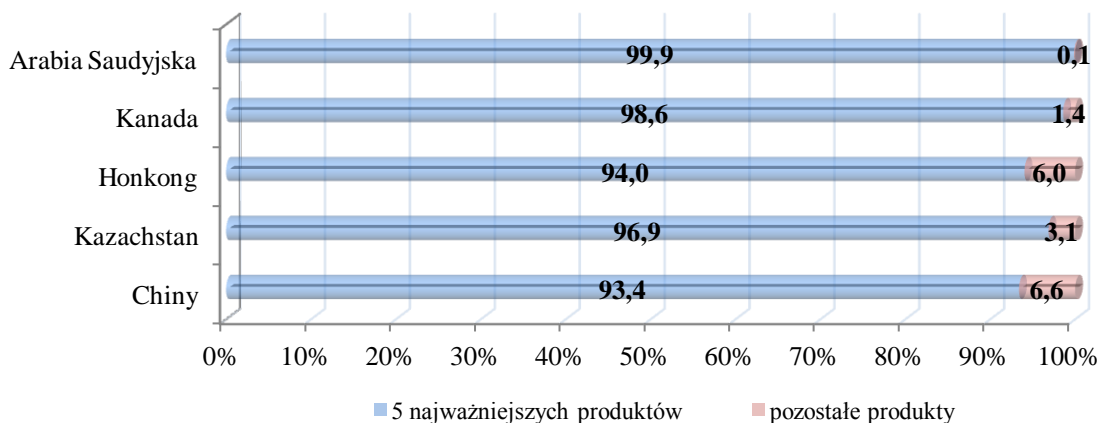
Przeanalizowane państwa charakteryzują się bardzo wysoką koncentracją rodzajową dóbr podstawowych nabywanych w Polsce, o czym świadczy udział 5 najważniejszych produktów w strukturze importu w ramach I sektora, przewyższający poziom 90% (Wykres 32). Najwyższy stopień koncentracji dotyczył zakupów Arabii Saudyjskiej oraz Kanady, których import odpowiednio w 98,3% oraz 96,6% w 2018 r., składał się z jednego produktu. W przypadku Arabii Saudyjskiej była to pszenica (inna niż durum) oraz meslin (niezmielone, *SITC* pozycja 041.2), o wartości zakupu rzędu 135,2 mln EUR, a w przypadku Kanady: surowe skórki z nerek (całe, *SITC* pozycja 212.1) – 96,7 mln EUR. Import tych produktów wzrósł odpowiednio o 1 017,8% od 2011 r. (z 12,1 mln EUR) oraz o 207,7% od 2010 r. (z 31,4 mln EUR), produkty te nie występowały bowiem wcześniej w strukturze importu.

Nieznacznie wyższe rozproszenie udziału pięciu najważniejszych dóbr podstawowych zauważa się w przypadku Kazachstanu, dla którego udział pierwszego z produktów wynosił w 2018 r. około 73,9% (jabłka świeże, *SITC* pozycja 057.4), przy wzroście wartości nabycia z 0,1 mln EUR w 2005 r. do 17 mln EUR w 2018 r.

Najmniejszą skalą koncentracji rodzajowej charakteryzowały się Hongkong oraz Chiny, dla których wkład najważniejszego z importowanych produktów wynosił w 2018 r. odpo-

wiednio około 48,6% (*SITC* pozycja 291.93) oraz 45,4% (*SITC* pozycja 247.4). Znaczącą rolę odgrywały także dwie kolejne pozycje w strukturze importu – łącznie około 42,2% dla Hongkongu oraz 39,3% dla Chin. Ostatecznie więc import Hongkongu oraz Chin odpowiednio w 94% oraz 93,4% w 2018 r. uwarunkowany był zakupem zaledwie pięciu produktów rolnych, leśnych lub surowców mineralnych.

Wykres 32. Udział 5 najważniejszych produktów podstawowych eksportowanych z Polski do wybranych państw trzecich w 2018 r. (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Podsumowując przeprowadzoną w tej części pracy analizę struktury geograficznej eksportu dóbr podstawowych z Polski, należy stwierdzić, że cechuje ją uzależnienie od państw członkowskich UE, przy większym nasileniu w ujęciu eksportu brutto niż krajowej wartości dodanej – 80,7% eksportu w 2018 r. a 59,9% w 2015 r. Oznacza to zdecydowanie większy wpływ państw trzecich na kreowanie wartości dodanej eksportu, niż miało to miejsce w przypadku eksportu brutto. Na szczególną uwagę zasługują Stany Zjednoczone, Chiny, Kanada oraz Rosja, które w 2015 r. zostały zaliczone do grupy najważniejszych odbiorców produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych z Polski.

Zastosowanie obu metod pomiaru eksportu uwidocznilo różnice nie tylko w kwestii roli poszczególnych państw – odbiorców, ale także w obszarze tempa zmian ich znaczenia. W ujęciu eksportu brutto, to kraje trzecie stanowiły bardziej rozwojową grupę niż państwa UE. Rozbieżność wskaźników dynamiki wartości nabycia, wynoszących w latach 2005-2018 odpowiednio 195,9% oraz 180%, uwarunkowana była w znacznej mierze tempem zmian importu takich państw, jak Arabia Saudyjska, Kanada, Honkong, czy Kazachstan. Państwa te jeszcze w 2005 r. nabywały w Polsce dobra podstawowe o śladowej ilości, a wskutek niebagatelnej dynamiki wzrostu nabycia, najczęściej jednego rodzaju produktu (pozycja na poziomie 5-cyfrowej klasyfikacji *SITC*), już w 2018 r. zajmowały główne pozycje w grupie

państw trzecich. Znacznie silniejsza dysproporcja, jednak przy odwrotnej wadze wskaźników struktury grup państw zauważalna jest w przypadku pomiaru eksportu krajową wartością dodaną – wzrost w latach 2005-2015 o 36,5% dla krajów trzecich, wobec wzrostu o 72,2% dla państw UE.

Niezależnie jednak od metody pomiaru eksportu, liderem wśród odbiorów dóbr podstawowych Polski były Niemcy. Relacja handlowa z tym krajem charakteryzowała się jednak silną asymetrią kontaktów. Polska zajmowała bowiem odległe dziesiąte miejsce w strukturze eksportu produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych Niemiec, zaspokajając zaledwie około 3,1% popytu tego kraju w 2018 r.

Udział głównych dwudziestu importerów z Polski, równy w 2018 r. około 87%, wskazuje na silną koncentrację geograficzną eksportu brutto. Jednak przy porównaniu tego wyniku z rokiem 2005, kiedy wskaźnik struktury dla tych państw był o 7% wyższy, obserwuje się zjawisko postępującej dywersyfikacji geograficznej sprzedaży zagranicznej dóbr podstawowych. Wyższe tempo tego procesu, przy słabszym wyjściowym poziomie nasilenia koncentracji, charakteryzuje eksport krajowej wartości dodanej. Udział dwudziestu najważniejszych odbiorców wyniósł bowiem w 2015 r. około 69,7%, a więc o 11,7% mniej w 2005 r. Zjawisko względnie silnej koncentracji geograficznej eksportu produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych, z uwagi na względnie niską dochodową elastyczność popytu na te produkty, przy uzależnieniu rozmiarów wymiany od wahań światowych cen dóbr, zmienności kursów walut oraz szeregu uwarunkowań podażowych, może okazać się korzystne. Warto zaznaczyć, że w stosunku do najważniejszych importerów Polska utrzymywała względne przewagi komparatywne, w wymianie podstawowych czterech produktów (przy pięciu badanych). Nie zawsze siła tej przewagi była znacząca, świadczyła jednak o konkurencyjności wywarzanych produktów.

Poznanie struktury geograficznej eksportu dóbr podstawowych jest istotne z uwagi na specyfikę produktów sprzedawanych w ramach I sektora gospodarki. Ogólna wiedza na temat wewnętrznych możliwości produkcji rolnej, leśnej oraz wydobywania surowców mineralnych głównych partnerów – importerów Polski sugeruje bowiem poczucie bezpieczeństwa, bądź jego braku. Wynika ono z przypisywania Polsce roli istotnego dostawcy produktów podstawowych dla importera, jak miało to miejsce w Słowacji, Czechach bądź jedynie kraju uzupełniającego brakujące produkty, jak w przypadku Niemiec. Istotne jest jednak nie tylko samo zapotrzebowanie na produkty rolne i leśne oraz surowce mineralne. Sposobem stymulowania eksportu dóbr I sektora jest, z jednej strony, utrzymywanie wysokiej jakości, zwłaszcza żywności, przy produkcji nastawionej na wykorzystywanie ekologicznych metod

upraw roślin, czy hodowli zwierząt, z drugiej strony, ilości wytwarzanych produktów, uzależnionej w znacznej mierze od stopnia zaawansowania technologii ich wytwarzania, umiejętności oraz doświadczenia. Okazuje się jednak, że poziom pracochłonności procesu wytwarzania produktów rolnych w Polsce jest nadal bardzo wysoki⁴⁹⁵, nawet przy dostępie kraju do środków w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (około 37,8% udziału w budżecie UE w okresie 2014-2020⁴⁹⁶). Sposobem poprawy tej tendencji może być poszukiwanie odmiennych źródeł kapitału zewnętrznego, jednak w znacznie szerszej formie, niż tylko kapitał finansowy. Warto więc zapoznać się z rolą, jaką pełnią bezpośrednie inwestycje zagraniczne w kreowaniu dynamiki i struktury eksportu sektora dóbr podstawowych z Polski.

3.4. Dynamika i zmiany struktury eksportu dóbr podstawowych a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych

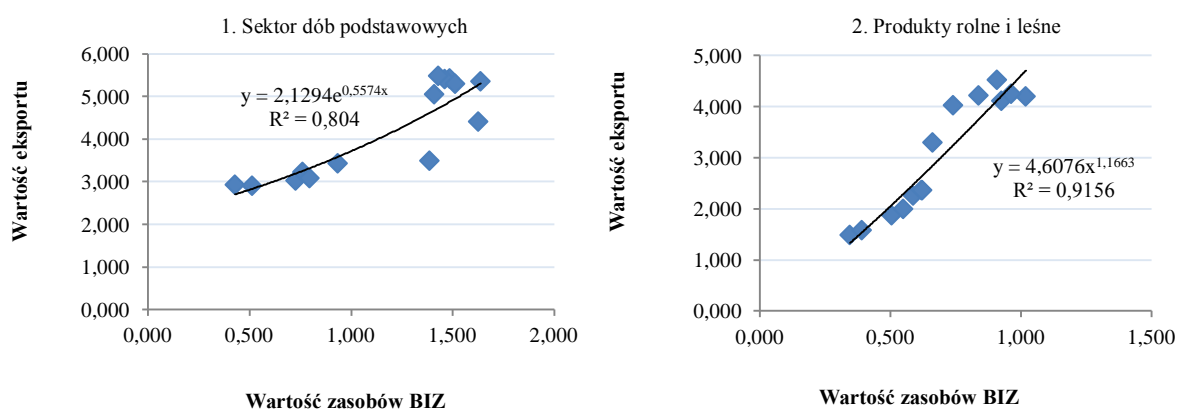
Celem tej części pracy jest próba weryfikacji hipotezy szczegółowej wskazującej na oddziaływanie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę i zmiany strukturalne w eksporcie dóbr podstawowych. Wstępem do przeprowadzonych badań było sprawdzenie, czy istnieje związek między zasobem BIZ zgromadzonym w I sektorze polskiej gospodarki a wartością sprzedaży za granicę tego sektora. Zastosowanie zależności wykładniczej dla zmiennych, potraktowanych na tym etapie badań jako agregaty, przy współczynniku determinacji równym $R^2 = 0,804$, uwidoczniło wysokie dopasowanie danych empirycznych do przesłanek teoretycznych. Wstępnie można stwierdzić, że wartość sprzedawanych za granicę dóbr podstawowych w 80,4% wyjaśniona jest zmiennością wartości skumulowanych BIZ w Polsce w tym sektorze (Wykres 33 część 1.). Uzyskanie akceptowalnej jakości modelu ostatecznego, czyli zlinearyzowanej postaci dopasowania wykładniczego, wymagało jednak zastosowania opóźnienia jednego roku dla wartości BIZ. W konsekwencji uzyskany poziom współczynnika $\alpha_1 = 0,602$ dla zlinearyzowanej regresji, wskazuje, że jeśli wartość skumulo-

⁴⁹⁵ Polska charakteryzuje się najwyższym w Unii Europejskiej poziomem 1 000 rocznych jednostek pracy w rolnictwie. Wskaźnik kraju, równy 1 675,8 jednostek w 2018 r., odpowiadał w 18,2% za wynik całej UE. W porównaniu do Holandii, drugiego co do wielkości potentata żywności na świecie (wskaźnik równy 155,91), wynik Polski jest około jedenaście razy wyższy. Wprawdzie liczba osób zatrudnionych w rolnictwie, przeliczona na roczne jednostki robocze jest niższa w porównaniu do roku 2005 o 12,5%, jednak zmiana ta nie poprawiła pozycji Polski na tle pozostałych państw członkowskich UE. Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.11.2020.

⁴⁹⁶ Wsparcie rozwoju sektora rolnego polega na ustalaniu wieloletnich ram finansowych w obszarze dwóch filarów: pierwszy filar WPR: I – Wspólna organizacja rynków produktów rolnych (WORR), II – Płatności bezpośrednie dla rolników; drugi filar WPR: polityka rozwoju obszarów wiejskich. *Finansowanie WPR*, Parlament Europejski, tryb dostępu: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/106/finansowanie-wpr>, data pobrania: 01.11.2020; *Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2015/141 z dnia 29 stycznia 2015 r. zmieniające rozporządzenie wykonawcze (UE) nr 367/2014 ustanawiające saldo netto udostępnione na wydatki EFRG*, (Dz. U. UE L 24/11 z 30.1.2015).

wana bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w sektorze dóbr podstawowych w roku poprzednim wzrosnie o 1 mld EUR, to wartość eksportu tych dóbr dla Polski w roku bieżącym wzrosnie około 0,6 razy.

Wykres 33. Wartość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartość eksportu w sektorze dóbr podstawowych Polski ogółem (część 1.) oraz dla produktów rolnych i leśnych (część 2.) w latach 2005-2018 (mld EUR)



Proces weryfikacji modeli w Załączniku 8.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

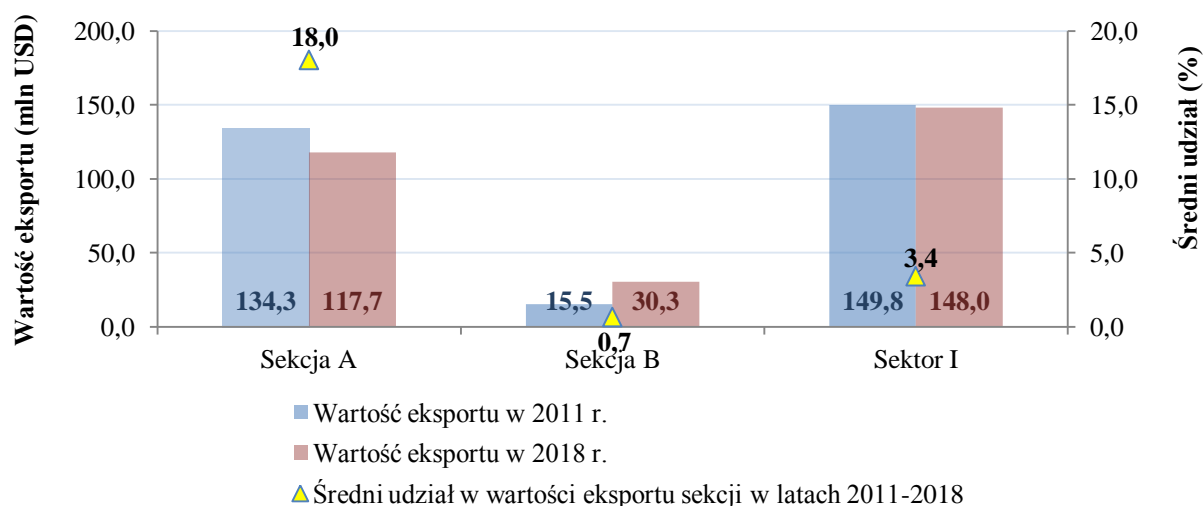
Bardziej szczegółowa analiza korelacji, przy podziale sektora dóbr podstawowych na produkty rolne i leśne oraz surowce mineralne, wykazała zależność istotną statystycznie jedynie pomiędzy zasobem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością eksportu produktów rolnych i leśnych w ramach PKD sekcji A. rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo. Współczynnik determinacji dla tej relacji, równy w latach 2005-2018 około 91,5% wskazywał wstępnie na silną zależność między badanymi zmiennymi (Wykres 33 część 2.). Jednak proces weryfikacji modelu pierwotnego, polegający na testowaniu zlinearyzowanej postaci dopasowania potęgowego, wymagał wprowadzenia opóźnienia czterech lat w stosunku do roku bieżącego dla zmiennej objaśniającej. Oznaczało to zmniejszenie stopnia dopasowania danych empirycznych do teoretycznych do poziomu 76,8%. Ostatecznie poziom współczynnika $\alpha_1 = 0,907$, uzyskany dla zlinearyzowanej regresji, wskazuje, że jeśli wartość skumulowana bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w obszarze wytwarzania produktów rolnych i leśnych cztery lata wcześniej w stosunku do roku bieżącego wzrosnie o 1%, to wartość eksportu tych wyrobów w roku bieżącym wzrosnie o 0,9%.

Analiza kierunku przeznaczenia produktów podstawowych sprzedawanych przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania funkcjonujące w Polsce, wskazuje na marginalną rolę eksportu w stosunku do zbytu na rynku krajowym. Udział eksportu tych podmiotów

w wartości sprzedaży zagranicznej I sektora gospodarki wynosił bowiem w latach 2011-2018 przeciętnie około 3,4%, przy nieznacznym spadku wartości wywozu ze 149,8 mln USD do 148 mln USD (Wykres 34). Tak niski wkład KTN w wielkość zbytu całego sektora uwarunkowany był w znacznej mierze sytuacją w sekcji B: górnictwo i wydobywanie. W przypadku surowców mineralnych, wartość ich wydobycia niemalże w całości przeznaczana była na zaspokajanie popytu wewnętrznego Polski. Udział przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w wartości eksportu sekcji nie przekraczał bowiem w latach 2011-2018 poziomu 1% (przy podwojeniu wartości sprzedaży zagranicznej z 15,5 mln USD do 30,3 mln USD).

Zdecydowanie wyższy wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kreowanie wielkości eksportu zauważa się w ramach sekcji A: rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa. Około 18% wartości sprzedaży zagranicznej sekcji stanowiło bowiem efekt działalności gospodarczej podejmowanej w ramach napływających do sekcji BIZ. Wartość zbytu, podobnie do sekcji B, jednak z większą siłą, uległa ograniczeniu ze 134,3 mln USD w 2011 r. do 117,7 mln USD w 2018 r. Pierwotną przyczyną tak silnej rozbieżności pomiędzy sekcjami składającymi się na I sektor gospodarki jest różnica w skali napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. To sekcja A cieszyła się znacznie większym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych niż sekcja B, przyjmując przeciętnie około 63,3% napływu BIZ do sektora w latach 2005-2018⁴⁹⁷.

Wykres 34. Wartość eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w poszczególnych sekcjach PKD sektora dóbr podstawowych i sektora ogółem (mln USD) oraz jej średni udział w ogóle eksportu danej sekcji i sektora ogółem (%) w latach 2011- 2018

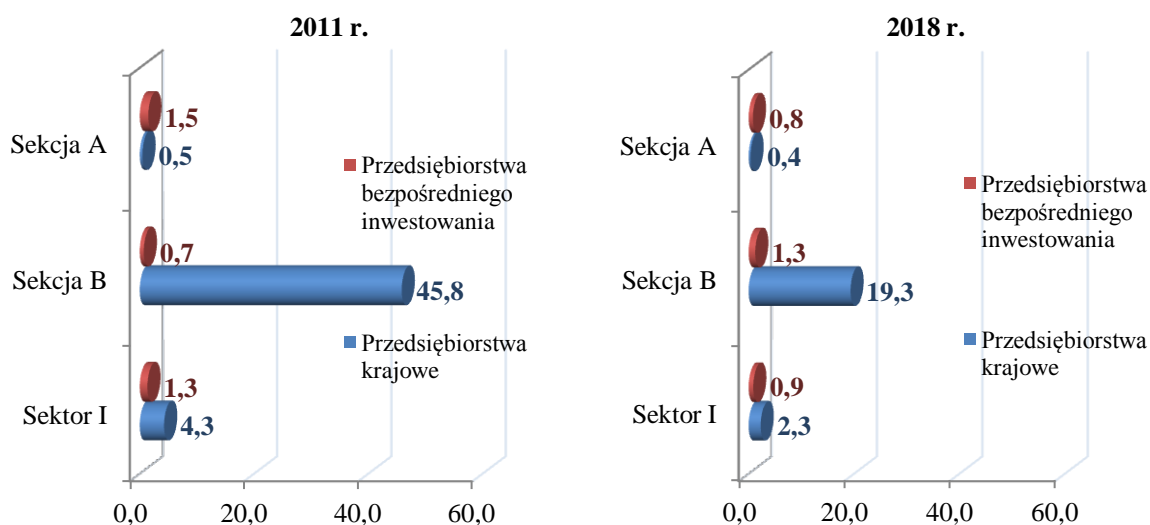


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. Globalisation. Trade by Enterprise Characteristics*, tryb dostępu: <https://stats.oecd.org/>, data pobrania: 01.11.2020.

⁴⁹⁷ Jednak udział sektora dóbr podstawowych, jako całości, w napływie BIZ do polskiej gospodarki nie przekroczył progu 1% w latach 2005-2018. Obliczenia własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, ...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

O dominacji rynku krajowego nad zagranicznym, jako głównego miejsca docelowego sprzedaży dóbr podstawowych stanowiących efekt BIZ realizowanych w Polsce w badanym sektorze, świadczy także przewaga jednostkowej wartości eksportu dóbr podstawowych dla grupy przedsiębiorstw krajowych nad grupą przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania (Wykres 35). W 2018 r. wartość sprzedaży zagranicznej dóbr podstawowych w przeliczeniu na jeden podmiot wyłącznie z kapitałem krajowym wynosiła przeciętnie około 2,3 mln USD (około 4,3 mln USD w 2011 r.). Jednostkowy eksport przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, równy w 2018 r. przeciętnie około 0,9 mln USD (a 1,3 mln USD w 2011 r.), był blisko trzykrotnie niższy od wyniku podmiotów krajowych. O poprawie efektywności aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw objętych BIZ w stosunku do pozostałych przedsiębiorstw świadczy osłabienie tej dysproporcji z przewagi o 218,4% w pierwszym badanym roku, do przewagi o 158,7% w ostatnim roku.

Wykres 35. Wartość eksportu przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (bezpośredniego inwestowania i krajowe) w poszczególnych sekcjach PKD sektora dóbr podstawowych i sektora ogółem w latach 2011, 2018 (mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. Globalisation. Trade by Enterprise Characteristics, ...*, op. cit., data pobrania: 01.11.2020.

Uwzględnienie podziału sektora na sekcje ukazuje przeciwny kierunek przewag eksportu jednostkowego. Bezwzględnej dominacji eksportu przedsiębiorstwa wyłącznie z krajowym kapitałem nad wielkością sprzedaży zagranicznej pojedynczego przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania w ramach sekcji B (19,3 mln USD wobec 1,3 mln EUR w 2018 r.) należy przeciwstawić względnie umiarkowaną dominację wyniku przedsiębiorstw zagranicznych nad krajowymi w sekcji A (0,8 mln USD wobec 0,4 mln USD). W obu sekcjach obserwuje się

jednak tendencję do łagodzenia tych dysproporcji. W ramach górnictwa i wydobywania, jednostkowy eksport KTN uległ zmniejszeniu z 45,8 mln USD w 2011 r., przy wzroście jednostkowego eksportu podmiotów krajowych z 0,7 mln USD. W ramach rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa wyniki obu grup przedsiębiorstw uległy osłabieniu, jednak przy zdecydowanie silniejszym spadku efektywności aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania (spadek wartości jednostkowego eksportu z 1,5 mln USD w 2011 r.), niż podmiotów krajowych (spadek z 0,5 mln USD).

Ograniczona zdolność do przeprowadzenia bardziej szczegółowych badań wynika z wąskiego zakresu danych na temat napływu BIZ do I sektora gospodarki, przy szczegółowej klasyfikacji eksportu sektora. Przypisanie konkretnych produktów rolnych, leśnych i surowców mineralnych na poziomie 5-cyfrowej agregacji klasyfikacji *SITC Rev. 4* do sektora dóbr podstawowych oznaczało ograniczenie badania napływu BIZ jedynie do dwóch sekcji PKD: sekcji A (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo) oraz sekcji B (górnictwo i wydobywanie), przy braku dalszego podziału w przypadku danych statystycznych na temat BIZ. Jednak argumentem za przyjęciem przeprowadzonych badań za wystarczające do weryfikacji hipotezy szczegółowej, jest marginalna rola sektora zarówno w strukturze napływu BIZ do Polski – poniżej 1% w latach 2005-2018, jak i w strukturze eksportu kraju – 2,5% w ujęciu eksportu brutto. Sektor ten można potraktować w znacznej mierze za rodzimy.

Poszukiwaniu przyczyn zastanej sytuacji posłużyła dekompozycja I sektora gospodarki na produkty rolne, leśne oraz surowce mineralne. Wydobywanie i sprzedaż surowców mineralnych w znacznej mierze stanowi przedmiot działalności przedsiębiorstw o własności państwowej. Oznacza to, że wśród istotnych barier rozwoju BIZ w obszarze I sektora gospodarki, znajdują się nie tylko względy ekonomiczne, czy środowiskowe, ale przede wszystkim uwarunkowania polityczne⁴⁹⁸. Szersze możliwości stoją przed inwestorami zagranicznymi w ramach działalności z obszaru wytwarzania produktów rolnych i leśnych.

Potwierdza to istnienie zależności pomiędzy napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a eksportem, zarówno na poziomie sektora, jak i w przypadku sekcji A. Jednak konieczność zastosowania opóźnień czasowych dla zmiennej objaśniającej w wymiarze jed-

⁴⁹⁸ W przypadku górnictwa węgla kamiennego znacząca część podmiotów produkcyjnych stanowi własność państwową. Przykładem przedsiębiorstw o własności prywatnej są takie podmioty, jak: „Tauron – Wydobywanie S.A.” (100% udziałów posiada spółka giełdowa Tauron Polska Energia S.A.), Lubelski Węgiel „Bogdanka” S.A. i Eko-Plus Sp. z o.o., czy Siltech Sp. z o.o. Przykładem kopalni stanowiącej własność zagraniczną jest Przedsiębiorstwo Górnicze Silesia Sp. z o.o. *Sprawozdanie dla Komisji Europejskiej za 2017 r. w zakresie pomocy publicznej udzielonej w sektorze górnictwa węgla kamiennego (zgodnie z art. 4 Decyzji Rady 2010/787/UE oraz decyzją Komisji w sprawie nr SA.46891 (2017/N))*, dokument przyjęty przez Radę Ministrów, Minister Energii, Warszawa, wrzesień 2018 r., tryb dostępu: file:///C:/Users/s/Downloads/ME_DGA_SPRAWOZDANIE_KE_2017.pdf, data pobrania: 21.11.2020.

nego roku dla sektora ogółem oraz czterech lat dla produkcji dóbr rolnych i leśnych (w celu uzyskania akceptowanej jakości modelu) sugerowało, iż stopień powiązania tych zmiennych może nie być tak silny, jak wskazały pierwotne wersje modeli.

Wzmocnieniu rodzących się wątpliwości przysłużył się względnie niski udział przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w wartość eksportu, czy to sektora ogółem (około 3,4% przeciętnie w latach 2011-2018), czy na poziomie poszczególnych sekcji. Wkład KTN, równy 0,7%, w generowanie przychodów ze sprzedaży zagranicznej sekcji górnictwo i wydobywanie, wskazuje, że BIZ nie stanowiły czynnika stymulującego ekspansję zagraniczną przedsiębiorstw dostarczających surowce mineralne. Brak tej zależności wynika nie tyle z przyjęcia przez inwestora polityki rozwoju poprzez zaspokajanie popytu w kraju lokaty, ile całkowity brak atrakcyjności inwestycyjnej tej sekcji. Napłynęło do niej bowiem zaledwie około 0,3% ogółu BIZ przyjętych przez Polskę w latach 2005-2018. Ostatecznie oznacza to, że jednostkowy eksport przedsiębiorstwa krajowego w 2018 r. przewyższał blisko piętnastokrotnie wynik pojedynczego przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania (wartości równe 19,3 mln USD i 1,3 mln USD).

Silniejszy zakres oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na eksport zauważa się w ramach sekcji A. KTN dostarczające produkty rolne i leśne odpowiadały za około 18% wartości eksportu całej sekcji. Przełożyło się to na dwukrotnie wyższą wartość sprzedaży zagranicznej przeliczonej na pojedyncze przedsiębiorstwo zagraniczne – 0,8 mln USD w stosunku do wyniku przedsiębiorstwa krajowego – 0,4 mln USD. Relacja ta, w warunkach względnie niskiej atrakcyjności inwestycyjnej sekcji (udział w strukturze napływu BIZ w latach 2005-2018 przeciętnie równy około 0,5%), świadczy o proeksportowym ukierunkowaniu napływających BIZ. Jednak bardzo niski wkład produktów rolnych i leśnych w wartość eksportu kraju, tj. 1,8%, ponownie poddaje w wątpliwość pełnienie przez BIZ roli czynnika stymulującego dynamikę eksportu. Z uwagi na ograniczony zakres szczegółowości danych na temat inwestycji zagranicznych niemożliwe było odniesienie obecności BIZ do przemian w strukturze rodzajowej wymiany. Z pewnością zauważone relacje i trudności w ich jednoznacznej interpretacji wynikają z wyjątkowej funkcji, jaką sektor dóbr podstawowych pełni w rozwoju gospodarczym kraju.

ROZDZIAŁ 4

EKSPORT DÓBR PRZEMYSŁOWYCH A NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI

Rozwój produkcji przemysłowej stanowi pewnego rodzaju etap przejściowy, jednak najczęściej niezbędny, na ścieżce rozwoju gospodarczego państwa. Początkowo bowiem, wskutek podnoszenia się dochodów *per capita*, a w konsekwencji zmian w strukturze spożycia, zwiększa się zapotrzebowanie na dobra przemysłowe, kosztem produktów żywnościowych. Jednak rosnąca skala produkcji przemysłowej, wstępnie o niskiej wydajności (przy absorpcji siły roboczej z sektora dóbr podstawowych), z czasem coraz wyższej w konsekwencji rewolucji przemysłowych, przekracza poziom zapotrzebowania na produkty II sektora gospodarki. Wzrost wydajności i rozmiarów produkcji stymulował wzrost dochodów *per capita*. Dochodzi wtedy do przeniesienia punktu ciężkości rozwoju gospodarczego z produkcji przemysłowej na sektor usług⁴⁹⁹.

Ogólna analiza struktury przedmiotowej eksportu wskazuje na silną dominację dóbr przemysłowych (w Polsce przeciętnie około 79,1% w latach 2005-2018), która może wynikać z kilku przyczyn, a wśród nich⁵⁰⁰:

- wolniejsze tempo wzrostu popytu na surowce i żywność niż na wyroby przemysłowe na rynku międzynarodowym – wskutek pogłębiania procesów międzynarodowej specjalizacji i kooperacji produkcji, rozwoju produkcji na wielką skalę oraz produkcji wielkoseryjnej, robotyzacji i automatyzacji produkcji, które umożliwiły skracanie zarówno cykli produkcyjnych, jak i cykli życia dóbr przemysłowych. Procesy te wpływają na modernizację produktów, stymulując poprawę jakości oraz nowoczesności;
- szybszy wzrost cen dóbr przemysłowych niż innych grup towarowych – związany z wyższym tempem postępu technicznego, gdyż koszty ponoszone na badania i rozwój

⁴⁹⁹ A. van Arendonk, *The Development of the...*, op. cit., s. 5; L. Neuss, *Globalization and Deindustrialization in Advanced Countries*, „Structural Change and Economic Dynamics”, 2018, Vol. 45, s. 50-55.

⁵⁰⁰ D. Choroś-Mrozowska, *Wymiana towarowa...*, op. cit., s. 69-70.

wpływają na cenę dóbr. Dodatkowo produkty przemysłowe cechują się wysoką cenową elastycznością podaży i niską cenową elastycznością popytu;

- szybszy rozwój handlu dobrami przemysłowymi niż handlu żywnością lub surowcami – w konsekwencji otwierania się gospodarek, przy liberalizacji wymiany międzynarodowej; szybkiemu wprowadzaniu nowych produktów na rynek służy rozwój nowych technologii.

Jednocześnie sektor dóbr przemysłowych cieszy się zainteresowaniem inwestorów zagranicznych, przyjmując około jednej trzeciej bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowanych w polskiej gospodarce (przeciętnie 32,3% zasobu BIZ w latach 2005-2018).

Podjęte w niniejszym rozdziale badania zmierzają do zweryfikowania hipotezy szczegółowej dotyczącej oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na różnicowanie dynamiki oraz struktury eksportu dóbr przemysłowych. Badania rozpoczęto od ogólnego rozpoznania wartości oraz dynamiki sprzedaży za granicę, po czym skupiono się na analizie jego struktury towarowej oraz geograficznej. Rozdział kończy się próbą określenia zakresu pełnienia przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne roli czynnika stymulującego dynamikę oraz strukturę eksportu sektora dóbr przemysłowych.

4.1. Dynamika eksportu dóbr przemysłowych Polski

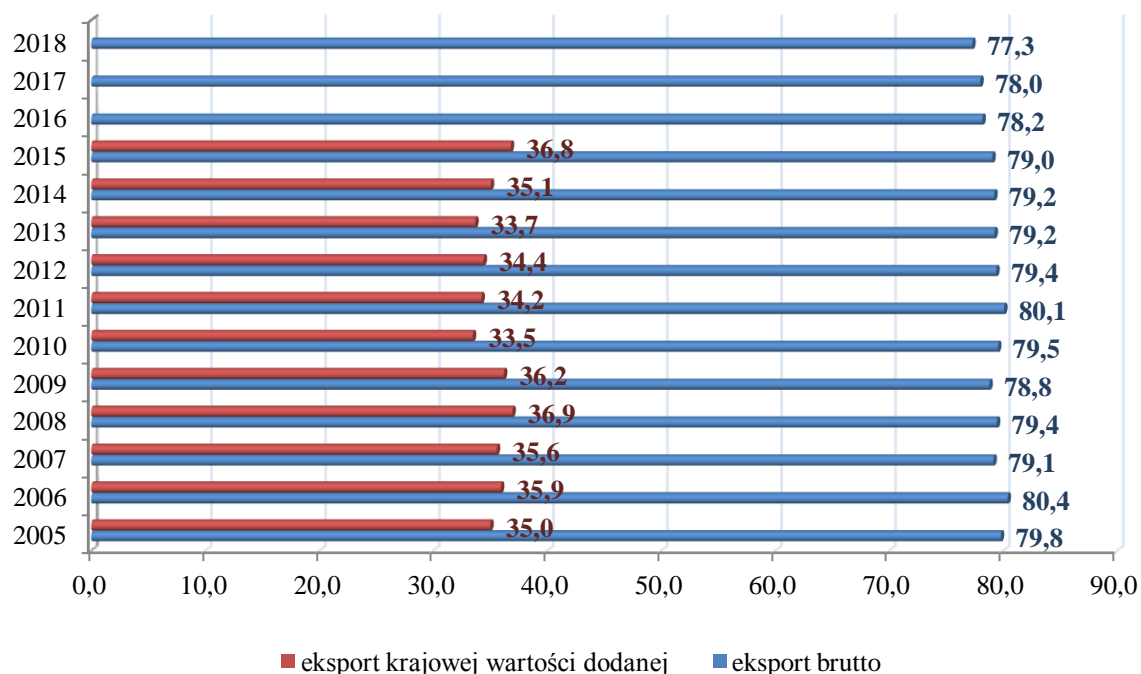
Znaczenie sektora dóbr przemysłowych w eksporcie gospodarki jest zupełnie różne, jeśli porównać wielkość sprzedaży zagranicznej w ujęciu wartości brutto i krajowej wartości dodanej. W pierwszym przypadku sektor pełnił rolę lidera pod względem wartości zbytu, a jego udział wahał się w granicach od 79,8% w 2005 r. do 77,3% w 2018 r. W drugim z kolei ustąpił miejsca sektorowi usług, gdyż z uwagi na uczestnictwo w globalnych łańcuchach wartości (fragmentaryzacja produkcji), jego wkład w wielkość eksportu był blisko dwukrotnie niższy niż w tradycyjnym ujęciu, gdyż mieścił się w granicach 35%-36,8% w latach 2005-2015 r. (Wykres 36). Rozbieżność wskaźników struktury obu metod pomiaru zdeterminowana jest koniecznością dostępności w procesie produkcji zarówno produktów podstawowych, jak i usług⁵⁰¹, co oznacza kreowanie wartości dodanej, ale innych sektorów.

Odmienne prezentuje się także kierunek dynamiki wartości zbytu, jednak przy zachowaniu zbliżonego tempa zmian. Malejącej tendencji wartości eksportu brutto (spadek udziału

⁵⁰¹ K. De Backer, S. Miroudot, *Mapping Global Value Chains*, OECD Trade Policy Papers, 2013, No. 159, s. 21-31; S. Miroudot, *Services and Manufacturing in Global Value Chains: Is the Distinction Obsolete?*, „Working Paper Series”, Asian Development Bank Institute, 2019, No. 927, s. 6-8.

w eksporcie kraju o 4,8% w latach 2005-2018), towarzyszyła rosnąca tendencja eksportu krajowej wartości dodanej (wzrost udziału o 5,1% w latach 2005-2015).

Wykres 36. Udział dóbr przemysłowych w strukturze przedmiotowej eksportu Polski według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *OECD.Stat. International Trade and Balance*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tak silna dominacja dóbr przemysłowych w strukturze eksportu brutto stanowi pochodną ukierunkowania znaczącej części produkcji II sektora gospodarki na rynki zagraniczne. Przeciętnie w latach 2006-2018 przeznaczano na nie około $\frac{2}{3}$ produkcji przemysłowej. O rosnącej proeksportowej orientacji przedsiębiorstw sektora świadczy wzrost udziału eksportu we wpływach ze sprzedaży z 50,3% w 2006 r. do 71% w 2018 r.⁵⁰²

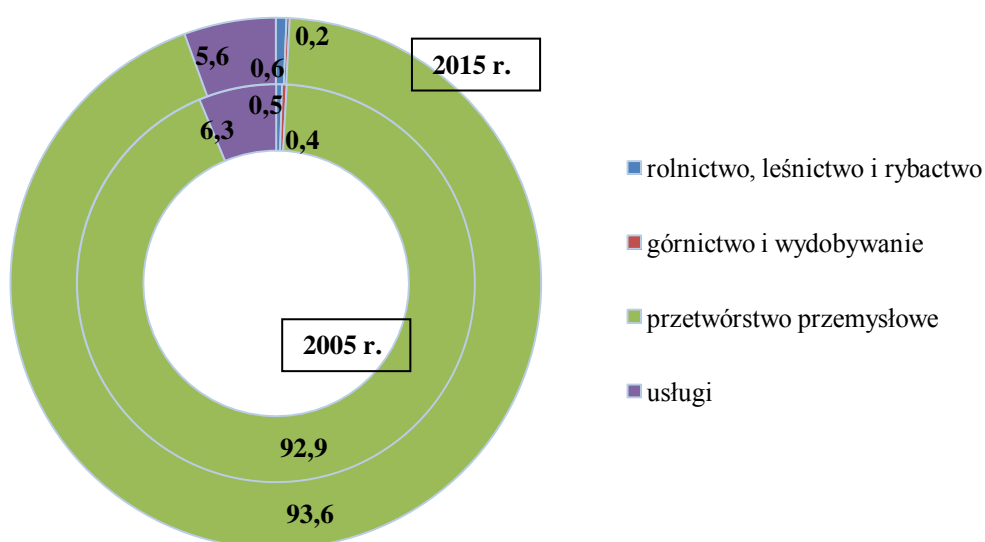
Wyraźnie niższa rola sektora dóbr przemysłowych w eksporcie krajowej wartości dodanej niż w eksporcie brutto wynika z silnej fragmentaryzacji procesów ich wytwarzania. Skala uczestnictwa II sektora w globalnych łańcuchach wartości innych sektorów jest bowiem zdecydowanie niższa. Relacja powiązań typu *backward linkages* do powiązań typu *forward linkages* to 93,6% do 6,4% w 2015 r. (a 92,9% do 7,1% w 2005 r., Wykres 37). Dominująca część krajowej wartości dodanej wykorzystywana jest więc w miejscu jej powstawania. Kierunek przeznaczenia mniejszej części dóbr przemysłowych stanowią usługi – około 5,6%

⁵⁰² Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Produkcja Przemysłowa. Dziedziczne Bazy Wiedzy*, GUS, tryb dostępu: <http://swaid.stat.gov.pl/>, data pobrania: 01.09.2020; *Kursy. Statystyka i Sprawozdawczość NBP*, tryb dostępu: <http://www.nbp.pl/>, data pobrania: 01.10.2020.

w 2015 r. (wobec 6,3% w 2005 r.). W grupie usług, do świadczenia których dostęp do dóbr przemysłowych jest niezbędny, największą rolę a w dodatku rosnącą, odgrywają usługi transportowe (35,7% wartości w 2015 r. wobec 34% w 2005 r.). Następnie, jednak już o przeciwnym kierunku dynamiki, uplasował się handel hurtowy i detaliczny oraz naprawa pojazdów samochodowych (spadek udziału z 43,5% do 31,5%).

Skala uczestnictwa dóbr przemysłowych w globalnych łańcuchach wartości sektora dóbr podstawowych odgrywa wręcz marginalną rolę, gdyż stanowi miejsce przeznaczenia zaledwie 0,8% eksportu krajowej wartości dodanej II sektora gospodarki w 2015 r. (a 0,9% w 2005 r.), przy czym $\frac{3}{4}$ tej wartości (odpowiednio połowa) przyjmowana jest przez sekcję rolnictwo, leśnictwo i rybactwo.

Wykres 37. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych według sektorów jej wykorzystania w latach 2005 (pole wewnętrzne, %), 2015 (pole zewnętrzne, %)



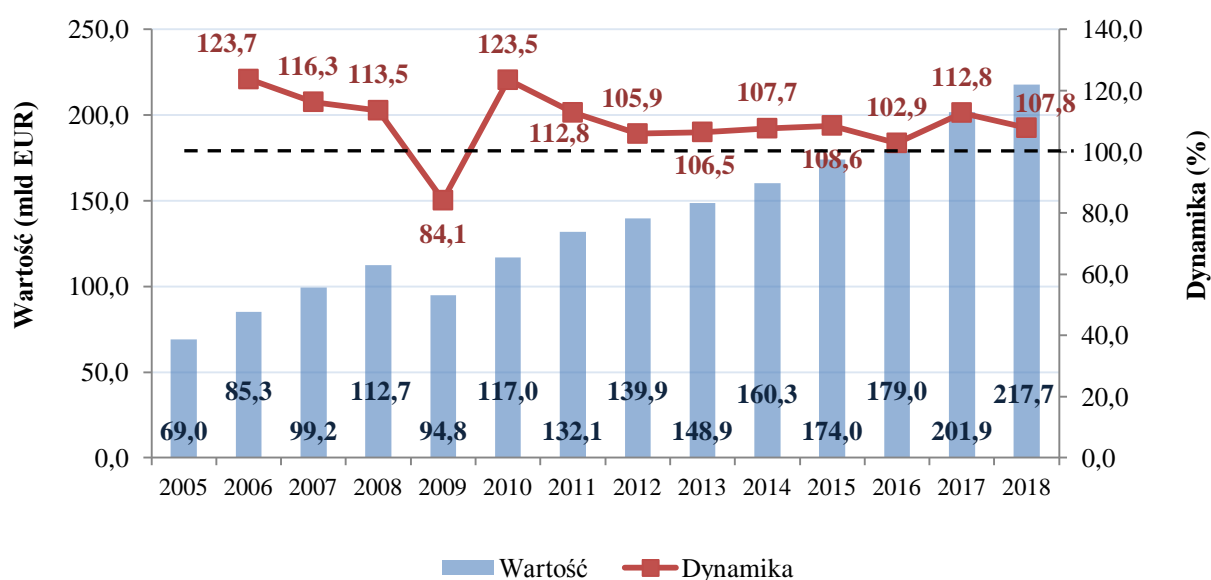
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

W latach 2005-2018 wyróżnia się dwa trendy wzrostowe – lata 2005-2008 oraz 2009-2018, a czynnikiem je rozdzielającym jest spadek globalnego popytu wywołany światowym kryzysem gospodarczym (Wykres 38). W pierwszym okresie wartość sprzedaży zagranicznej wzrosła o 63,3% z 69 mld EUR do 112,7 mld EUR, w drugim o 129,6% z 94,8 mld EUR do 217,7 mld EUR.

Załamaniem koniunktury światowej znalazło odzwierciedlenie w polskim eksporcie dóbr przemysłowych w postaci spadku jego wielkości w 2009 r. w porównaniu do roku poprzedniego o 15,9% ze 112,7 mld EUR do 94,8 mld EUR (jedeny rok w badanym okresie, w którym nastąpiło ograniczenie wartości sprzedaży za granicę). O odporności polskiej gospodarki,

uwarunkowanej wewnętrzną sytuacją makroekonomiczną (m.in. względnie słabe powiązanie z amerykańskimi kredytami hipotecznymi, rozmiar i chłonność rynku wewnętrznego, przewaga kosztowo-cenowa eksportu)⁵⁰³ oraz szybko poprawiającą się sytuacją gospodarczą głównych partnerów handlowych Polski, zwłaszcza gospodarki niemieckiej⁵⁰⁴, świadczy wskaźnik dynamiki eksportu w 2010 r., który zaledwie rok po załamaniu gospodarczym wyniósł 123,5%. Otwartość gospodarek i kontakty handlowe między państwami uznawane są bowiem za jeden z głównych kanałów transmisji kryzysu⁵⁰⁵. Ostatecznie w latach 2005-2018 nastąpiło potrojenie wielkości wywozu z kraju dóbr przemysłowych z 69 mld EUR do 217,7 mld EUR.

Wykres 38. Wartość i dynamika eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski w latach 2005-2018



Dynamika, ceny bieżące, rok poprzedni = 100.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Utrzymanie dodatniej dynamiki wartości eksportu, zwłaszcza po roku 2009 przyczyniło się do posiadania względnej wewnętrznej przewagi w handlu zagranicznym. Wartość wskaźnika pokrycia importu eksportem (*TC*) w latach 2009-2018 powyżej 100% wskazuje na do-

⁵⁰³ A. Głodowska, *Geneza i przebieg kryzysu gospodarczego lat 2008-2009*, [w:] *Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego. Implikacje dla Polski*, red. S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera, Wyd. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2012, s. 68, 74-75.

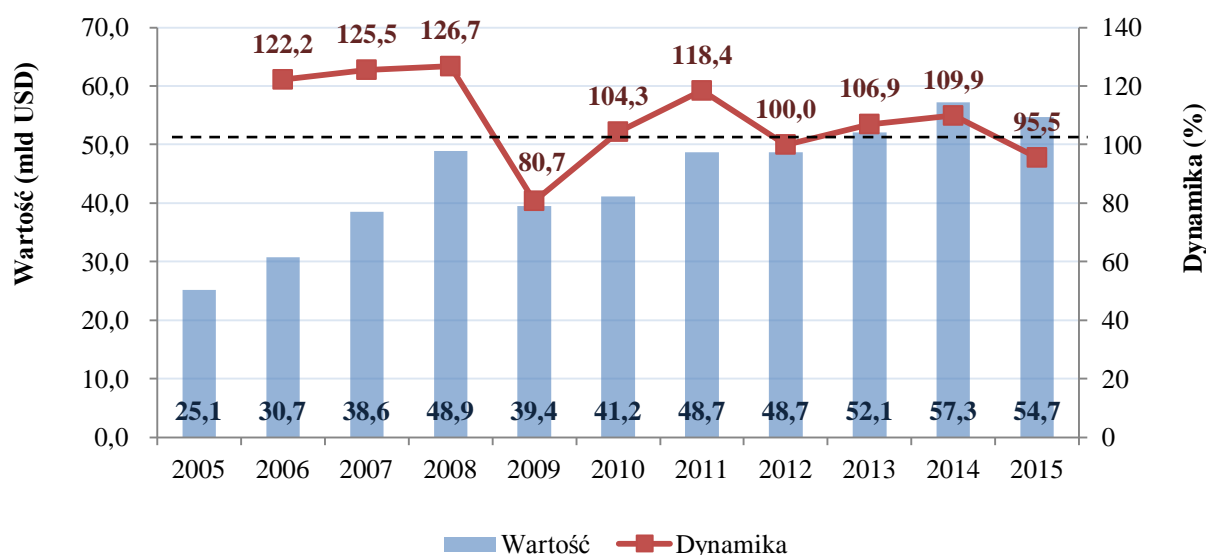
⁵⁰⁴ Przeciętne tempo wzrostu PKB Niemiec w 2010 r. w porównaniu do roku poprzedniego wynosiło 4,1%, podczas gdy w 2009 r. odnotowano spadek PKB o 5,6%. *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 13.09.2019.

⁵⁰⁵ *Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses*, „European Economy”, 7/2009, European Commission; A. Leila, *Global Crises: A Network Perspective on the Economic Integration*, „Journal of Economic Integration”, 2011, Vol. 26(2), s. 197–216; S. Claessens, H. Tong, S.-J. Wei, *From the Financial Crisis to the Real Economy: Using Firm-level Data to Identify Transmission Channels*, „NBER Working Paper”, 2011, No. 17360, s. 1-45.

datnie saldo wymiany międzynarodowej dóbr przemysłowych w tym okresie. Wartość wskaźnika w 2009 r. na poziomie 101% oznaczała, szybsze tempo ograniczania importu niż eksportu dóbr przemysłowych (wskaźniki dynamiki równe odpowiednio: -22,8% i -15,9%), w czasie dekonjunktury rynku światowego. Ostatecznie wartość *TC* wzrosła o 11,5 pkt. proc., z 95,7% w 2005 r. do 107,2% w 2018 r.⁵⁰⁶

W przypadku eksportu krajowej wartości dodanej, podobnie jak dla eksportu brutto, zauważa się dwa trendy wzrostowe – lata 2005-2008 oraz 2009-2014, przy utrzymaniu wyższej dynamiki w pierwszym okresie i niższej dynamiki w drugim okresie wobec tempa zmian w tradycyjnym ujęciu handlu. Oznacza to przyrost sprzedaży zagranicznej krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych odpowiednio o 94,8% (z 25,1 mld USD w 2005 r. do 48,9 mld USD w 2008 r.) oraz o 45,4% (z 39,4 mld USD do 57,3 mld USD, Wykres 39).

Wykres 39. Wartość i dynamika eksportu krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych Polski w latach 2005-2015



Dynamika, ceny bieżące, rok poprzedni = 100.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 28.09.2020.

Bardziej odczuwalne w ujęciu krajowej wartości dodanej niż wartości brutto było załamanie koniunktury gospodarczej w skali świata. Ograniczeniu sprzedaży zagranicznej w pierwszym przypadku o 19,3% (z 48,9 mld USD w 2008 r. do 39,4 mld USD w 2009 r.) odpowiadało ograniczenie wywozu o 15,9% (ze 112,7 mld USD do 94,8 mld USD). Kolejne osłabienie wartości dodanej zbytu dóbr przemysłowych, jednak o zdecydowanie mniejszej

⁵⁰⁶ Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database, ...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

skali, miało miejsce w 2015 r., w którym indeks dynamiki w porównaniu do roku poprzedniego wynosił: -4,5% (spadek z 57,3 mld USD w 2014 r. do 54,7 mld USD w 2015 r.). Ostatecznie w latach 2005-2015 nastąpiło podwojenie wielkości wywozu wartości dodanej dóbr II sektora z 25,1 mld USD do 54,7 mld USD, co oznacza znacznie wolniejsze tempo zmian niż dla eksportu brutto.

Uzyskane wskaźniki dynamiki, niezależnie od metody pomiaru eksportu, wyróżniają Polskę na tle pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej. W ujęciu eksportu brutto wynik wyższy niż Polska uzyskały tylko: Cypr - wzrost o 272,1% (z 1,1 mld EUR w 2005 r. do 4,1 mld EUR w 2018 r.), Łotwa – wzrost o 226,1% (z 3,7 mld EUR do 12,2 mld EUR) oraz Słowacja – wzrost o 216,8% (24,6 mld EUR do 77,9 mld EUR). W ujęciu krajowej wartości dodanej, to Polska zajmowała miejsce lidera (Tabela 19).

Tabela 19. Dynamika wartości eksportu dóbr przemysłowych państw członkowskich Unii Europejskiej według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015)

L.p.	Kraj	EXGR		EXGR_DVA		L.p.	Kraj	EXGR		EXGR_DVA	
		D(%)	U	D (%)	U			D(%)	U	D (%)	U
1.	Cypr	372,1	↑	110,1	↓	15.	Portugalia	184,3	↑	135,7	↑
2.	Łotwa	326,1	↑	181,1	↑	16.	Niemcy	170,8	↑	150,7	↑
3.	Słowacja	316,8	↑	199,3	↑	17.	Irlandia	157,6	↓	246,7	↑
4.	Polska	315,5	↑	217,6	↑	18.	Włochy	155,6	↓	119,6	↓
5.	Litwa	293,5	↑	191,6	↑	19.	Austria	155,6	↓	129,9	↓
6.	Czechy	276,2	↑	160,8	↑	20.	Chorwacja	154,4**	↑	98,5**	↓
7.	Słowenia	238,5	↑	134,7	↑	21.	Belgia	148,7	↓	101,8	↓
8.	Grecja	237,5	↑	126,1	↓	22.	Dania	142,6	↓	133,7	↓
9.	Estonia	231,8	↑	195,9	↑	23.	Malta	140,3	↓	109,4	↓
10.	Rumunia	220,1*	↑	129,2*	↑	24.	Francja	131,2	↓	110,7	↓
11.	Węgry	214,4	↑	155,0	↑	25.	Wielka Brytania	129,8	↓	120,3	↓
12.	Holandia	199,3	↑	105,5	↓	26.	Szwecja	127,0	↓	94,6	↓
13.	Bułgaria	197,4*	↑	139,9*	↑	27.	Finlandia	124,6	↓	82,5	↓
14.	Hiszpania	185,4	↑	132,6	↓	28.	Luksemburg	88,7	↓	100,7	↓

Oznaczenia, jak w Tabeli 14 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie na podstawie Załącznika 3.

Polska należy więc do grupy gospodarek, które cieszyły się poszerzeniem udziału w strukturze eksportu UE w latach 2005-2018, uzyskując wysokie wyniki. W zakresie poszerzenia znaczenia w strukturze eksportu brutto UE, Polska z indeksem dynamiki udziału na poziomie 85,4%, ustąpiła miejsca jedynie tym państwom, które zajmują wyższe pozycje na liście pod względem dynamiki wartości eksportu (przy najwyższym wyniku Cypru – wzrost udziału o 118,5%). Wskutek przyrostu wskaźnika struktury z 2,3% w 2005 r. do 4,2%

w 2018 r., Polska awansowała w grupie eksporterów dóbr przemysłowych UE z miejsca jedenastego na ósme, zajmując pierwszą pozycję wśród państw UE-7.

Tempo Polski w zakresie poszerzania roli w strukturze eksportu krajowej wartości dodanej UE w latach 2005-2015 (wzrost udziału o 61,8%), przewyższyło jedynie wynik Irlandii (wzrost o 83,5%). Zwiększenie wskaźnika struktury z 2,1% w 2005 r. do 3,5% w 2015 r. zapewniło Polsce, podobnie, jak w przypadku eksportu brutto, poprawę pozycji na liście eksporterów wartości dodanej dóbr przemysłowych UE z miejsca dwunastego na ósme, przy pełnieniu roli lidera w grupie państw UE-7.

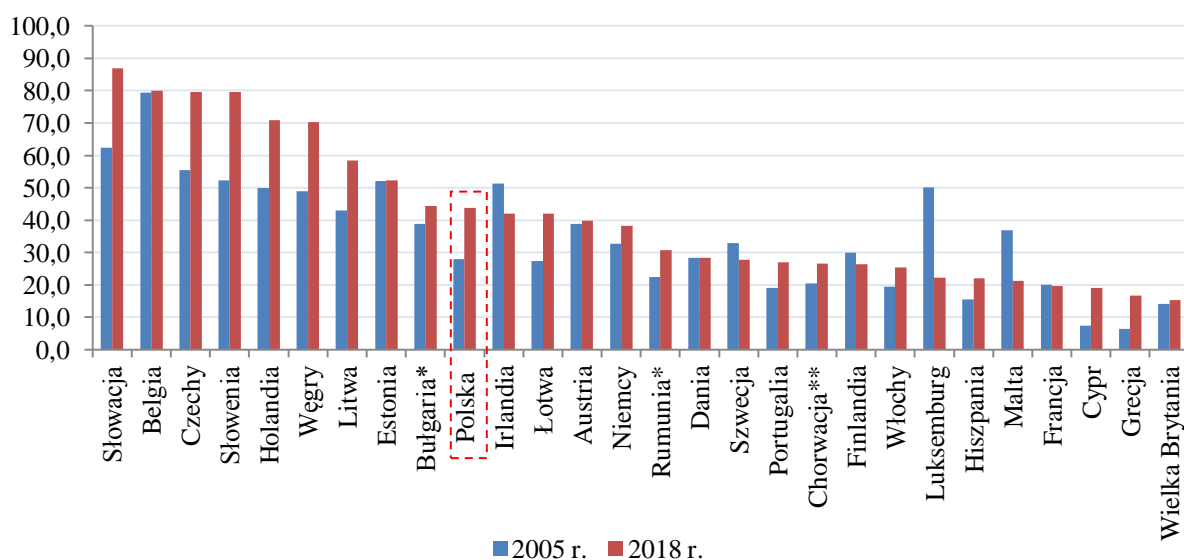
Z uwagi na względnie wysoki indeks dynamiki wartości eksportu brutto, sektor dóbr przemysłowych charakteryzował się jedną z najwyższych w UE skalą przyrostu stopy eksportu. Udział wpływów ze sprzedaży zagranicznej dóbr z II sektora w PKB kraju uległ bowiem powiększeniu o nieco ponad połowę, bo z 28% w 2005 r. do 43,7% w 2018 r.⁵⁰⁷ (Wykres 40). Tendencja ta wynika ze zdecydowanie szybszego tempa poszerzania skali wywozu za granicę dóbr przemysłowych niż tworzenia produktu krajowego brutto – wzrost w latach 2005-2018 odpowiednio o 215,7% wobec wzrostu o 102,2%. Skala przewagi pierwszego indeksu dynamiki nad drugim stanowi argument za postrzeganiem eksportu jako czynnika przyspieszającego wzrost gospodarczy Polski. Dodatkowo rosnący stopień otwartości państwa w zakresie sprzedaży dóbr przemysłowych może także w sposób pośredni oddziaływać na stopę wzrostu gospodarczego kraju, np. wskutek poszerzania rozmiarów produkcji, co wiąże się z utrzymaniem i/lub tworzeniem nowych miejsc pracy, w warunkach stopniowego wzrostu poziomu dochodów *per capita*.

Należy zaznaczyć, że dominujące pozycje pod względem wysokości stopy eksportu zajmują państwa UE-7 (wynik niższy niż Polska uzyskała jedynie Łotwa – około 42% w 2018 r.). Oznacza to, że kraje o wyższym poziomie PKB *per capita*, np. takie jak Wielka Brytania, Francja, Luksemburg, Finlandia charakteryzują się względnie niskim udziałem sprzedaży zagranicznej dóbr II sektora w PKB kraju (stopa eksportu w 2018 r. równa odpowiednio 15,4%; 19,7%, 22,3% oraz 26,3%). Zgodnie z zaobserwowanymi przez OECD kie-

⁵⁰⁷ Wyższe tempo wzrostu stopy eksportu uzyskały tylko Cypr (wzrost o 161,1%) oraz Grecja (o 163,3%). W pierwszym przypadku zwiększenie udziału eksportu dóbr przemysłowych w PKB faktycznie wynikało z poszerzania wymiany zagranicznej, gdyż tempo wzrostu eksportu było ponad sześciokrotnie wyższe od tempa wzrostu PKB. Inaczej sytuacja wyglądała w przypadku Grecji, dla której wzrostowi eksportu II sektora o 137,5% w latach 2005-2018, towarzyszył spadek poziomu PKB o 9,8%. W badanym okresie Grecja walczyła bowiem z bardzo poważnymi problemami finansowymi. W warunkach zbyt wysokiego zadłużenia publicznego greckiej gospodarki w stosunku do PKB, w połowie 2015 r., z powodu braku możliwości wywiązywania się ze swoich zobowiązań dłużnych, Grecja musiała ogłosić niewypłacalność. M. N. Dudin, V. I. Gayduk, V. D. Sekerin, S. V. Bank, A. E. Gorohova, *Financial Crisis in Greece: Challenges and Threats for the Global Economy*, „International Journal of Economics and Financial”, 2016, Vol. 6(S5), s. 1-6.

runkami zmian strukturalnych w gospodarkach rozwiniętych, kreowanie i/lub wzmacnianie konkurencyjności w handlu zagranicznym, są możliwe właśnie w warunkach przesuwania aktywności gospodarczej z przetwórstwa przemysłowego do opartej na wiedzy działalności usługowej⁵⁰⁸.

Wykres 40. Udział eksportu brutto dóbr przemysłowych w PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)



* Wartość w latach 2007, 2015; **wartość w latach 2013, 2015 – zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 09.03.2018.

Podsumowując, przeprowadzone powyżej badania ukazują, jak rozbieżna jest rola sektora dóbr przemysłowych w eksporcie całej gospodarki, jeśli z eksportu brutto wyodrębnić krajową wartość dodaną. W pierwszym ujęciu sektor zajmuje bowiem dominującą pozycję z udziałem równym 77,3% w 2018 r., podczas gdy w drugim ujęciu ustępuje miejsca sektorowi usług, z około dwukrotnie niższym wskaźnikiem struktury rzędu 36,8% w 2015 r. Względnie wysoki udział w strukturze eksportu brutto, stanowi pochodną ukierunkowania znaczącej części dóbr II sektora gospodarki na rynki zagraniczne (przeciętnie około 2/3 wartości produkcji dóbr przemysłowych w latach 2006-2018). Względnie niski udział w strukturze eksportu krajowej wartości dodanej uwarunkowany jest z kolei silną fragmentaryzacją procesów wytwarzania dóbr przemysłowych (przewaga powiązań typu *backward linkages* nad *forward linkages* globalnych łańcuchach wartości). Przyczynia się to, do uzyskania przez sektor II najniższego spośród trzech sektorów wkładu bezpośredniej krajowej wartości doda-

⁵⁰⁸ *Staying Competitive in the Global Economy. Moving up the Value Chain*, OECD, Paris 2007, za: M.-J. Radło, *Analiza stadium przypadku: Polska*, [w:] *Konkurencyjności Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, red. W. Bieńkowski, M. A. Weresa, M.-J. Radło, SGH, Warszawa 2010, s. 472.

nej w eksporcie brutto – około 38,9% przeciętnie w latach 2005-2015 (wobec 55,6% dla sektora dóbr podstawowych oraz 61,6% dla sektora usług).

Wypracowane tempo zmian wartości sprzedaży zagranicznej dóbr przemysłowych okazało się jednym z najwyższych w ujęciu eksportu brutto (po Cyprze, Łotwie i Słowacji), a najwyższym w ujęciu krajowej wartości dodanej, wśród państw członkowskich UE. Analogicznie rozkładały się wskaźniki dynamiki udziału w strukturze eksportu, z wyjątkiem eksportu krajowej wartości dodanej, gdzie Polska ustąpiła miejsca Irlandii.

Z uwagi na wyraźnie szybsze tempo poszerzania wartości eksportu dóbr przemysłowych niż PKB (wskaźniki dynamiki w latach 2005-2018 równe odpowiednio 215,7% i 102,2%), Polska uzyskała jedną z najwyższych w UE skalę przyrostu stopy eksportu (wzrost z 28% do 43,7%). Rola wywozu dóbr przemysłowych w kreowaniu produktu krajowego brutto Polski jest zatem zdecydowanie silniejsza, niż wskazują na to stopy eksportu państw o wyższym poziomie PKB *per capita*, np. Wielkiej Brytanii (15,4% w 2018 r.), Francji (19,7%), Luksemburga (22,3%), czy Finlandii (26,3%).

Ostatecznie, wysoka dynamika eksportu dóbr przemysłowych, stopy eksportu i innych przytoczonych w tej części pracy miar przemawia za traktowaniem tej formy internacjonalizacji działalności gospodarczej wybranego obszaru gospodarki, jako czynnika przyspieszającego wzrost gospodarczy Polski. Jest to jednak ocena oparta tylko o wielkość sprzedaży. Wymaga ona weryfikacji w obszarze zarówno struktury rodzajowej, jak i geograficznej wymiany, co stanowi przedmiot badań kolejnych części rozdziału.

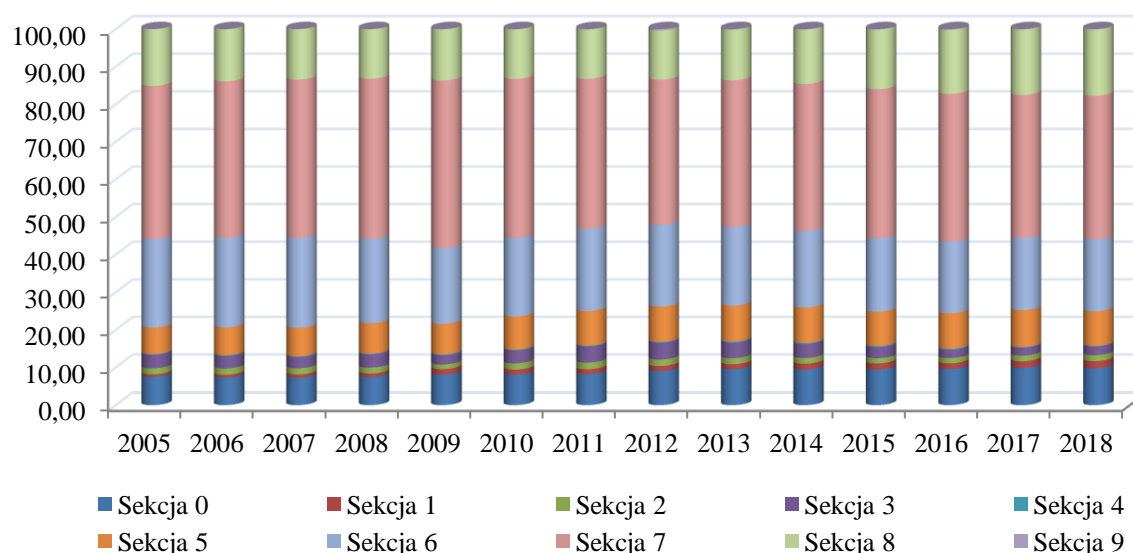
4.2. Zmiany struktury rodzajowej eksportu dóbr przemysłowych Polski

Analiza struktury rodzajowej eksportu poszerza zakres informacji o pozycji Polski pod względem konkurencyjności międzynarodowej, w porównaniu do opinii powstałych na analizie wartości i dynamiki wielkości wywozu. Zmiany strumienia eksportowego poszczególnych grup towarowych, świadczące o kierunku specjalizacji kraju, z jednej strony uwidaczniają pośrednio zmiany strukturalne, jakie dokonują się w gospodarce, z drugiej strony świadczą o jakości sprzedawanych towarów. Poszukuje się przy tym przewag komparatywnych w ramach dóbr o najwyższym stopniu przetworzenia technologicznego. Dlatego po zapoznaniu się z ogólnym obrazem tej struktury, warto zwrócić uwagę na przyczyny oraz konsekwencje udziału poszczególnych grup towarów.

W latach 2005-2018 nieprzerwanie największym źródłem wartości polskiego eksportu dóbr przemysłowych były towary o znacznym stopniu przetworzenia, pochodzące z sekcji 7: maszyny i sprzęt transportowy, których udział nieznacznie zmalał z 40,7% w 2005 r.

do 38,2% w 2018 r., pomimo wzrostu wartości sprzedaży zagranicznej o 196,1% z 28,1 mld EUR do 83,2 mld EUR (Wykres 41). Zmianom tym towarzyszyło utrzymanie względnej przewagi komparatywnej w wymianie z Unią Europejską, gdyż wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej nieznacznie wzrósł z $RCA_{7/2005} = 1,03$ do $RCA_{7/2018} = 1,06$ (przewaga na średnim poziomie⁵⁰⁹, Tabela 20). Zjawisko to należy ocenić pozytywnie, gdyż ta kategoria produktów stanowi połączenie dóbr intensywnych technologicznie oraz dóbr kapitałochłonnych⁵¹⁰. Stanowi ono pochodną presji na permanentne unowocześnianie towarów i usług oraz wzrost jakości coraz bardziej różnicowanego asortymentu produktów, odczuwanej w obliczu chęci zaspokojenia potrzeb konsumentów z krajów o względnie wyższym poziomie rozwoju.

Wykres 41. Struktura rodzajowa eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski w podziale na sekcje (według SITC Rev. 4) w latach 2005-2018 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabeli A4. Załącznika 4.

Około $\frac{1}{4}$ wyniku sprzedaży zagranicznej sekcji 7 pochodziło w 2018 r. ze zbytu pojazdów drogowych (*SITC* dział 78), których wielkość wywozu wynosiła 25,4 mld EUR. Wśród nich główne miejsce zajmowały pozostałe części i akcesoria pojazdów silnikowych wybranych grup (*SITC* pozycja 784.39) o wartości sprzedaży zagranicznej rzędu 6,7 mld EUR.

Kolejne miejsca pod względem udziału w strukturze eksportu dóbr przemysłowych zajmowały sekcje zaliczane w większości do grupy dóbr pracochłonnych, a dokładnie sekcja 6: wyprodukowane towary sklasyfikowane głównie według surowca oraz sekcja 8: różne to-

⁵⁰⁹ Skala siły przewagi komparatywnej za: L. Jia, M. Wu, Y. Liu, *The Evolution of Measurement...*, op. cit., s. 88.

⁵¹⁰ Podział towarów według chłonności czynników wytwórczych za: J. Misala, *Zarys teoretycznych podstaw...*, op. cit., s. 97-98.

wary przemysłowe. Pierwszą z nich charakteryzował spadek znaczenia o 18,6% z poziomu 23,5% w 2005 r. do 19,1% w 2018 r. (przy wzroście wartości o 156,8% z 16,2 mld EUR do wobec 41,6 mld EUR). Ograniczeniu uległa także jej względna przewaga komparatywna z $RCA_{6/2005} = 1,61$ do $RCA_{6/2018} = 1,54$ (mocna przewaga). W ramach drugiej z wymienionych sekcji nieco ponad trzyipółkrotnemu zwiększeniu wielkości sprzedaży za granicę w latach 2005-2018 (38,3 mld EUR wobec 10,4 mld EUR) towarzyszyła porównywalna skala wzrostu udziału w strukturze (wzrost z 15,1% do 17,6%) oraz wzmocnienie skali przewagi komparatywnej (wzrost z $RCA_{8/2005} = 1,39$ do $RCA_{8/2015} = 1,55$; mocna przewaga).

Główny przedmiot wymiany w ramach sekcji 6 stanowiły w 2018 r. produkty metalowe, n.in. (*SITC* dział 69), których wkład w wynik sprzedaży całej sekcji był równy 11,1%. W ramach tego działu szczególną uwagę należy zwrócić na pozostałe konstrukcje i części konstrukcji, z żeliwa, stali lub aluminium (*SITC* pozycja 691.19), przy wielkości zbytu równej 2 mld EUR. W ramach sekcji 8 z kolei, pierwsze miejsce z udziałem równym 13,7% zajmowały różne wyroby przemysłowe (*SITC* dział 89), a w nich inne artykuły z tworzyw sztucznych (*SITC* pozycja 893.99), z eksportem na poziomie 1,4 mld EUR.

Tabela 20. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie dóbr przemysłowych Polski w latach 2005-2018

Sekcje <i>SITC</i>	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ogółem	1,10	1,11	1,10	1,11	1,13	1,12	1,30	1,12	1,13	1,14	1,15	1,15	1,14	1,13
Sekcja 0	1,80	1,82	1,75	1,71	1,63	1,72	2,05	1,88	1,93	1,89	1,96	1,90	1,97	1,99
Sekcja 1	0,49	0,60	0,67	0,76	1,08	1,03	1,14	1,00	1,01	1,22	1,27	1,13	1,38	1,45
Sekcja 2	1,13	1,06	0,96	0,98	0,91	0,95	1,14	1,00	1,03	1,03	1,01	1,06	1,04	1,06
Sekcja 3	1,00	0,85	0,75	0,70	0,64	0,76	0,95	0,74	0,72	0,73	0,79	0,69	0,57	0,56
Sekcja 4	0,50	0,63	0,74	0,60	0,64	0,64	0,63	0,60	0,81	0,87	0,83	0,74	0,41	0,36
Sekcja 5	0,48	0,51	0,51	0,56	0,50	0,55	0,69	0,60	0,62	0,62	0,59	0,61	0,64	0,58
Sekcja 6	1,61	1,58	1,52	1,49	1,52	1,52	1,81	1,64	1,63	1,61	1,60	1,59	1,56	1,54
Sekcja 7	1,03	1,07	1,10	1,16	1,27	1,19	1,33	1,11	1,14	1,14	1,13	1,08	1,06	1,06
Sekcja 8	1,39	1,33	1,28	1,28	1,24	1,25	1,48	1,26	1,29	1,35	1,45	1,50	1,54	1,55
Sekcja 9	0,04	0,06	0,04	0,05	0,05	0,04	0,09	0,35	0,08	0,10	0,10	0,19	0,13	0,10

Pogrubione wartości – posiadanie względnej przewagi komparatywnej w wymianie wobec UE.

Podstawę odniesienia, jak Tabeli 8 Rozdziału 1, stanowi wartość eksportu Unii Europejskiej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Powiększenie roli w wymianie zagranicznej sektora II odnotowały także sekcja 5: chemikalia i produkty pokrewne - wzrost o 29,6% (z 7,1% w 2005 r. do 9,2% w 2018 r., przy przyroście wartości o 308,2% z 4,9 mld EUR do 20 mld EUR) oraz sekcja 0: żywność i zwierzęta żywe – wzrost o 28,9% (z 7,6% w 2005 r. do 9,8% w 2018 r., przy czterokrotnym zwiększeniu poziomu eksportu z 5,2 mld EUR do 21,3 mld EUR). Sekcje te zajmowały od-

powiednio czwartą oraz piątą w kolejności pozycję pod względem znaczenia w kreowaniu sprzedaży dóbr przemysłowych Polski na rynkach zagranicznych.

Towary z sekcji 0, zaliczane do grupy dóbr surowcochłonnych okazały się najbardziej konkurencyjne w polskiej ofercie eksportowej. Wskaźnik *RCA* dla tej sekcji wzrósł z 1,8 w 2005 r. do 1,99 w 2018 r., co oznacza, że udział żywności i zwierząt żywych w eksporcie dóbr przemysłowych Polski przekracza ich udział w eksporcie UE, a dodatkowo rozbieżność ta z czasem ulegała powiększeniu. Zjawisko to nie jest korzystne dla kraju, gdyż towary te nie należą do grup o wysokim stopniu przetworzenia. Na negatywną ocenę zasługuje także fakt braku a względnej przewagi komparatywnej dla dóbr z sekcji 5, które reprezentują produkty technologicznie intensywne (raczej łatwe do imitowania) oraz kapitałochłonne.

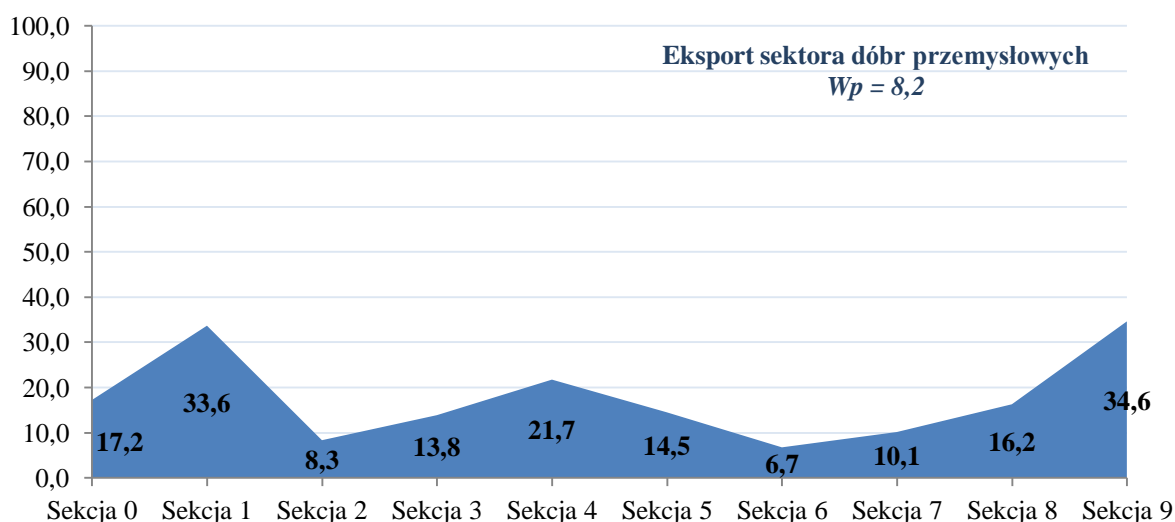
Ograniczenie roli w wymianie dotyczyło towarów zaliczanych do sekcji, które uplasowały się na szóstej oraz siódmej pozycji, a mianowicie sekcji 3: paliwa mineralne, smary i materiały pochodne oraz sekcji 2: surowce niejadalne z wyjątkiem paliw, jako składowych dóbr surowcochłonnych (poza włóknami tekstylnymi). Uzyskane przez nie indeksy dynamiki obu zmiennych wskazują względnie korzystniejsze trendy zaobserwowane w sekcji 2. Spadkowi znaczenia o 33,3% (z 3,6% w 2005 r. do 2,4% w 2018 r.; przy podwojeniu wartości sprzedaży z 2,5 mld EUR do 5,1 mld EUR) w przypadku pierwszej z wymienionych sekcji towarzyszyła stagnacja udziału (1,6%; przy potrojeniu wielkości wywozu z 1,1 mld EUR do 3,4 mld EUR) dla drugiej z sekcji. W związku z tym sekcje te odczuły najsilniejsze ograniczenie (sekcja 2), a nawet utratę (sekcja 3) względnej przewagi komparatywnej, co objawiło się zmniejszeniem wskaźników *RCA* odpowiednio z poziomu $RCA_{2/2005} = 1,13$ do $RCA_{2/2018} = 1,06$ oraz z $RCA_{3/2005} = 1,0$ do $RCA_{3/2018} = 0,56$. Osłabienie konkurencyjności tego rodzaju dóbr może stanowić pochodną wzrostu cen różnego rodzaju surowców i półproduktów, wykorzystywanych do ich produkcji. Nie są to jednak sekcje pełniące istotną rolę w strukturze eksportu kraju.

Wręcz znikomy wpływ na wymianę zagraniczną dóbr przemysłowych miały towary z sekcji 1: napoje i tytoń (przeciętny udział w latach 2005-2018 równy 1,3%), sekcji 4: oleje i tłuszcze zwierzęce i roślinne (0,2%) oraz sekcji 9: towary i transakcje niesklasyfikowane gdzie indziej (0,1%). Jednocześnie jednak w ramach tych sekcji nastąpił najsilniejszy przyrost wartości eksportu, odpowiednio o 876,5% (z 423,6 mln EUR w 2005 r. do 4 136,6 mln EUR w 2018 r.); o 153,4% (ze 103,4 mln EUR do 262 mln EUR) oraz o 873,5% (z 21,9 mln EUR do 213,2 mln EUR). Dobra zaliczane do sekcji napoje i tytoń cieszyły się także największą poprawą względnej konkurencyjności (wzrost z $RCA_{1/2005} = 0,49$ do $RCA_{1/2018} = 1,46$), dzięki czemu od 2011 r. Polska utrzymuje względną przewagę komparatywną w ramach tego rodza-

ju towarów kapitałochłonnych. Znaczne osłabienie wskaźnika *RCA*, nastąpiło w sekcji 4, jako dóbr surowcochłonnych (przyrost z $RCA_{4/2005} = 0,5$ do $RCA_{4/2018} = 0,36$).

Odnosząc się do skali zmienności roli poszczególnych sekcji można wysunąć wniosek o względnej stabilności struktury rodzajowej eksportu dóbr przemysłowych. Potwierdzeniem tej tezy jest względnie niska wartość wskaźnika stopnia przekształceń struktury $W_p = 8,2$ (Wykres 42), uwarunkowanego głównie relatywnie wysoką stabilnością sekcji o najwyższym udziale (wyprodukowane towary sklasyfikowane głównie według surowca $W_{p/6} = 6,7$; maszyny i sprzęt transportowy $W_{p/7} = 10,1$ oraz różne wyroby przemysłowe $W_{p/8} = 16,2$); przy względnie wysokiej zmienności sekcji o najmniejszym znaczeniu (napoje i tytoń $W_{p/1} = 33,6$; oleje i tłuszcze zwierzęce i roślinne $W_{p/4} = 21,7$ oraz towary i transakcje niesklasyfikowane gdzie indziej $W_{p/9} = 34,6$).

Wykres 42. Wskaźnik stopnia przekształceń struktury towarowej dla poszczególnych sekcji eksportu brutto sektora dóbr przemysłowych w latach 2005-2018



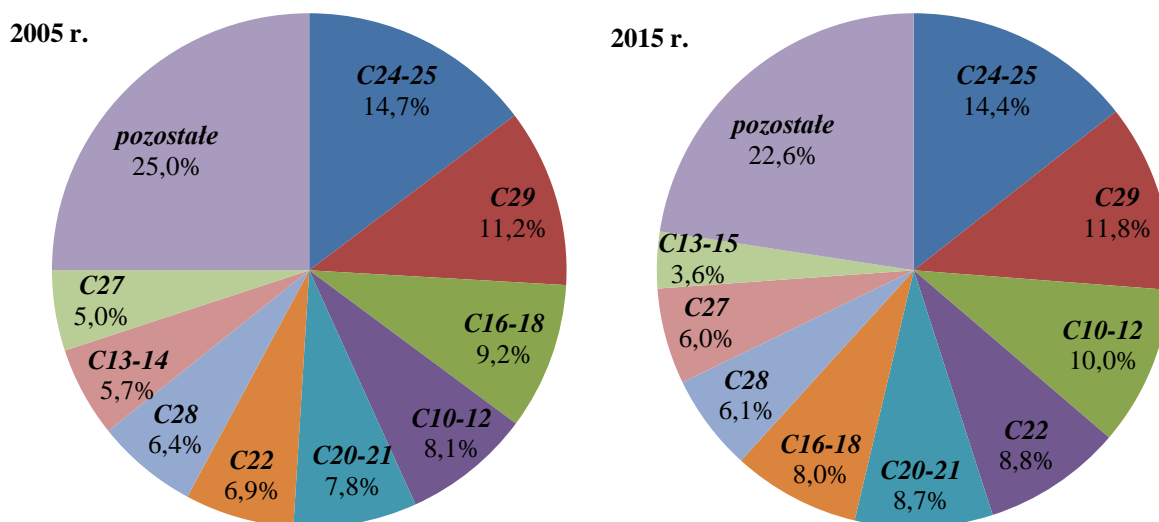
Wartość wskaźnika obliczona na podstawie 2-stopniowej agregacji klasyfikacji *SITC Rev 4*, przy użyciu wzoru zamieszczonego pod Wykresem 19 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Struktura rodzajowa eksportu krajowej wartości dodanej zbliżona jest do struktury rodzajowej eksportu brutto tylko w przypadku kilku pierwszych pozycji z listy. Dla pozostałych rodzajów dóbr rozbieżności są już znacznie większe. Dominującą rolę odgrywały metale i metalowe wyroby gotowe, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (dział C24-25, pozycja trzecia według eksportu brutto), o względnie stabilnym udziale w badanym czasie – 14,4% w 2015 r. wobec 14,7% w 2005 r. (Wykres 43). Kolejne miejsce (lider w ujęciu eksportu brutto) zajmowały pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy, z wyłączeniem motocykli, których rola

nie uległa zmianie w badanym czasie – około 11,8% w 2015 r. a 11,2% w 2005 r. (dział C-29). Nieco niższym udziałem, jednak o tendencji rosnącej, charakteryzowały się artykuły spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe (pozycja druga w eksporcie brutto, działy 10-12). Ich wkład w kreowanie wielkości sprzedaży zagranicznej II sektora wrósł więc z 8,1% do 10%.

Wykres 43. Struktura rodzajowa eksportu krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych Polski w podziale na działy (według PKD 2007) w latach 2005, 2015 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat.International Trade and Balance of Payments,...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Znaczącą rozbieżnością w stosunku do struktury eksportu według tradycyjnej metody pomiaru charakteryzowały się wyroby z gumy i tworzyw sztucznych (dział 22), zajmując miejsce czwarte (w porównaniu do siódmego w ujęciu eksportu brutto), przy dodatniej dynamice znaczenia – wzrost udziału z 6,9% w 2005 r. do 8,8% w 2015 r. Wkładem w wielkość zbytu wartości dodanej na poziomie zbliżonym do 8% charakteryzowały się także chemikalia i wyroby chemiczne oraz podstawowe substancje farmaceutyczne i leki (działy 20-21, miejsce szóste według eksportu brutto) oraz wyroby z drewna i korka (z wyłączeniem mebli), papier i wyroby z niego oraz poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (działy 16-18, pozycja ósma), przy odwrotnych kierunkach zmiany ich znaczenia. W pierwszym przypadku zaobserwowano bowiem wzrost udziału z 7,8% w 2005 r. do 8,7% w 2015 r., w drugim, jego spadek z 9,2% do 8%.

Pozostałe działy odgrywały zdecydowanie mniejszą rolę w strukturze krajowej wartości dodanej. Na uwagę zasługują wśród nich komputery, wyroby elektroniczne i optyczne (dział 26). Z uwagi na ich niewielkie znaczenie w ujęciu zbytu wartości dodanej - 3,2% w 2015 r. (a 3,6% w 2005 r.), zaliczono je do kategorii „pozostałe”. Ich wkład jest większy w kreowanie

eksportu brutto, zajmują one trzecią pozycję w strukturze wymiany. Zaobserwowana rozbieżność jest niekorzystna, z punktu widzenia struktury rodzajowej wymiany, ponieważ dział 26 obejmuje produkty wysokiej techniki (j. ang. *high-technology industries*), a więc jego udział przyczynia się do budowania konkurencyjnej oferty sprzedaży.

Względnie złożona struktura rodzajowa eksportu (na poziomie 3-cyfrowej agregacji klasyfikacji *SITC Rev. 4*) wskazuje na jej dywersyfikację. O jej skali świadczy udział kolejnych pięciu, dziesięciu oraz piętnastu najważniejszych produktów przemysłowych w sprzedaży za granicę, a dokładnie tempo przyrostu znaczenia między tymi grupami (Tabela 21). Pięć „najistotniejszych” grup dóbr przemysłowych generowało zaledwie około jedną piątą wpływów z tytułu wywozu za granicę, przy malejącej tendencji – spadek udziału z 25,4% w 2005 r. do 18,8% w 2018 r. Osłabienie znaczenia, o 7,3 pkt. proc., zauważa się także w przypadku kolejnych pięciu produktów, których rola w 2018 r. była o blisko połowę słabsza niż rola podstawowych grup dóbr, tj. 10,3%. Ostatecznie, za względnie niskim poziomem koncentracji eksportu według produktów II sektora przemawia fakt, że zaledwie 36,7% wartości eksportu w 2018 r. (a 44,2% w 2005 r.) pochodziło ze zbytu tylko piętnastu najważniejszych dóbr przemysłowych.

Tabela 21. Koncentracja eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według produktów w latach 2005, 2010, 2018 (%)

Wskaźnik koncentracji	2005	2010	2018
Dla 5 najważniejszych produktów przemysłowych	25,4	23,5	18,8
Dla 10 najważniejszych produktów przemysłowych	36,4	34,8	29,1
Dla 15 najważniejszych produktów przemysłowych	44,2	43,6	36,7

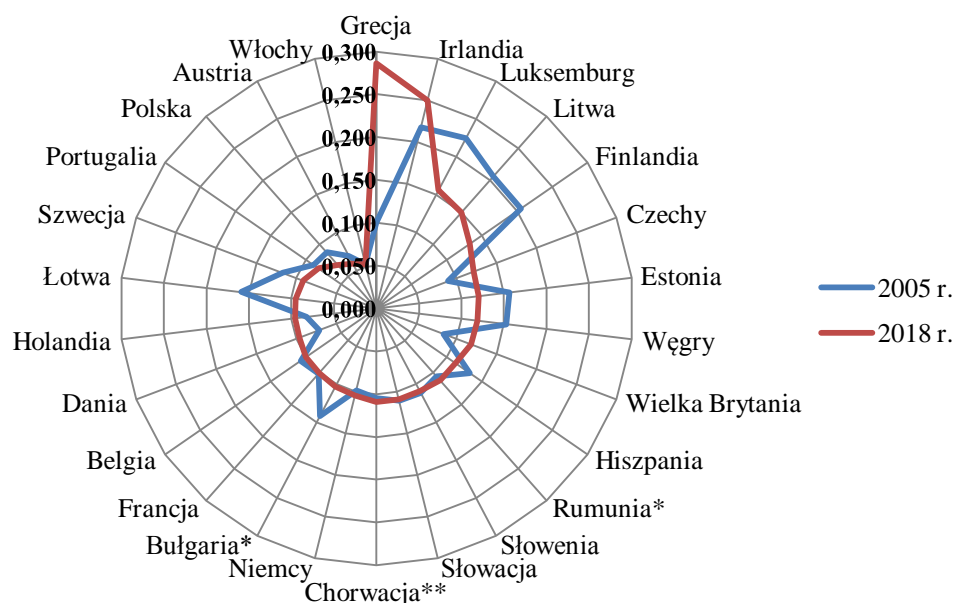
Ogólny wskaźnik koncentracji wyliczony, jako suma udziałów 5, 10, i 15 produktów o największym znaczeniu w eksporcie dóbr przemysłowych (całkowita liczba grup dóbr przemysłowych: 243).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznik 9.

Zaobserwowane zjawisko postępującej dywersyfikacji rodzajowej eksportu dóbr przemysłowych znajduje potwierdzenie w ograniczeniu poziomu wskaźnika koncentracji eksportu Herfindahla-Hirschmanna. Jego wartość uległa bowiem w latach 2005-2018 zmniejszeniu o 22,1% (z 0,087 w 2005 r. do 0,068 w 2018 r. (Wykres 44). Przyjmując założenie, że dywersyfikacja eksportu (a także produkcji) jest czynnikiem stymulującym wzrost sprzedaży zagranicznej (i produkcji) głównie wskutek rozprzestrzeniania się wiedzy oraz stymulowania produkcji w innych branżach⁵¹¹, zjawisko to można uznać za pozytywne⁵¹².

⁵¹¹ M. Znojek, *Polski eksport produktów sektora kultury i przemysłów kreatywnych*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2017, Nr 49/2, s. 385.

Wykres 44. Indeks koncentracji eksportu brutto dóbr przemysłowych państw członkowskich Unii Europejskiej według produktów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005, 2018



* Wartość w 2007 i 2015 roku; **wartość w 2013 i 2015 roku – zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE. Na Wykresie nie uwzględniono Cypru oraz Malty, z uwagi na brak dostępności danych dla wielu grup dóbr. Wartość indeksu obliczona na poziomie 3-cyfrowej agregacji klasyfikacji *SITC Rev. 4*, przy użyciu wzoru zamieszczonego pod Wykresem 20 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

W ramach Unii Europejskiej niższy poziom indeksu w 2005 r. niż Polska osiągnęły Wielka Brytania ($H_{GB/2005}=0,084$), Holandia ($H_{NL/2005}=0,082$), Dania ($H_{DK/2005}=0,071$), Austria ($H_{AT/2005}=0,069$) oraz Włochy ($H_{IT/2005}=0,053$), czyli państwa o wyraźnie wyższym PKB *per capita*. Wskutek wzrostu wskaźnika koncentracji w badanym okresie w przypadku większości tych gospodarek wartość poniżej wyniku Polski w 2018 r. uzyskały już tylko Austria (spadek wskaźnika do poziomu $H_{AT/2018} = 0,059$) oraz Włochy (indeks bez zmiany $H_{IT/2018} = H_{IT/2005} = 0,053$). Oznacza to, że Polska cechuje się najwyższym w grupie państw UE-7, a jednym z najwyższych w całej Unii Europejskiej, stopniem dywersyfikacji rodzajowej sprzedaży zagranicznej dóbr przemysłowych.

Opinie co do tego, czy dla rozwoju gospodarczego bardziej korzystna jest koncentracja czy dywersyfikacja struktury rodzajowej eksportu, w literaturze przedmiotu są podzielone. Z jednej strony, zgodnie z poglądami A. Smitha, D. Ricardo, E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona oraz innych przedstawicieli ekonomii neoklasycznej, drogą do dobrobytu narodów jest podział pracy i specjalizacja gospodarcza, zapewniająca pełniejsze wykorzysta-

⁵¹² Wyniki badań, które przeprowadził P. Misztal na grupie krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 1995-2009 dowodzą, że stopień koncentracji eksportu zbliżony do 0,15 jest najbardziej optymalnym z punktu widzenia pozytywnego oddziaływania koncentracji eksportu na rozmiary PKB *per capita*. P. Misztal, *Koncentracja towarowa eksportu a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, „*Ekonomista*” 2011/5, s. 701-702.

nie czynników produkcji. Ich realokacja z sektorów względnie mniej do bardziej efektywnych, powodująca zwiększenie dochodów kraju-eksportera, przyczynia się do podwyższenia tempa wzrostu gospodarczego⁵¹³. Z drugiej strony, w literaturze przedmiotu spotykany jest pogląd, że chociaż specjalizacja w wąskich grupach produktów może przynieść państwu korzyści, istnieje ryzyko ulegania negatywnym szokom popytowym słabo zróżnicowanych koszyków produktów na rynku światowym, co bezpośrednio determinuje wysokość przychodów z eksportu⁵¹⁴. Korzystna okazuje się zatem specjalizacja dostosowana do najbardziej dynamicznych sektorów gospodarki, umożliwiających zwiększenie wydajności w przyszłości. Wybór sektorów powinien być kompatybilny z aktualnym poziomem rozwoju gospodarki⁵¹⁵, gdyż wraz z nim zmieniają się przewagi komparatywne w handlu zagranicznym⁵¹⁶.

W tym kontekście można zauważyć, że skala koncentracji eksportu pełni rolę determinanty zakresu stabilności, czy nawet odporności kraju na wahania koniunkturalne innych państw, co przekłada się na rozmiary korzyści z wymiany. Im większa jest liczba sprzedawanych produktów, tym mniejsza będzie wrażliwość kraju na zewnętrzne szoki gospodarcze. W okresach dekoniunktury ograniczaniu popytu, zarówno konsumpcyjnego, jak i inwestycyjnego, towarzyszy spadek cen wielu towarów na rynku światowym. Jednak zróżnicowana dochodowa elastyczność popytu różnych kategorii dóbr powoduje, że wahania cen nie są jednakowe. Dlatego kraje o zróżnicowanej strukturze przedmiotowej wymiany dotyczą względnie słabsze fluktuacje popytu. Z analiz statystycznych wynika, że wskaźnik koncentracji eksportu jest zdecydowanie wyższy w grupie krajów rozwijających się niż krajów rozwiniętych gospodarczo, przy jego spadku w okresach spowolnienia gospodarczego i dynamicznym wzroście wskutek ożywienia. Z teoretycznego punktu widzenia względna przewaga pod względem stopnia specjalizacji pierwszej z wymienionych grup państw wynika ze względnie większej roli w eksporcie towarów wystandaryzowanych⁵¹⁷.

Wstępne rozpoznanie, co do zakresu koncentracji rodzajowej eksportu, wymaga poznania jego struktury pod względem jakości sprzedawanych za granicą dóbr przemysłowych.

⁵¹³ J. Lee, *Export Specialization and Economic Growth around the World*, „Economic Systems”, 2011, Vol. 35(1), s. 45-63.

⁵¹⁴ G. Gözgör, M. Can, *Causal Linkages among the Product Diversification of Exports, Economic Globalization and Economic Growth*, „Review of Development Economics”, 2017, Vol. 21(3), s. 892.

⁵¹⁵ P. Misztal, *Dywersyfikacja i koncentracja eksportu a wzrost gospodarczy w Polsce w okresie 1995-2009*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania Politechniki Koszalińskiej”, 2011, nr 15, s. 56.

⁵¹⁶ K. Bagci, *Export Diversification and Productivity Growth, 2010*, European Trade Study Group 2010 Lausanne, Twelfth Annual Conference, Faculty of Business and Economics University of Lausanne, tryb dostępu: <http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Bagci.pdf>, data pobrania: 01.06.2019.

⁵¹⁷ T. Białowąs, *Otwartość handlowa i dywersyfikacja eksportu a wzrost gospodarczy w latach 1995-2011*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia”, 2013, nr 47/2, s. 18, 20; A. Parteka, M. Tamberi, *What Determines Export Diversification in the Development Process? Empirical Assessment*, „The World Economy”, 2013, Vol. 36 Issue 6, s. 823.

Przeprowadzona analiza tendencji zmian eksportu kolejnych sekcji nasunęła bowiem wnioski o niewystarczającym tempie restrukturyzacji oraz wdrażania postępu technicznego w polskiej gospodarce⁵¹⁸. Świadczy o tym przede wszystkim rola, jaką w strukturze wywozu pełnią wyroby nowoczesne o najwyższym stopniu przetworzenia, tj. dobra technologicznie intensywnie trudne do imitowania. Udział produktów najbardziej pożądaných z punktu widzenia konkurencyjności gospodarki uległ bowiem ograniczeniu o 3 pkt. proc. z 25,3% w 2005 r. do 22,3% w 2018 r. (przeciętnie około jedna trzecia wartości pochodziła ze sprzedaży aparatury, maszyn i urządzeń elektrycznych – dział 77, Tabela 22).

Tabela 22. Struktura eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski i Unii Europejskiej ogółem według chłonności czynników wytwórczych w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)

Rodzaje dóbr		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
surowcochłonne	PL	12,7	12,3	12,1	13,1	11,8	13,5	14,6	15,6	15,6	15,1	14,2	15,8	15,8	15,9
	UE	13,5	14,1	14,5	16,3	15,5	16,4	17,5	18,4	18,4	17,5	15,5	14,8	15,5	15,9
pracochołonne	PL	29,4	27,6	27,2	25,9	25,3	24,5	24,5	24,6	25,0	25,9	26,8	27,4	27,6	28,0
	UE	18,5	17,9	18,1	17,6	18,3	17,4	17,0	16,6	17,0	17,4	17,6	17,9	17,5	17,4
kapitałochłonne	PL	25,2	26,6	26,5	27,2	27,4	26,2	26,6	25,1	23,7	22,7	22,7	22,6	23,0	22,5
	UE	21,9	22,1	22,8	21,9	19,7	20,6	21,3	20,7	20,5	20,7	21,4	21,7	21,9	21,6
IT łatwe do imitowania	PL	7,4	8,6	9,4	11,1	13,6	14,2	11,9	12,1	12,1	13,0	12,4	11,7	11,8	11,2
	UE	19,1	19,2	17,6	17,2	19,5	18,7	17,5	17,5	17,2	17,3	17,9	17,7	17,5	17,9
IT trudne do imitowania	PL	25,3	25,0	24,8	22,7	21,9	21,6	22,3	22,3	23,5	23,2	23,8	22,5	21,9	22,3
	UE	27,0	26,6	27,1	27,0	27,0	26,9	26,7	26,7	26,9	27,0	27,6	27,8	27,6	27,3

IT – określenie dla dóbr technologicznie intensywnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Misala, *Zarys teoretycznych podstaw...*, op. cit., s. 97-98; Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Niekorzystny układ potwierdza także fakt, że większy dochód uzyskiwany jest z eksportu dóbr pracochołonych (średnio jedną piątą wielkości generował zbyt mebli i części do nich – dział 82) oraz dóbr kapitałochłonnych z wyjątkiem lat 2005, 2015 oraz 2018 (blisko połowa wartości pochodziła z wywozu pojazdów drogowych – dział 78). Obie grupy asortymentowe charakteryzowała tendencja spadkowa – ograniczenie udziału odpowiednio o 1,4 pkt. proc. (z 29,4% do 28%) oraz o 2,6 pkt. proc. (z 25,2% do 22,5%) na rzecz stopniowej poprawy sytuacji w handlu produktami technologicznie intensywnymi, ale łatwymi do imitowania. Początkowo ich rola była blisko trzykrotnie, następnie dwukrotnie niższa niż produktów trudnych do imitowania. Grupa ta osiągnęła najwyższy wzrost znaczenia w strukturze eksportu z 7,4% w 2005 r. do 11,2% w 2018 r. (z czego nieco mniej niż połowę stanowił sprzęt i urzą-

⁵¹⁸ Podobnych wniosków dostarcza analiza struktury eksportu w latach 1992-2004. B. Ślusarczyk, *Znaczenie wyrobów intensywnych technologicznie w handlu zagranicznym Polski*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Gospodarka oparta na wiedzy”, Rzeszów 2007, Nr 11, s. 156.

dzenia telekomunikacyjne – dział 76). Dobra te zbliżyły się, pod względem udziału, do wyniku produktów surowcochłonnych, w przypadku których zauważalny jest niekorzystny, z punktu widzenia konkurencyjności sprzedaży za granicę, przyrost wskaźnika struktury z 12,7% do 15,9%. Konstatując należy podkreślić, że przeciętnie około $\frac{2}{3}$ eksportu Polski stanowią dobra surowcochłonne, pracochłonne i kapitałochłonne, czyli takie, w przypadku których korzyści komparatywne nie mogą być wysokie, gdyż ich wielkość wynika z nisko wykwalifikowanej pracy ludzkiej, przy braku tzw. renty nowości. Eksport tego asortymentu stanowi tzw. import wrażliwy dla gospodarki nabywcy, który w okresach dekonunktury spada bardziej niż import pozostałych wyrobów⁵¹⁹.

Ostatecznie przewaga dóbr praco- i kapitałochłonnych w strukturze eksportu Polski nad wartością średnią całej Unii Europejskiej (przeciętnie w latach 2005-2018 wskaźniki struktury dla kraju i ugrupowania wynosiły odpowiednio 26,4% i 17,6% dla dóbr pracochłonnych oraz 24,9% i 21,3% dla dóbr kapitałochłonnych) wskazuje na specjalizację państwa właśnie w tych kategoriach produktów. W obszarze dóbr technologicznie intensywnych mniejszy dystans zauważalny jest dla produktów trudnych do imitowania (przeciętnie o około 4 pkt. proc. mniej w Polsce niż w UE) niż łatwych do imitowania (średnia różnica na poziomie około 6,5 pkt. proc.). Niepokojący jest jednak fakt, że w przypadku tych pierwszych rozpiętość uległa powiększeniu (25,3% dla Polski i 27% dla UE w 2005 r. oraz 22,3% i 27,3% w 2018 r.), przy jej ograniczeniu w drugim przypadku (7,4% i 19,1% w 2005 r. oraz 11,2% i 17,9% w 2018 r.). Najbardziej zbliżoną rolę w sprzedaży obu podmiotów ogrywały dobra surowcochłonne – tylko 1,8 pkt. proc. różnicy w ich udziałach.

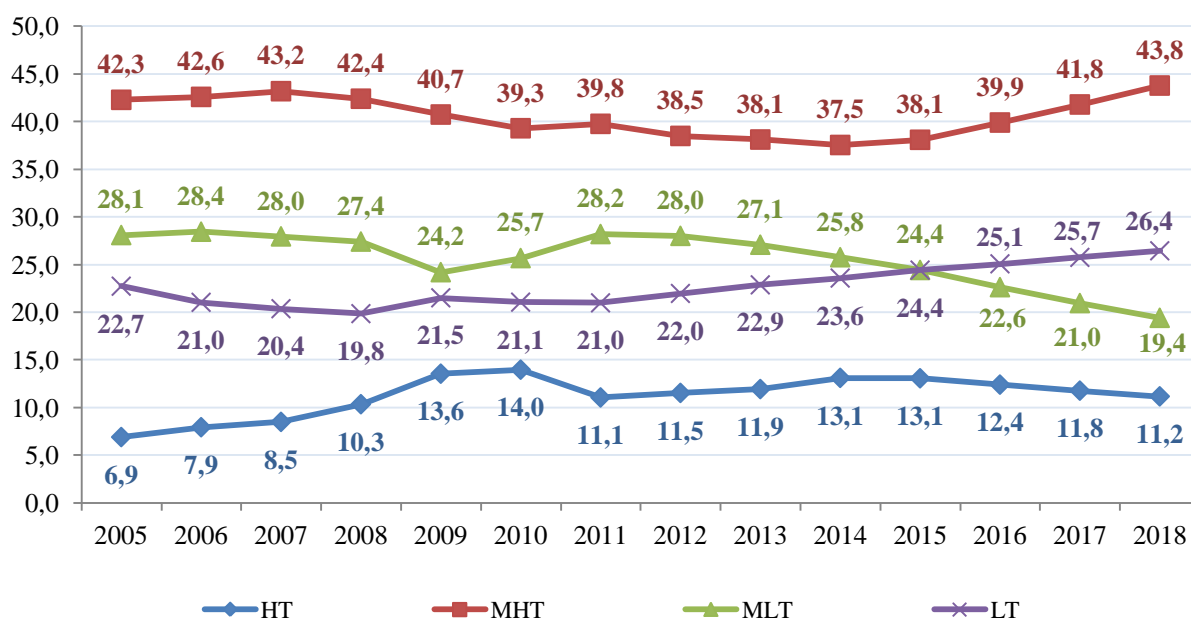
Nie dziwi zatem fakt, że eksport Polski w przemyśle produkcyjnym napędzany był głównie dobrami zaliczanymi do działów średnio-wysokiej techniki – przeciętnie około 40,6% sprzedaży (Wykres 45).

Najmniejszy, a jednocześnie najszybciej rosnący udział miały dobra wysokiej techniki. Wzrost wartości wywozu tej grupy towarów o 501,7% przyczynił się zwiększenia wkładu w eksport ogółu dóbr przemysłowych z 6,9% w 2005 r. do 11,2% w 2018 r. Umocnienie roli, chociaż już znacznie słabsze (z 22,7% do 26,4%), miało miejsce jeszcze tylko w przypadku produktów niskiej techniki, co nie jest zjawiskiem pożądanym z punktu widzenia konkurencyjności gospodarki. Obie kategorie towarów stanowią ciekawy przedmiot badania w okresie światowego kryzysu gospodarczego. W latach 2008-2009 odnotowały bowiem wzrost znaczenia w strukturze sprzedaży za granicę dóbr przemysłowych z 10,3% do 13,6% (wielkość

⁵¹⁹ B. L. Ślusarczyk, *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna...*, op. cit., s. 173-174.

szczytową osiągnięto w 2010 r.) dla dóbr wysokiej techniki oraz z 19,8% do 21,5% dla dóbr niskiej techniki (maksimum funkcji udziału). W przypadku pierwszej z grup efekt wynikał z dodatniej dynamiki eksportu komputerów i maszyn biurowych (*ISIC* dział 30, przyrost udziału o 38,7%) oraz sprzętu lotniczego (*ISIC* grupa 353, przyrost o 20,8%), w przypadku drugiej - produktów spożywczych, napojów i tytoniu (*ISIC* dział 15 i 16, wzrost udziału o 4,6%). Dana reakcja zmian sprzedaży za granicę obu grup wyrobów wskazuje na ich odporność na osłabienie koniunktury gospodarczej partnerów handlowych, co może wynikać z faktu, że są to dobra szczególnie pożądane, bądź niezbędne w utrzymaniu wzrostu gospodarczego importera (dla dóbr *high-technology industries*) lub dobra podstawowe, służące zaspokojeniu potrzeb podstawowych (towary z grupy *low-technology industries*), co, do których ograniczenie wydatków konsumpcyjnych jest mniej odczuwalne niż dla pozostałych produktów.

Wykres 45. Struktura eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według intensywności B+R w latach 2005-2018 (% ,ogółem = 100)



Pełne nazwy skrótów: HT – Wysoka technika (ang. *High-Technology*); MHT – Średnio-wysoka technika (ang. *Medium-High Technology*); MLT – Średnio-niska technika (ang. *Medium-Low Technology*); LT – Niska technika (ang. *Low-Technology*).

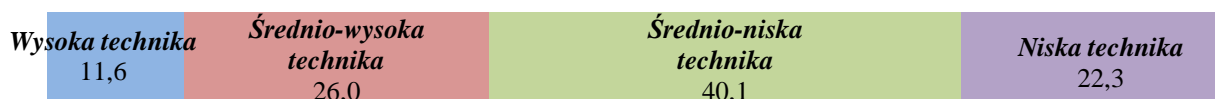
Przyporządkowanie dóbr przemysłowych do kolejnych kategorii pod względem intensywności B+R według dziedzin (podejście sektorowe). Zgodnie z zaleceniami OECD branże wyodrębnione zostały na podstawie bezpośredniej intensywności prac badawczo-rozwojowych, rozumianej jako zestawienie nakładów na B+R wobec wartości dodanej i produkcji brutto w danym sektorze przemysłu. T. Hatzichronoglou, *Revision of the High-Technology Sector and Product Classification, OECD Science, Technology and Industry, Working Papers, Paris 1997, No. 02, s. 5; ISIC rev. 3 Technology Intensity Definition. Classification of Manufacturing Industries into Categories Based on R&D Intensities, OECD Directorate for Science, Technology and Industry, Economic Analysis and Statistics Division, 2011, s. 1-6.*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika w 2018 r.*, GUS, Szczecin 2020, s. 202.; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Jedyną grupą towarów, którą charakteryzowało ograniczenie znaczenia w strukturze wymiany II sektora były dobra średnio-niskiej techniki. Wskutek indeksu dynamiki na poziomie: -30,9%, ich udział zmalał z 28,1% w 2005 r. do 19,4% w 2018 r.

Struktura eksportu według intensywności technologii w ujęciu krajowej wartości dodanej wydaje się mniej korzystna, niż w ujęciu wartości brutto (Wykres 46). Choć podobnie, jak według tradycyjnej metody pomiaru, dwie ostatnie pozycje zajmują dobra niskiej i wysokiej techniki, przy względnie zbliżonych przeciętnych udziałach (22,3% w latach 2005-2015 a 22,7% w latach 2005-2018 w grupie *low-technology industries* oraz 11,6% wobec 11,2% dla *high-technology industries*), odwrotnie kształtuje się znaczenie dóbr średnio-niskiej oraz średnio-wysokiej techniki. Z uwagi na znaczącą przewagę pierwszej z kategorii dóbr w ujęciu krajowej wartości dodanej (przeciętnie około 40,1% dla *medium-high-technology industries* wobec 26% dla *medium-low-technology industries*), przy dokładnie przeciwnej relacji udziałów tych grup w ujęciu eksportu brutto, można wysunąć wniosek o względnie mniejszej konkurencyjności w pierwszym przypadku. Znaczącą część eksportu brutto średnio-wysokiej techniki Polski stanowi bowiem zagraniczna wartość dodana.

Wykres 46. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych Polski według intensywności B+R w latach 2005-2015 (% wartości średnie, ogółem = 100)

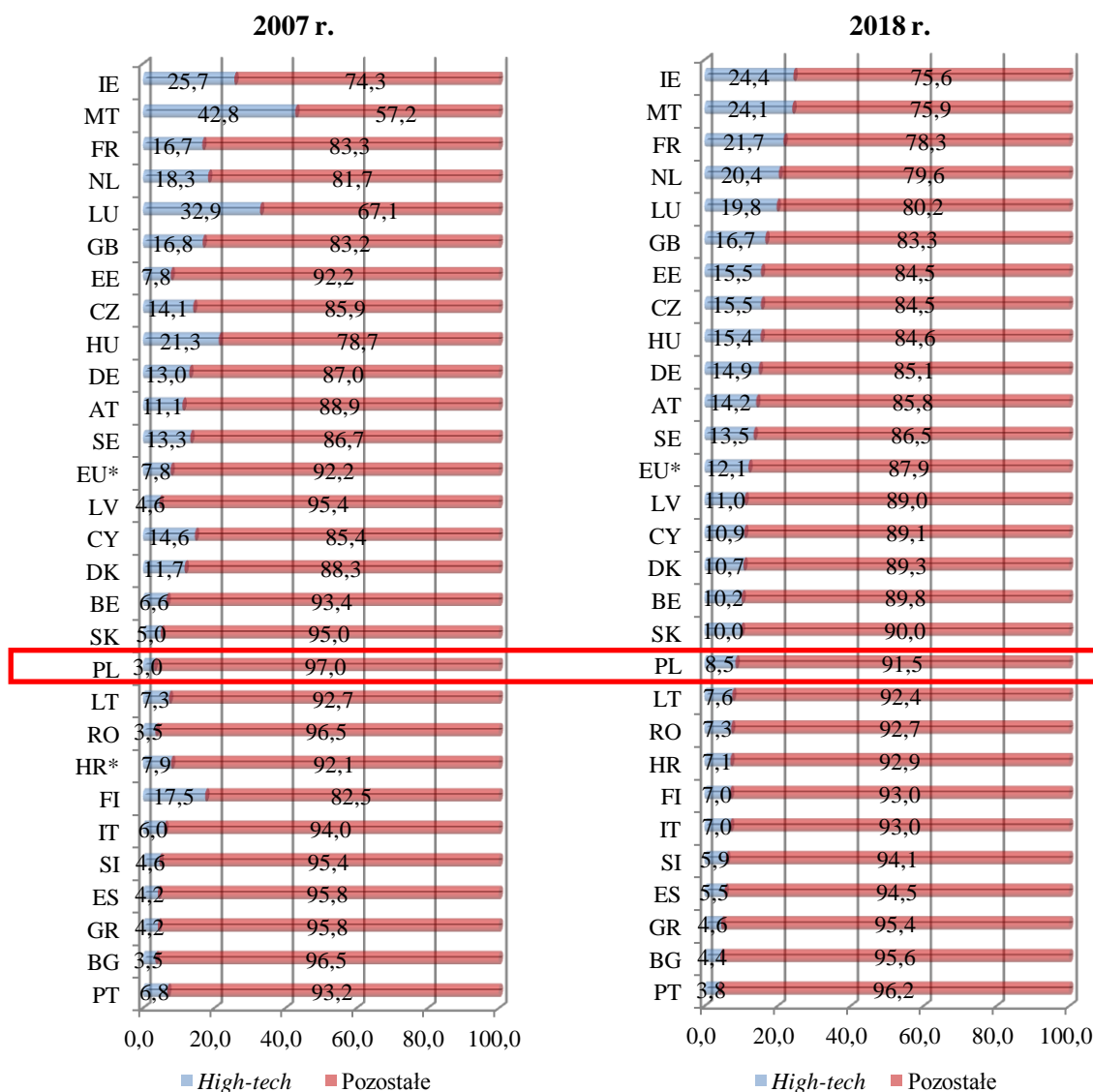


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tak ukształtowana struktura eksportu dóbr przemysłowych według intensywności technologii sprawia, że między Polską a wysoko rozwiniętymi gospodarkami europejskimi istnieje znaczny dystans (Wykres 47). Jeszcze w 2007 r. kraj cechował najmniejszy udział dóbr *high-tech* w sprzedaży ogółem – 3% (około 38,5% średniej dla UE), co można porównać z osiągnięciem Bułgarii oraz Rumunii (po 3,5%), czyli państw o najniższym PKB *per capita* w całym ugrupowaniu. Pomimo najwyższego w UE indeksu dynamiki (wzrost w latach 2007-2018 o 183,3%), porównanie to w 2018 r. nadal nie wypada korzystnie dla Polski. Wynik kraju jest blisko o połowę niższy od wskaźnika takich państw, jak Estonia (15,5%); Czechy (15,5%); czy Węgry (15,4%), a w stosunku do gospodarek o najwyższym udziale (tj. Irlandia

24,4% oraz Malta 24,1%) nawet trzykrotnie niższy. Spośród państw UE-7 tylko Litwa (7,6%) i Słowenia (5,9%) osiągnęły gorszy wynik niż Polska (8,5%, czyli około 70,2% średniej UE).

Wykres 47. Udział produktów wysokiej technologii w eksporcie brutto sektora dóbr przemysłowych państw członkowskich Unii Europejskiej w roku 2007 i 2018 (% , ogółem = 100)



EU* - średnia wartość dla państw członkowskich Unii Europejskiej. HR* - wartość w 2013 r. Wskaźniki struktury produktów wysokiej technologii dla poszczególnych państw wyliczone zgodnie z metodą produktową (według wyrobów), jako podejścia uzupełniającego względem metody dziedzinowej. Zgodnie z nim produkty „high-technology” identyfikowane są na podstawie relacji nakładów B+R do wartości sprzedaży oraz opinii ekspertów. E. Mińska-Struzik, *Konkurencyjność handlu produktami wysokiej technologii nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*, [w:] *Konkurencyjność międzynarodowa we współczesnej gospodarce światowej*, red. T. Rynarzewski, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu”, Poznań 2011, nr 213, s. 76, 80-81; *High-tech Aggregation by SITC Rev.4, Eurostat Indicators on High-tech Industry and Knowledge – Intensive Services*, tryb dostępu: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an5.pdf, data pobrania: 15.06.2020.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 25.02.2019.

Zaobserwowane powyżej zjawisko luki technologicznej (ang. *technology gap*) nasuwa wnioski o przypisaniu Polsce, zgodnie z rozważaniami M. V. Posnera, roli naśladowcy innowacji wdrażanych przez kraj innowatora, w celu domykania luki⁵²⁰. Ograniczone zdolności innowacyjne gospodarki stanowią czynnik warunkujący charakter podejmowanej przez nią wymiany zagranicznej, co znajduje odzwierciedlenie w eksporcie wyrobów o niższym poziomie techniki⁵²¹. Wiąże się to z wyraźnie mniejszymi przychodami ze sprzedaży zagranicznej, gdyż podobnych imitatorów może być wielu, konkurencja między nimi przyjmuje charakter cenowy, a popyt na dany produkt cechuje się już znacznie niższą dynamiką, niż w czasie jego rozpowszechniania za pośrednictwem kraju innowatora – monopolisty.

Opóźnienia technologiczne między państwami mogą stanowić podstawę kreowania korzyści z eksportu, jeśli zostaną potraktowane jako zachęta do nadrobienia zaległości w celu konkurencji z bardziej zaawansowanymi technologicznie gospodarkami⁵²². Szybkość naśladowania innowacji, determinująca sposób oraz czas wypełniania luki technologicznej, uwarunkowana jest przede wszystkim potencjałem technologicznym kraju, który można zmierzyć m.in. poprzez dostępność wysoko wykwalifikowanego kapitału ludzkiego⁵²³. Chociaż

⁵²⁰ Nadrobienie zaległości w wyniku dyfuzji technologii stanowi efekt tzw. hipotezy Gerschenkrona o przewadze zacofania. Mniej zaawansowane gospodarki mogą szybciej rosnąć, kopiując i wdrażając technologie wynalezione i opracowane w krajach będących na granicy technologicznej. A. Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Harvard University Press, Cambridge 1962, MA, za: S. Kubiela, *Innowacje i luka technologiczna w gospodarce globalnej. Strukturalne i makroekonomiczne uwarunkowania*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009, s. 22.

⁵²¹ Zdolności innowacyjne gospodarki należy traktować nie tylko, jako jedną z determinant struktury rodzajowej eksportu, ale także struktury geograficznej. Zgodnie z wynikami badań C. Wanga, Y. Wei i X. Liu zarówno poziomy, jak i podobieństwa w krajowych zasobach B+R odgrywają istotną rolę, większą nawet niż PKB i BIZ, w kreowaniu dwustronnych przepływów handlowych w krajach OECD, stanowiąc drugą najważniejszą zmienną objaśniającą handel, poprzedzoną jedynie odległością geograficzną (tj. koszty transakcji i transportu). C. Wang, Y. Wei, X. Liu, *Determinants of Bilateral Trade Flows in OECD Countries: Evidence from Gravity Panel Data Models*, „The World Economy”, 2010, Vol. 33, Issue 7, s. 909-910. Wyniki tych badań zgodne są z założeniami nowych teorii wzrostu. Traktują o tym m.in. następujący autorzy: P. Aghion, P. Howitt, *A Model of Growth Through Creative Destruction*, „Econometrica”, 1992, no. 2; P. Aghion, P. Howitt, *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge 1998; G. Grossman, E. M. Helpman, *Trade, Knowledge Spillovers, and Growth*, „European Economic Review”, 1991, no. 35; R. E. Lucas, *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics”, 1988, no. 22; P. M. Romer, *Increasing Returns and Long-Run Growth*, „Journal of Political Economy”, 1986, no. 94; P. M. Romer, *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy”, 1990, no. 98.

⁵²² Skłonność tę potwierdzają wyniki badań na uprzemysłowionych krajach Azji Wschodniej przy wykorzystaniu modelu grawitacyjnego przeprowadzone przez C. Filippini i V. Molini: C. Filippini, V. Molini, *The Determinants of East Asian Trade Flows: A Gravity Equation Approach*, „Journal of Asian Economics”, 2003, no. 5, za: T. Brodzicki, K. Śledziwska, *The Role of Technology Gap in the Trade of Poland: Panel Estimation in the Gravity Framework*, „International Business and Global Economy”, 2016, no. 35/1, s. 328.

⁵²³ Zależność wynika z podejścia, że wykształceni pracownicy, wykorzystując w pracy zawodowej posiadane zasoby wiedzy, przyczyniają się do przekształcania wiedzy naukowej w wiedzę techniczną, determinującej tempo postępu technologicznego. Coraz większego znaczenia nabiera zatem produktywność kapitału ludzkiego, uwarunkowana m.in. efektywnością szkolnictwa wyższego. E. Jantón-Drozdowska, M. Majewska, *Effectiveness of Higher Education in the European Union Countries in Context of National Competitiveness*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy”, 2013, Vol. 8, Issue 2, s. 83-84. E. Jantón-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *Wiedza techniczna...*, op. cit., s. 265.

odsetek osób z wykształceniem wyższym w populacji w wieku 25-64 lata w Polsce jest poniżej średniej UE, to różnica między tymi wskaźnikami uległa znacznemu ograniczeniu (15,6% dla Polski w 2005 r. wobec 22,7% dla UE oraz 30,9% wobec 33,9% w 2018 r.⁵²⁴). Większą zbieżnością danych, niż poziom wykształcenia, charakteryzuje się jego specjalizacja. W 2012 roku 83 osoby w Polsce a 84 osób w UE na 1 000 osób w wieku 20-29 lat posiadało wykształcenie wyższe w zakresie nauk ścisłych i technicznych, w 2017 r. ich liczba wynosiła odpowiednio 24 oraz 18 osób (w wieku 25-34 lata). Ostatecznie w latach 2009 oraz 2014-2017 wynik polskiej gospodarki przewyższył poziom przeciętnego wyniku dla całego ugrupowania⁵²⁵. Nie znajduje to jednak przełożenia na ocenę jakości kształcenia, wystawioną przez Światowe Forum Ekonomiczne w ramach *Global Competitiveness Index (GCI)*. W 2016 r. kraj zajął bowiem 49. pozycję na 137 państw (19. w UE) z wynikiem 4.5 (w skali od 1 do 7, gdzie 1 – słaba ocena; 7 – doskonała, jedna z najlepszych na świecie). Dla porównania w 2004 r. było to 53 miejsce na 125 państw (22 w ramach UE, wynik: 4.4)⁵²⁶.

Początkowo mniej optymistyczny obraz wykreował się w zakresie odsetka osób z wykształceniem wyższym, zatrudnionych w sferze B+R w ogóle ludności aktywnej zawodowo. Jeszcze w 2005 r. Polska znacznie różniła się od średniej dla państw członkowskich UE – rozpiętość obu wskaźników wynosiła 3,4 pkt. proc. (13,9% wobec 17,3%). Blisko dwukrotnie wyższe tempo wzrostu badanej wielkości w kraju niż przeciętnie w ugrupowaniu (indeksy dynamiki równe w latach 2005-2018 odpowiednio 76,3% i 41,5), zaowocowało zrównaniem się w 2018 r. obu indeksów do poziomu 24,5%⁵²⁷.

Istotnych informacji, w kontekście możliwości ograniczania luki technologicznej, co zmierza w kierunku zwiększania korzyści z eksportu, dostarcza także analiza poziomu wydatków na badania i rozwój, zarówno w wartościach bezwzględnych, jak i w relacji do wartości dodanej brutto. W przypadku obu metod pomiaru Polska znacznie odstaje na niekorzyść od średniej dla państw członkowskich Unii Europejskiej. Udział wydatków na sferę B+R w relacji do wartości dodanej brutto w Polsce stanowił od 40,3% w 2005 r. do 66,4% w 2018 r. poziomu uzyskanego przez UE. Na pozytywną ocenę zasługuje silniejsza tendencja wzro-

⁵²⁴ W 2018 r. wynik Polski stanowił dwie trzecie wartości państw o najwyższym udziale w populacji osób z wykształceniem wyższym, tzn. Irlandii – 46,9% oraz Finlandii – 44,5% (Wykres A.4. Załącznik 10).

⁵²⁵ W 2017 r. większą ilość osób z wykształceniem wyższym w zakresie nauk ścisłych i technicznych w przeliczeniu na 1 000 osób w wieku 25-34 lata posiadały tylko Irlandia (33 osoby), Francja (26 osób) oraz Wielka Brytania (24 osoby). Zmiana przedziału wiekowego z 20-29 lat na 25-35 lata wynika ze zmiany grupy docelowej uczestniczącej w badaniach Eurostatu (Wykres A.5. i A.6. Załącznik 10).

⁵²⁶ Ocena w ramach filaru konkurencyjności: Szkolnictwo wyższe i szkolenia (ang. *Higher education and training*). *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, World Economic Forum, Geneva 2006, s. 467; *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, World Economic Forum, Geneva 2017, s. 42-315.

⁵²⁷ Wśród państw UE-7 w 2018 r. tylko Litwa (26,9%) i Estonia (24,7%) cieszyły się większym niż Polska odsetkiem zatrudnienia osób z wyższym wykształceniem w sferze B+R (Wykres A.9. Załącznik 10).

stowa wskaźnika w kraju (wzrost z 0,62% do 1,18%) niż w ugrupowaniu (z 1,55% do 1,77%). Podobnie w ujęciu bezwzględnym, gdzie trzypółkrotnemu powiększeniu wydatków w Polsce (z 2 381,6 mln PPS do 8 301,8 mln PPS) towarzyszył dwukrotnie niższy przyrost średniej UE (z 7 319,5 mln PPS do 10 792,2 mln PPS)⁵²⁸.

Dodatkowo struktura wydatków na B+R wskazuje na rosnącą innowacyjność polskich przedsiębiorstw przy silnej roli sektora szkolnictwa wyższego (przeciętnie w latach 2005-2018 około jednej trzeciej łącznej sumy nakładów⁵²⁹). Podwojenie roli sektora przedsiębiorstw w finansowaniu działalności badawczo-rozwojowej z 28,7% w 2005 r. (683,1 mln PPS) do 64,5% w 2018 r. (5 354,2 mln PPS, z czego 40,6% przypadało na sektor przemysłowy⁵³⁰), kosztem ograniczenia nakładów publicznych (z 929,1 mln PPS do 189,7 mln PPS), sprawiło, że Polska w 2018 r. zajęła trzynastą pozycję spośród krajów członkowskich Unii Europejskiej, zbliżając się do wyniku takich państw, jak Dania (64,7%); Francja (65%); Finlandia (65,3%), czy Wielka Brytania (67,7%). Zmiana ta jest szczególnie istotna, gdyż jeszcze w 2005 r. udział nakładów na B+R tej kategorii podmiotów gospodarczych był tak niski, że kraj wręcz zamykał listę krajów UE, wyprzedzając jedynie Bułgarię (23,7%); Litwę (21,4%) oraz Cypr (21,3%, Tabela A.17 Załącznik 10).

Nadal jednak odsetek przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie⁵³¹ w ogóle firm przemysłowych jest zbyt niski. W latach 2016-2018 to zaledwie blisko jedna czwarta podmiotów, z czego tylko nieco ponad połowa wykazywała aktywność w zakresie dóbr wysokiej techniki. Dodatkowo średnio tylko co trzecie z tych przedsiębiorstw prowadziło własne badania rozwojowe, pozostałe ponosiły nakłady na zakup technologii, maszyn i urządzeń, lub na szkolenia związane z działalnością innowacyjną oraz na marketing dotyczący nowych i istotnie ulepszonych produktów⁵³². Wiąże się to ze względnie niskim poziomem absorpcji technologii, ocenionym w ramach *GCI* na 55. pozycję na 137 państw w 2016 r. (20. w UE). Uzyskany wynik, równy 4.6, można porównać do ocen takich krajów, jak Bułgaria, Cypr oraz Włochy

⁵²⁸ Wykres A.10. Załącznik 10. Opis jednostki PPS pod Wykresem 2, Rozdział 1.

⁵²⁹ Zjawisko szczególnie istotne z uwagi na rolę powiązań między sektorem szkolnictwa wyższego a sektorem przedsiębiorstw w kontekście tworzenia warunków dla rozwoju przedsiębiorczości – postrzeganie szkół wyższych, jako jednej z kategorii instytucji wspierających przedsiębiorców. *Współpraca nauki i biznesu. Doświadczenia i dobre praktyki wybranych projektów w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007–2013*, PARP, Warszawa 2013, s. 17-18.

⁵³⁰ *Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2017 r.*, GUS, Szczecin 2018, s. 21, 43.

⁵³¹ Przedsiębiorstwo, które wdrożyło przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową bądź prowadziło działalność innowacyjną zaniechaną lub niezakończoną (w tym działalność badawczo-rozwojową, która nie jest bezpośrednio związana z tworzeniem konkretnej innowacji). *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, GUS, tryb dostępu: https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3165_pojecie.html, data pobrania: 30.06.2019.

⁵³² *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2016-2018*, Szczecin 2019, Tablice: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw według poziomów techniki.

(po 4.5)⁵³³. Na pozytywną ocenę zasługuje zmiana struktury oraz skala efektywności nakładów inwestycyjnych, polegające m.in. na relatywnym zmniejszaniu nakładów na bierne składniki majątku na rzecz wzrostu udziału majątku aktywnego. Jednocześnie następuje relokacja zasobów w kierunku nowoczesnych branż o wyższej efektywności⁵³⁴.

Opisane zmiany przekładają się na ograniczanie luki technologicznej, co potwierdzają wyniki badań S. Kubiela, oparte o zmodyfikowaną postać taksonomii technologicznej gałęzi przemysłowych K. Pavitta⁵³⁵. Porównaniu nowych państw członkowskich UE z Europą Środkowo-Wschodnią (*CEEC*), w tym Polski, z krajami tzw. „starej Unii” posłużył wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej. Chociaż początkowo, tj. od roku 1995, wielkości *RCA* wskazywały na istnienie luki technologicznej między dwoma grupami gospodarek, to ewolucja jego wartości do 2013 r. - w ramach poszczególnych sektorów - uwidacznia wyraźnie przekształcenia strukturalne, które przyczyniły się do jej zmniejszenia, a zatem do zwiększenia konwergencji między państwami. Z jednej strony wynika to ze wzrostu poziomu *RCA* dla *CEEC*, w tym Polski, w sektorach istotnych z punktu widzenia skali zaawansowania technologicznego, a więc w sektorze opartym na nauce, wyspecjalizowanych dostawców i o dużej intensywności technologicznej (od 2006 r. wynik wyższy niż dla krajów „starej Unii” oraz postępującej od 2003 r. konwergencji w podsektorze intensywnie wykorzystującym zasoby rolne, z drugiej strony, ze spadku przewagi komparatywnej w *CEEC* w sektorach tradycyjnych, wskutek niższej dynamiki wydajności⁵³⁶.

Największe korzyści z eksportu generują gospodarki, które produkują i sprzedają wyroby o znacznym stopniu przetworzenia, a więc wysokim poziomie zaawansowania technologicznego, wymagające wysoko wykwalifikowanej pracy ludzkiej. Dzieje się tak, ponieważ znaczny udział w wywozie za granicę produktów nowoczesnych zapewnia państwu silną pozycję w ramach konkurencji międzynarodowej. Z tego względu poznanie uwarunkowań roz-

⁵³³ *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, ..., op. cit., s. 467; *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, ..., op. cit., s. 42-315.

⁵³⁴ E. Gruszevska, *Instytucje a proces tworzenia...*, op. cit., s. 63.

⁵³⁵ K. Pavitt, *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory*, „Research Policy”, 1984, Vol. 13 (6), s. 343-373. Szczególną cechą taksonomii jest możliwość śledzenia ścieżek międzysektorowej dyfuzji innowacji. I tak pozyskiwana innowacja zlokalizowana jest w: 1) dziedzinie badań i rozwoju w sektorze intensywnie wykorzystującym naukę; 2) spełnianiu zaawansowanych wymagań użytkowników dóbr kapitałowych w sektorze wyspecjalizowanych dostawców; 3) asymilacji innowacji wytwarzanych w innych sektorach zdominowanych przez podaż; 4) budowaniu złożonych systemów produkcji w celu zarządzania dużą skalą produkcji w sektorach o dużej skali. Modyfikacja taksonomii polega na podziale sektora o dużej skali na trzy sektory. Ostatecznie wyróżniono sześć sektorów: sektor oparty na nauce (P1), sektor wyspecjalizowanych dostawców (P2), sektor zdominowany przez dostawców (P3), sektor o dużej intensywności technologicznej (P4) oraz sektor o dużej skali zasobów (P5), w tym podsektor intensywnie wykorzystujący zasoby mineralne (P5a) oraz zasoby rolne (P5b). Sektory mogą być uporządkowane w zależności od ich intensywności technologicznej, z najwyższą rangą sektora naukowego 1P, a następnie 2P, 4P, kolejno 5P(b) i 5P(a) oraz 3P.

⁵³⁶ S. Kubiela, *Technology Gap and Economic Crisis in New and Old Europe*, „Economic Studies”, PAN Instytut Nauk Ekonomicznych, 2016, nr 1 (88), s. 36-40.

kładu asortymentu eksportu kraju przybliżyła jego rolę w międzynarodowym podziale pracy, co ułatwia wskazanie ograniczeń w kreowaniu wymiany zewnętrznej. Odnosząc strukturę sprzedaży dóbr przemysłowych do teorii obfitości zasobów E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona, szerzej, do teorii neoczynnikowych, opartych o dezagregację tradycyjnych czynników wytwórczych (Rysunek 2 Rozdziału 1) należy przyjąć, że w produktach będących przedmiotem wymiany zawarte są czynniki produkcji, w które dana gospodarka jest relatywnie obficie wyposażona. Dominacja dóbr pracochłonnych w eksporcie Polski wiąże się z wyższym odsetkiem osób w wieku produkcyjnym w ogóle populacji niż średnio w państwach członkowskich UE, przy porównywalnym tempie postępu procesu starzenia się społeczeństwa (spadek wskaźników o 2,4 pkt. proc. z 70,1% w 2005 r. do 67,7% w 2018 r. dla Polski oraz z 67,1% do 64,7% dla UE)⁵³⁷.

Jednak przewadze w zakresie udziału populacji w wieku produkcyjnym towarzyszy słabszy wynik w kwestii faktycznego wykorzystania zasobów ludzkich. Średnia stopa zatrudnienia w krajach UE wahała się od 64,4% w 2005 r. do 69,3% w 2018 r., podczas gdy w Polsce od 51,7% do 67,4%. Choć początkowo poziom tej stopy dla Polski był najniższy w Unii Europejskiej, to dzięki jednemu z najwyższych indeksów dynamiki – 30,4% (wyższy wskaźnik uzyskała tylko Malta – 32,2%) - dystans dzielący ją od wielkości średniej dla UE zmniejszył się z 12,7 pkt. proc. w 2005 r. do 1,9 pkt. proc. w 2018 r.⁵³⁸

Poszukując stymulantów względnie wysokiego udziału dóbr kapitałochłonnych w strukturze eksportu Polski warto prześledzić zmiany inwestycji brutto potraktowanych jako miary tworzenia kapitału *sensu stricte*. Choć w początkowych latach członkostwa w Unii Europejskiej stopa inwestycji brutto była niższa od średniej dla państw należących do ugrupowania przeciętnie o 2,5 pkt. proc. (przeciętne wartości w okresie 2005-2009 równe odpowiednio 22,4% oraz 24,9%), to już w latach 2010-2018 udziały nakładów inwestycyjnych brutto na środki trwałe w PKB kraju oraz UE przyjmowały zbliżony poziom (20,5% wobec 21%).

W ujęciu bezwzględnym już od 2007 r. wartość inwestycji brutto w Polsce przewyższała poziom średniej UE, początkowo o 16,7% (133 mld PPS wobec 113,9 mld PPS) a w ostatnim badanym roku już o 46,7% (176,2 mld PPS w 2018 r. w porównaniu do 120,1 mld PPS). Wynika to z wysokiej, chociaż bardzo niestabilnej, dynamiki nakładów inwestycyjnych kra-

⁵³⁷ Pod tym względem Polska ustąpiła miejsca jedynie Luksemburgowi (69,5% w 2018 r.); Słowacji (68,9%) oraz Cypru (67,9%, Wykres A.2. Załącznik 10).

⁵³⁸ Niższy poziom stopy zatrudnienia od Polski w 2018 r. osiągnęły Luksemburg – 67,1%; Francja 65,4%; Rumunia – 64,8%; Belgia – 64,5%; Hiszpania – 62,4%; Chorwacja – 60,6%; Włochy – 58,5% oraz Grecja – 54,9% (Wykres A.3. Załącznik 10).

ju⁵³⁹, przewyższającej tempo wzrostu większości państw UE. Polska, z indeksem równym 5,9%, zajęła trzecie miejsce pod względem średniorocznej dynamiki przyrostu nakładów inwestycyjnych w latach 2005-2018 (za Irlandią – 7,1% oraz Litwą – 7%)⁵⁴⁰. Nadal jednak, podobnie do Czech, Słowacji i Węgier, gospodarkę polską dotyka problem luki zasobów krajowych w ogólnej wartości akumulowanego kapitału⁵⁴¹.

Podsumowując analizę przyczyn układu struktury rodzajowej eksportu dóbr przemysłowych Polski, opartą o założenia teorii obfitości zasobów E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona oraz teorii względem niej pokrewnych można stwierdzić, że zasobność kraju w poszczególne czynniki produkcji zależy w dużym stopniu od uwarunkowań instytucjonalnych państwa w okresach wcześniejszych niż lata objęte badaniem w niniejszej dysertacji. Doświadczenie transformacji systemowej gospodarki oznacza bowiem konieczność „nauki” i wdrażania efektywności wielu procesów gospodarczych, stąd dysproporcje na licznych płaszczyznach wobec państw wysoko rozwiniętych, zwłaszcza w zakresie determinant rozwoju naukowo-technologicznego. Jednocześnie jednak zwiększanie w wywozie działów przemysłu, opartych o unikalne przewagi, tj. nowoczesne technologie, wysoko wykwalifikowany kapitał ludzki oraz rodzaj wykorzystywanych zasobów, stanowi potencjalną szansę podniesienia konkurencyjności gospodarki.

W oparciu o przeprowadzone w tej części badania, można stwierdzić, że strukturę rodzajową eksportu dóbr przemysłowych Polski cechuje względna stabilność udziałów poszczególnych sekcji *SITC*, przy dominacji towarów o znacznym stopniu przetworzenia, pochodzących z sekcji 7: maszyny i sprzęt transportowy (przeciętny udział w latach 2005-2018 równy 40,4%). Jednak znacząca rola kolejnych sekcji, a dokładnie sekcji 6: wyprodukowane towary sklasyfikowane głównie według surowca (średni udział na poziomie 21,2%) i sekcji 8: różne towary przemysłowe (około 14,6%), powoduje przewagę wartości ze sprzedaży dóbr pracochłonnych (około 26,4%) nad technologicznie intensywnymi trudnymi do imitowania (23,1%). Relacje te przyczyniają się do wytworzenia luki technologicznej między Polską a najwyższymi rozwiniętymi gospodarkami europejskimi. Dystans pod względem znaczenia towarów *high-tech* w eksporcie dóbr przemysłowych, utrzymuje się pomimo uzyskania przez kraj najwyższej dynamiki wzrostu udziału tych produktów (indeks równy 183,3% dla okresu

⁵³⁹ Cecha ta nieprzerwanie towarzyszy zmianie nakładów inwestycyjnych Polski. We wcześniejszych okresach, tj. od 1990 r., wysoka niestabilność zarówno kierunku, jak i tempa zmian inwestycji była jeszcze bardziej widoczna. M. G. Woźniak, *Gospodarka Polski 1990-2011. Transformacja. Modernizacja. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej. Tom 1: Transformacja*, PWN, Warszawa 2011, s. 223.

⁵⁴⁰ Wykres A.7. i A.8. Załącznik 10.

⁵⁴¹ G. Olszewska, *Stopy oszczędności wewnętrznych a wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowej na przykładzie Polski, Czech, Słowacji oraz Węgier*, „ACTA UNIVERSITATIS LODZIENSIS. Folia Oeconomica”, 2010, nr 238, s. 176.

2007-2018). Niewystarczające tempo restrukturyzacji oraz wdrażania postępu technicznego w polskiej gospodarce wynika ze względnie niskiej pozycji wyjściowej.

Wyodrębnienie krajowej wartości dodanej z eksportu brutto zmieniło częściowo strukturę sprzedaży zagranicznej II sektora. Z uwagi na ograniczony zakres szczegółowości klasyfikacji krajowej wartości dodanej możliwe było tylko ogólne porównanie miejsc zajmowanych przez główne działy produktów. Zauważa się znaczącą zbieżność podstawowych produktów na liście zbytu, takich, jak produkcja metali i metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (miejsce pierwsze według wartości dodanej a trzecie według wartości brutto); produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep z wyłączeniem motocykli (odpowiednio pozycja druga wobec pierwszej) oraz artykuły spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe (miejsca trzecie w stosunku do drugiego). Niepokojący jest względnie mniej korzystny układ struktury eksportu wartości dodanej według kryterium intensywności technologii. Z uwagi na fakt, że suma średniego udziału dóbr wysokiej i średnio-wysokiej techniki w sprzedaży zagranicznej krajowej wartości dodanej (równa 37,6% w latach 2005-2015) stanowi zaledwie trzy czwarte sumy w zakresie sprzedaży wartości brutto, można oczekiwać, że pozostała część to eksport zaimportowanej wcześniej zagranicznej wartości dodanej.

Szansą na ograniczenie zjawiska luki technologicznej jest względnie wysoki, porównywalny do średniej UE, odsetek osób z wykształceniem wyższym, zatrudnionych w sferze B+R (po 24,5% ogółu ludności aktywnej zawodowo w 2018 r.). Nadal jednak słabą stroną działalności badawczo-rozwojowej w Polsce jest relatywnie niska innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych (zaledwie jedna czwarta to podmioty aktywne innowacyjnie). Sytuacja ta ma miejsce nawet w obliczu podwojenia znaczenia sektora przedsiębiorstw w strukturze wydatków na B+R, przy redukcji nakładów na bierne składniki majątku na rzecz wzrostu udziału majątku aktywnego.

Chociaż Polska nadal zmaga się z problemem luki zasobów krajowych w ogólnej wartości akumulowanego kapitału, to odnotowała znaczącą poprawę pod względem poziomu stopy inwestycji brutto, potraktowanej jako miara tworzenia kapitału *sensu stricte*. Jej wartość w 2018 r. przyjmowała bowiem poziom zbliżony do wyniku średniej UE (20,6% wobec 21,7%, przy ograniczeniu tego dystansu od 2005 r. z 4,6 pkt. proc. do 1,1 pkt. proc.). Zmiany te przyczyniają się, chociaż w wolnym tempie, do redukowania luki technologicznej.

Analiza zarówno wskaźnika koncentracji eksportu Herfindahla-Hirschmanna dla dóbr przemysłowych (0,068 w 2018 r.), jak i udziału kolejnych pięciu, dziesięciu oraz piętnastu najważniejszych produktów przemysłowych w sprzedaży za granicę (18,8% dla pięciu, 29,1%

dla dziesięciu oraz 36,7% dla piętnastu najważniejszych grup dóbr w 2018 r.) wskazuje na przyjęcie przez Polskę polityki względnie wysokiej dywersyfikacji towarowej eksportu. Pełni ona rolę instrumentu ochrony kraju przed uzależnieniem wpływów od wąskiej grupy produktów, zwłaszcza w czasie dekoniunktury gospodarczej partnerów handlowych. Dlatego też Polska cechuje się jednym z najwyższych stopni dywersyfikacji eksportu dóbr przemysłowych w grupie państw członkowskich UE.

Analiza struktury towarowej eksportu dostarcza cennych informacji z punktu widzenia roli państwa w międzynarodowym podziale pracy. Jej uzupełnieniem, zarówno pod kątem uwarunkowań ją tworzących, jak i konsekwencji dla konkurencyjności gospodarki, jest struktura geograficzna wymiany, co stanowi przedmiot badania kolejnej części rozdziału.

4.3. Zmiany struktury geograficznej eksportu dóbr przemysłowych Polski

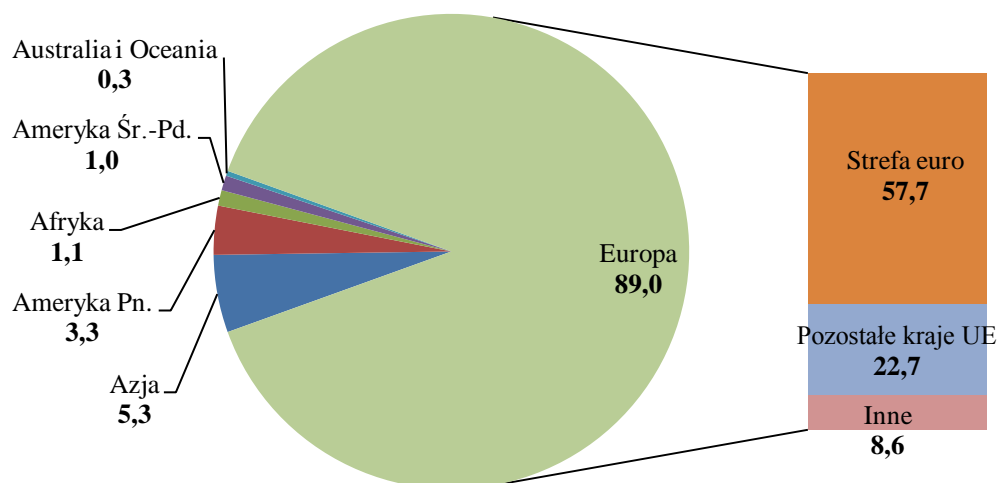
Struktura geograficzna eksportu dóbr przemysłowych ma szczególne znaczenie z uwagi na możliwość określenia swoistej „siatki powiązań” pomiędzy poszczególnymi krajami z uwzględnieniem stopnia koncentracji wskazującego najważniejsze rynki zbytu. Przypisywanie odbiorcom dóbr przemysłowych z Polski istotnej roli determinowane jest faktem, iż za pośrednictwem wymiany handlowej przenoszone są kryzysy gospodarcze. Zdolność kraju do wzmacniania dynamiki wymiany handlowej zależy w dużym stopniu od kondycji gospodarczej importerów.

W związku z członkostwem w UE, oznaczającym, z jednej strony, pełne otwarcie rynku na kraje ją tworzące w ramach strefy wolnego handlu, z drugiej strony zaś, przyjęcie wspólnej taryfy celnej wobec państw trzecich w ramach unii celnej⁵⁴², eksport dóbr przemysłowych z Polski skierowany jest w 89% na kontynent europejski (Wykres 48). Wywóz do Afryki, Ameryki Środkowej i Południowej oraz Australii i Oceanii odgrywał marginalną rolę - łączny udział tych kontynentów w sprzedaży zagranicznej kraju w 2018 r. wynosił zaledwie 2,4%. Eksport na rynek Azji i Ameryki Północnej (odpowiednio 5,3% oraz 3,3%), chociaż wyższy niż pozostałych regionów pozaeuropejskich, wydaje się być zaskakująco niski ze względu na

⁵⁴² Bezpośrednim efektem wskazanych etapów integracji w ramach Unii Europejskiej dla polskiego eksportu jest kreacja handlu między państwami tworzącymi wspólny rynek. Z jednej strony wynika ona ze zniesienia barier celnych i ograniczeń ilościowych w handlu wewnętrznym Wspólnoty, z drugiej strony z eliminacji barier fizycznych (kontrola towarów i dokumentacji na granicach między krajami UE), fiskalnych (kontrola towarów przekraczających granicę z związku ze zróżnicowaniem stawek podatków pośrednich) i technicznych (zróżnicowane regulacje i normy techniczne oraz fitosanitarne odnoszące się do towarów oraz dotyczące ochrony środowiska). E. Jantón-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *Efekty integracji z Unią Europejską w sferze polskiego handlu zagranicznego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2011, nr 2, s. 239, 241.

ich potencjalne możliwości nabywcze uwarunkowane względnie wysoką pozycją obu konty-
nentów w globalnym imporcie (odpowiednio 38,2% oraz 15,6%⁵⁴³).

Wykres 48. Struktura eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według kontynentów w 2018 r. (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Rolę najważniejszego odbiorcy dóbr przemysłowych z Polski pełniły gospodarki wysoko rozwinięte, a w szczególności kraje członkowskie Unii Europejskiej (80,4% wywozu w 2018 r.), przy dwuipółkrotnie wyższym udziale państw strefy euro niż rynków znajdujących się poza nią. Tak wyraźna dominacja krajów tworzących Unię Europejską wynika z postępującej integracji gospodarczej, a zatem z licznych preferencji ekonomicznych. Nie bez znaczenia pozostaje także bliskość polityczna, terytorialna i kulturowa pomiędzy państwami członkowskimi UE.

Można stwierdzić, że w grupie odbiorców dóbr z Polski znajdują się przede wszystkim kraje, *ceteris paribus*, o wyższej konkurencyjności, gotowości technologicznej i potencjale badawczo-rozwojowym, a jednocześnie, kraje relatywnie bardziej obfite w siłę roboczą, o zbliżonym poziomie całkowitej wydajności (mierzonej współczynnikiem *TFP – Total Factor Productivity*)⁵⁴⁴.

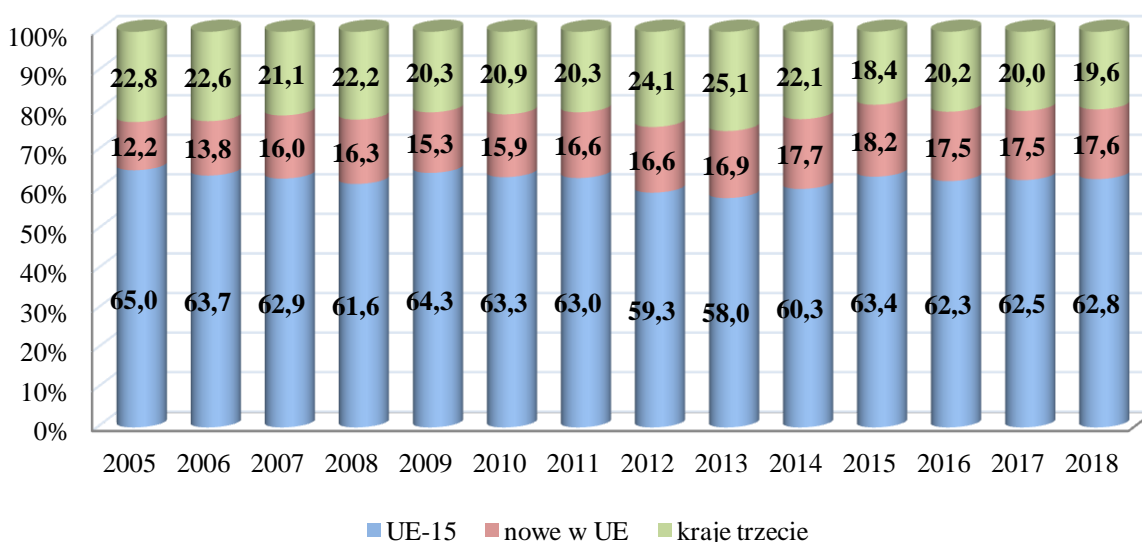
Chociaż największa część wartości polskiego eksportu dóbr przemysłowych niezmiennie kierowana jest do „starych” państw członkowskich Unii Europejskiej (tj. UE-15), to ich rola zmalała o 2,2 pkt. proc. z 65% w 2005 r. do 62,8% w 2018 r. na rzecz wzrostu znaczenia

⁵⁴³ Obliczenia własne na podstawie: *UNCTADstat*, UNCTAD, tryb dostępu: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>, data pobrania: 15.06.2020.

⁵⁴⁴ Wnioski z badania przeprowadzonego w oparciu o nowatorski model panelowy typu *semi-mixed effects* estymowany metodą PPML. Analizą objęto 234 partnerów handlowych Polski w latach 1999–2013 w celu wykazania wpływu luki technologicznej na kreację wymiany handlowej Polski. T. Brodzicki, K. Śledziwska, *The Role of Technology Gap...*, op. cit. s. 339.

nowych gospodarek tworzących ugrupowanie o 5,4 pkt. proc. z 12,2% do 17,6% (Wykres 49). Ograniczenie znaczenia w strukturze odczuły także kraje trzecie, z którymi wymiana zagraniczna prowadzona jest zgodnie z zasadami Wspólnej Polityki Handlowej. Za sprawą indeksu dynamiki, rządu; -14%, wkład tej grupy w kreowanie eksportu brutto II sektora zmniejszył się z 22,8% w 2005 r. do 19,6% w 2018 r.

Wykres 49. Struktura eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według grup krajów w latach 2005-2018 (%)



Oznaczenia, jak na Wykresie 26 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Na siłę powiązań handlowych z państwami Unii Europejskiej wskazują też zmiany w wymianie w okresie globalnego kryzysu gospodarczego. Załamanie sprzedaży do UE okazało się względnie słabsze niż eksportu ogółem (spadek wartości w 2009 r. w porównaniu do roku poprzedniego o 13,5% wobec 17,9%), co objawiło się nieznacznym wzrostem udziału UE w grupie odbiorców z Polski z 77,9% w 2008 r. do 79,6% w 2009 r. i jego ograniczeniem dla państw spoza UE z 22,2% do 20,3%. Rynek wewnętrzny UE, jako swoisty amortyzator, stanowił instrument ograniczający odczuwalność skutków globalnej recesji.

Zaskoczeniem mogą być pierwsze lata po kryzysie światowym, kiedy w okresie 2010-2013 wzmocnienie więzi handlowych osłabionych recesją przebiegało szybciej w odniesieniu do reszty świata niż z UE. Objawiło się to powiększeniem udziału krajów spoza ugrupowania, przy jego zmniejszeniu w przypadku gospodarek je tworzących – zmiana o 4,2 pkt. proc. (z 20,9% do 25,1% dla pierwszej wskazanej grupy państw oraz z 79,2% do 74,9% dla drugiej). Wpłynęła na to niepewna sytuacja finansowa i polityczna w Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW), skupiającej kluczowe pod każdym względem rynki zbytu dla polskich dóbr

przemysłowych. Dodatkowych trudności w rywalizacji przedsiębiorstw z Polski z podmiotami zlokalizowanymi w UGiW przysparzały koszty transakcyjne wynikające z ryzyka kursowego i opłat ponoszonych w związku z wymianą walut⁵⁴⁵.

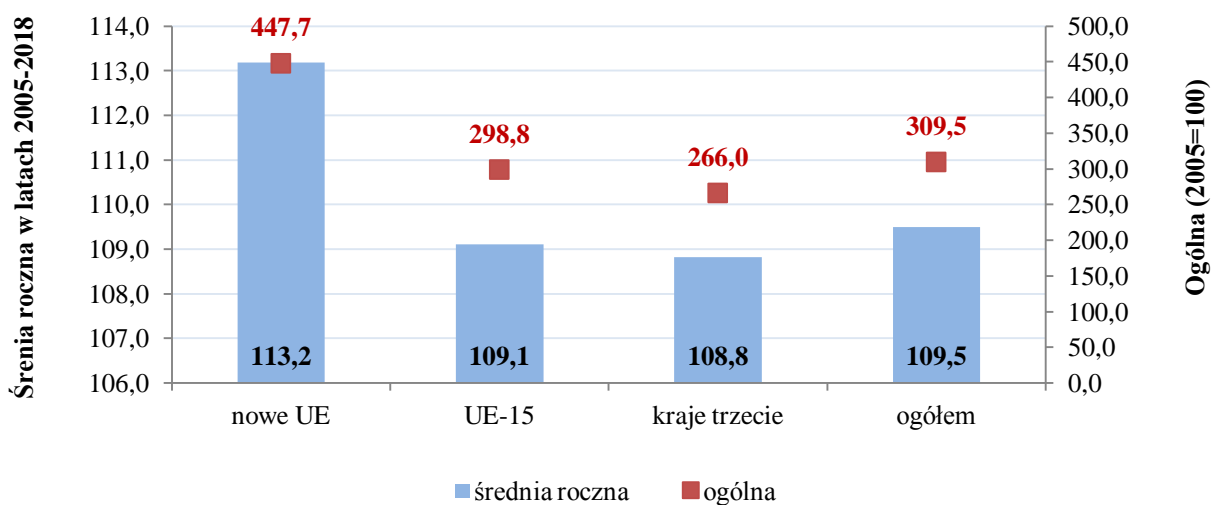
Struktura eksportu krajowej wartości dodanej znacznie odbiegała od struktury eksportu brutto (Załącznik 6 część II.1 Wykresu A.1.). W ujęciu tym, państwa członkowskie UE odgrywały mniejszą rolę (przeciętnie około 51,6% dla UE-15 oraz 10,1% dla nowych państw w UE w latach 2005-2015), przy ujemnej dynamice udziału „starych” państw członkowskich UE (spadek o 11,5%) i stagnacji udziału w grupie nowych państw członkowskich (wzrost o 0,1%). Względnie silniejszą pozycją cieszyły się państwa trzecie, których średni udział w latach 2005-2015 wynosił 38,3%. Grupa ta charakteryzowała się przyrostem udziału o 18,6% z 34,1% do 40,4%. Zbieżnym kierunkiem dynamiki udziału według obu metod pomiaru charakteryzowała się tylko grupa państw UE-15.

Ogólny spadek udziału państw UE-15 w strukturze geograficznej polskiej sprzedaży zagranicznej dóbr przemysłowych wynika ze względnie niskiej dynamiki eksportu do tej grupy krajów (Wykres 50). Średnie roczne tempo przyrostu badanej zmiennej w latach 2005-2018, wynoszące przeciętnie około 9,1%, jest nieco wyższe od tempa wzrostu państw trzecich (tj. około 8,8% rocznie), jednak ustępuje miejsca nowym państwom w UE (tj. 13,2%). Skutkuje to uzyskaniem względnie porównywanego średniego tempa przyrostu wartości z wynikiem wszystkich odbiorców ogółem (tj. około 9,5% rocznie). Ostatecznie znalazło to odzwierciedlenie w łącznym przyroście wartości w badanym okresie o 198,8% (z 46,4 mld EUR w 2005 r. do 138,7 mld EUR w 2018 r.). Trend ten uwarunkowany jest w znacznej mierze najwyższą wartością kierowanych tam dóbr przemysłowych, dlatego względne przyrosty są niższe niż dla innych, mniej popularnych, ale ciągle zdobywanych rynków.

Najszybsze zmiany, przeciętnie około 13,2% wzrostu rocznie, dotyczyły nowych państw UE i była to wartość przewyższająca średnioroczne tempo wzrostu eksportu do państw UE-15 o 4,1 pkt. proc., do krajów trzecich o około 4,4 pkt. proc., a do wszystkich odbiorców ogółem o 3,7 pkt. proc. Przewaga tej grupy gospodarek widoczna jest także pod względem wysokości stopy wzrostu polskiego eksportu dóbr przemysłowych w stosunku do początkowego roku analizy, która wyniosła 447,7%.

⁵⁴⁵ Pojawia się jednak perspektywa okresowych korzyści z realnej deprecjacji złotego wobec euro, co wpływa na cenową konkurencyjność polskich produktów. Realna deprecjacja ma miejsce wówczas, gdy spadek nominalnego kursu złotego przewyższa wzrost cen w Polsce w porównaniu ze wzrostem cen w strefie euro. Względnie słabsze waluty, jak złoty, zwykle tracą realnie na wartości w czasach kryzysów, a zyskują w okresie dobrej koniunktury w gospodarce światowej. *Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa 2012, s. 10

Wykres 50. Średnia roczna dynamika wzrostu wartości eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski na tle dynamiki ogółem w latach 2005-2018 w podziale na grupy krajów (%)



Oznaczenia, jak na Wykresie 26 Rozdziału 3.

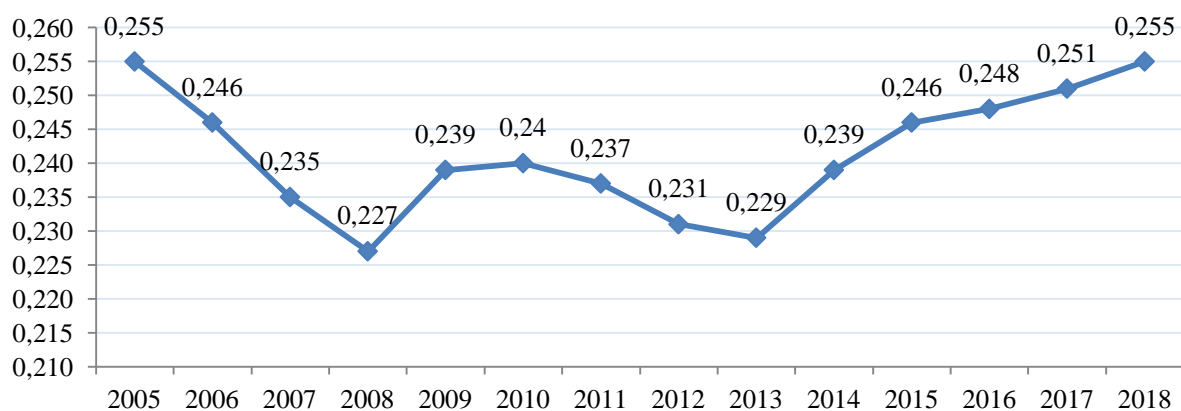
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Grupą o najniższym tempie wzrostu wartości były kraje trzecie, uzyskujące zdecydowanie niższe wyniki niż ogół nabywców dóbr przemysłowych z Polski. Wartość ich importu w badanym okresie wzrosła bowiem o 166% w porównaniu do 209,5% dla wszystkich importerów. W ujęciu eksportu krajowej wartości dodanej z kolei grupą wyróżniającą się pod względem zarówno średniej rocznej, jak i ogólnej dynamiki były kraje trzecie (Załącznik 6 część II.2. Wykresu A.1.). Ich wynik (tj. wzrost o 10,8% rocznie) przewyższał więc średni indeks dynamiki nowych państw w UE o 1,6 pkt. proc., państw UE-15 o 3,7 pkt. proc., a wszystkich odbiorców ogółem o 2,2 pkt. proc. Rozbieżności te są zatem mniejsze niż w przypadku eksportu brutto. Ostatecznie, dzięki ogólnemu indeksowi dynamiki, równemu 246,5% wartość importu dóbr przemysłowych przez kraje trzecie wzrosła z 13,4 mld USD w 2005 r. do 32,9 mld USD w 2015 r. Na drugiej pozycji znalazły się nowe państwa członkowskie UE, ze średnim rocznym tempem przyrostu w skali 9,2%, czyli wzrostu o 109% w latach 2005-2015. Najniższą dynamiką zmian, mniejszą nawet od wyniku całego sektora, charakteryzowały się państwa UE-15 – wzrost w ciągu roku średnio o 7,1% (wobec 8,6% dla wszystkich importerów II sektora), a o 84% w całym badanym okresie (w porównaniu do 107,8%).

Polski eksport dóbr przemysłowych, analogicznie, jak eksport ogółem, cechuje „euro-pocentryzm” odbiorców sprzedawanych za granicę produktów. Nasuwa to tezę o wysokiej koncentracji geograficznej wywozu. Jej weryfikacji, podobnie, jak w przypadku struktury towarowej, posłuży znormalizowany wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmana (Wykres 51). W okresie dobrej koniunktury (tj. w latach 2005-2008) zmiany indeksu H_{jt} wskazują

na tendencję malejącą (spadek z 0,255, kiedy H_{jt} osiągnął maksimum, do 0,227, kiedy H_{jt} osiągnął minimum). Rosnąca dywersyfikacja odbiorców dóbr przemysłowych może oznaczać, że zwiększaniu rozmiarów produkcji (następującej przy względnie korzystnych warunkach gospodarczych) towarzyszy skłonność do poszerzania wymiany handlowej z mniej znaczącymi do tej pory rynkami zbytu.

Wykres 51. Indeks koncentracji eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według krajów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005-2018



Wartość indeksu obliczona na poziomie 3-cyfrowej klasyfikacji *SITC Rev. 4*, przy użyciu wzoru zamieszczonego pod Wykresem 28 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Odwrotny trend zauważa się w czasie kryzysu gospodarczego, kiedy kontynuacja współpracy z odległymi rynkami zagranicznymi, o krótkiej historii często staje się niemożliwa w obliczu trudnych uwarunkowań gospodarczych. Sprzedaż zagraniczna opiera się wtedy o najistotniejszych partnerów handlowych. Znajduje to odzwierciedlenie we wzroście wskaźnika koncentracji H_{jt} , do poziomu 0,24 w 2010 r. Kolejne nasilenie rozproszenia odbiorców, porównywalne do tego z 2008 r., miało miejsce w roku 2013, kiedy $H_{PL/2013} = 0,229$. Po tym roku, nieprzerwanie odnotowywano tendencję rosnącą. Ostatecznie wskaźnik koncentracji w 2018 r. uzyskał poziom odpowiadający wielkości z 2005 r., tj. $H_{PL/2005} = H_{PL/2018} = 0,255$.

Względnie wysoka koncentracja geograficzna eksportu wynika z faktu, że około połowa wartości produktów przemysłowych sprzedawanych przez Polskę trafia do zaledwie pięciu krajów, przy względnej stagnacji udziału tej liczby państw (50,3% w 2018 r. wobec 50,6% w 2005 r., Tabela 23). Nieco słabszym poziomem koncentracji, w dodatku o tendencji malejącej, charakteryzował się eksport krajowej wartości dodanej (EXGR_DVA). Rola pięciu najważniejszych dóbr w tym ujęciu zmalała z 46,7% w 2005 r. do 42,5% w 2015 r. Kolejne

grupy państw konsekwentnie wywoływały już coraz mniejsze przyrosty znaczenia w strukturze sprzedaży – odpowiednio około 14%-18% (15,8% w 2018 r. według EXGR a 14,9% w 2015 r. według EXGR_DVA), następnie około 8%-12% (11,3% według EXGR oraz 8,9% dla EXGR_DVA). Ostatecznie dwudziestu najważniejszych importerów II sektora generowało około 84,8% eksportu brutto dóbr przemysłowych w 2018 r. (przy zmniejszeniu udziału od 2005 r. o 3,3%), a 73,2% eksportu krajowej wartości dodanej w 2015 r. (przy spadku wskaźnika struktury od 2005 r. o 6,3%).

Tabela 23. Koncentracja eksportu dóbr przemysłowych Polski według krajów w latach 2005, 2010, 2015 i 2018 (%)

Wskaźnik koncentracji	Rodzaj wartości	2005	2010	2015	2018
Dla 5 najważniejszych krajów	EXGR	50,6	51,1	50,9	50,3
	EXGR_DVA	46,7	43,8	42,5	b.d.
Dla 10 najważniejszych krajów	EXGR	68,3	68,0	66,4	66,1
	EXGR_DVA	62,5	59,9	57,4	b.d.
Dla 15 najważniejszych krajów	EXGR	80,0	79,3	76,9	77,4
	EXGR_DVA	71,6	68,3	66,3	b.d.
Dla 20 najważniejszych krajów	EXGR	87,7	86,7	84,6	84,8
	EXGR_DVA	78,1	74,8	73,2	b.d.

Ogólny wskaźnik koncentracji wyliczony, jako suma udziałów 5, 10, 15 i 20 krajów o największym udziale w eksporcie dóbr przemysłowych ogółem.

b.d.: brak danych. Pozostałe oznaczenia, jak w Tabeli 14 Rozdziału 3. Zob. komentarz do Tabeli 17 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 11.

Rozkład struktury geograficznej wymiany zagranicznej jest bardziej skoncentrowany niż rozkład struktury przedmiotowej. Najogólniej oznacza to, że Polska eksportuje szeroką gamę produktów do względnie niewielkiej liczby państw. Podobnie, jak dla wskaźnika koncentracji według produktów, również w przypadku wskaźnika koncentracji według krajów bardziej pożądany wydaje się niski stopień koncentracji z uwagi na ograniczenie uzależnienia wpływów ze sprzedaży od koniunktury na rynku zaledwie jednego bądź kilku państw. Dywersyfikacja w tych obszarach internacjonalizacji działalności gospodarczej pełni rolę swoistego zabezpieczenia albo nawet ochrony przed ryzykiem utraty wpływów z eksportu oraz zwiększa możliwości zbytu. Należy wskazać także pozytywne aspekty silnej koncentracji geograficznej wymiany zagranicznej Polski. Przedsiębiorstwa nawiązujące kontakty handlowe zaledwie z jednym partnerem (krajem) bądź z niewielką ich liczbą pozyskują dodatkowe korzyści w wyniku ograniczania kosztów realizacji kontraktów, m.in. poprzez redukcję kosztów transakcyjnych (np. brak konieczności częstych negocjacji warunków kupna-sprzedaży) czy kosztów transportu oraz dzięki lepszej znajomości i rozpoznaniu rynku zbytu.

Eksport dóbr przemysłowych, w sprzeczności z klasyczną oraz neoklasyczną teorią handlu międzynarodowego, realizowany jest przede wszystkim pomiędzy gospodarkami narodowymi cechującymi się zbliżonym poziomem rozwoju oraz o relatywnie podobnym wyposażeniu w czynniki produkcji. Polską wymianę handlową cechuje silne powiązanie z jednym partnerem, z Niemcami. Kraj ten, jako najważniejszy rynek zbytu, posiada ogromną przewagę nad pozostałymi partnerami, nawet pomimo ograniczenia roli z 28,1% w 2005 r. do 27,8% w 2016 r. (spadek udziału zaobserwowany przy wzroście wartości z 19 406,2 mln EUR do 60 587,9 mln EUR, Wykres 52 część 1.). Kolejną cechą właściwą strukturze eksportu jest silne jej ukierunkowanie na państwa członkowskie Unii Europejskiej – tylko dwa kraje z dziesięciu najważniejszych importerów dóbr przemysłowych nie należą do UE. W 2005 r. był to Rosja (udział równy 4,4%) oraz Ukraina (3,0%), a w 2018 r. ponownie Rosja (przy spadku udziału do 3,1%, warunkach wzrostu nabycia z 3 047,3 mln EUR do 6 696,9 mln EUR) oraz Stany Zjednoczone (wzrost wskaźnika struktury z 2,1% do 2,8%, przy wzroście importu z Polski z 1 470,7 mln EUR do 6 125,2 mln EUR). Analizując udział ostatniego z wymienionych państw w eksporcie Polski ogółem, tj, przeciętnie około 2,1%, okazuje się on zadziwiająco niski, uwzględniając fakt, że USA stanowią jedną z największych, obok UE i Japonii⁵⁴⁶, potęg gospodarczych świata. Najprawdopodobniej wynika to z bariery odległości geograficznej, nastroczającej wysokich kosztów transportu.

Rola państw zajmujących drugą pozycję w strukturze, Francji w 2005 r. (tj. 4 338,4 mln EUR) oraz Czech w 2018 r. (tj. 13 502,1 mln EUR), była znacznie mniejsza od wyniku państwa lidera, gdyż ich udziały stanowiły zaledwie jedną piątą wartości dla Niemiec (odpowiednio 6,3% oraz 6,2%, przy osłabieniu znaczenia Francji o 12,7%, w warunkach przyrostu wielkości importu do 12 010,8 mln EUR, a wzmocnienia roli Czech o 37,8%, przy zwiększeniu poziomu nabycia z 3 121,6 mln EUR). W 2018 r. wskaźnik struktury zbliżony do Czech uzyskała Wielka Brytania, awansując z pozycji czwartej w 2005 r. na pozycję trzecią w 2018 r., co miało miejsce w warunkach wzrostu wartości importu z 3 857,8 mln EUR do 13 449 mln EUR.

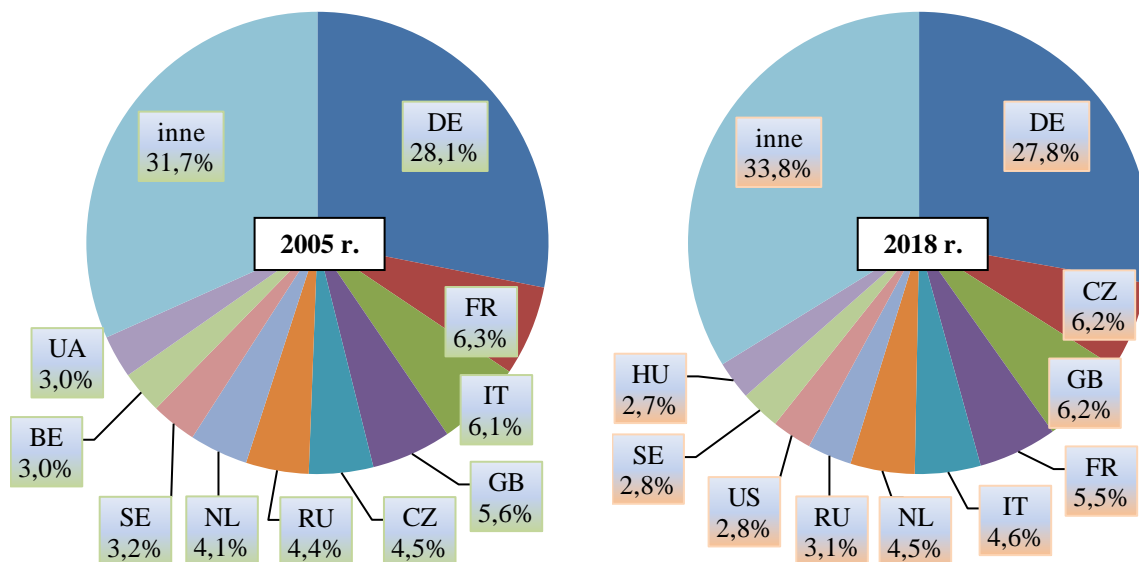
Degradacji zajmowanego miejsca - odpowiednio z pozycji trzeciej na piątą oraz z ósmej na dziewiątą doświadczyły Włochy (spadek udziału z 7,5% w 2005 r. do 4,6% w 2018 r.) oraz Szwecja (spadek z 3,2% do 2,8%), przy wyższym tempie przyrostu wartości nabycia

⁵⁴⁶ Kontakty handlowe z Japonią są jeszcze bardziej sporadyczne, gdyż udział kraju w eksporcie Polski w latach 2005-2018 wynosił przeciętnie około 0,3%. Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 10.08.2019.

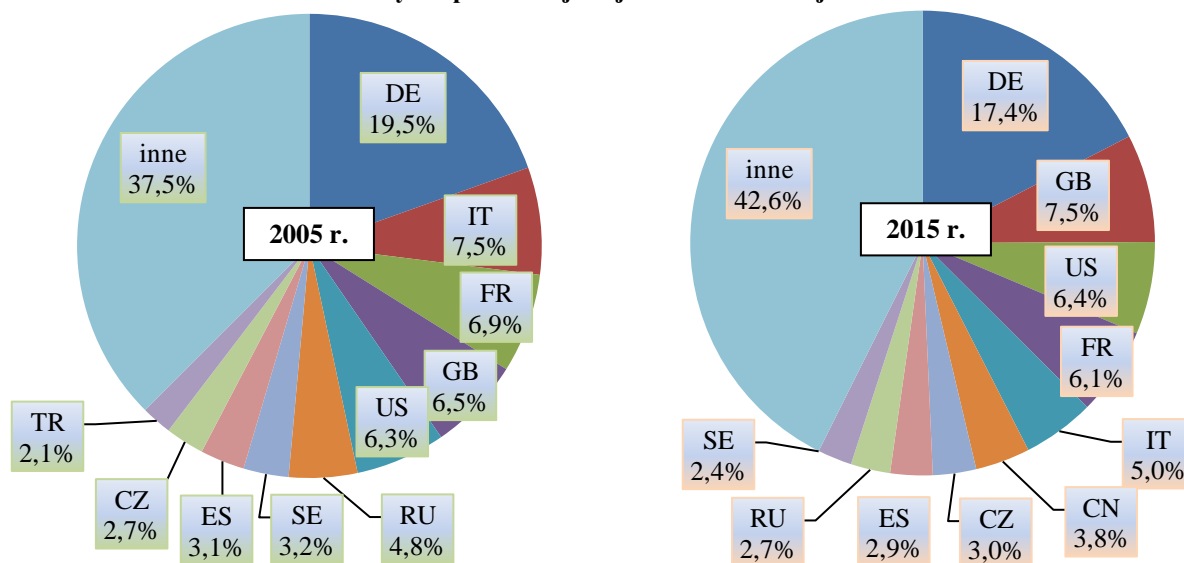
w drugim z państw, bo o 176,1% (z 2 182,3 mln EUR w 2005 r. do 6 025,7 mln EUR w 2018 r.) wobec wzrostu o 137,9% (z 4 196,5 mln EUR do 9 982,7 mln EUR).

Wykres 52. Udział 10 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski według eksportu brutto (część 1.) oraz krajowej wartości dodanej (część 2.)

1. Wskaźniki struktury eksportu brutto w latach 2005 i 2018



2. Wskaźniki struktury eksportu krajowej wartości dodanej w latach 2005 i 2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 11.

Awansem o jedno miejsce na liście najważniejszych importerów, a dokładnie z miejsca siódmego na szóste oraz z miejsca jedenastego na dziesiąte, doświadczyły Holandia (wzrost udziału z 4,1% w 2005 r. do 4,5% w 2015 r.) oraz Węgry (spadek udziału z 2,9% do 2,7%). Zmiany te dokonały się przy poszerzaniu wielkości nabycia - przy szybszym tempie dla Holandii (przyrost importu o 243,9%), niż Węgier (wzrost o 191,4%).

Na liście w 2018 r. zabrakło Belgii, która wskutek najniższego indeksu dynamiki wartości importu, równego w latach 2005-2018 około 144,6% (wzrost z 2 076,5 mln EUR do 5 080,1 mln EUR), odczuła ograniczenie udziału w strukturze najważniejszych importerów dóbr przemysłowych z Polski z 3% do 2,3%.

Układ poszczególnych państw w strukturze importerów dóbr przemysłowych Polski wygląda inaczej, jeśli uwzględnić jedynie eksport krajowej wartości dodanej (Wykres 52 część 2.). Podstawową różnicą jest większy wkład państw trzecich, wśród których znalazły się: na miejscu trzecim Stany Zjednoczone z udziałem 6,4% (import na poziomie 5 228 mln USD w 2015 r.), na miejscu szóstym Chiny – 3,8% (3 103,7 mln USD) oraz na miejscu dziewiątym Rosja – 2,7% (2 238 mln USD), generując łącznie około 12,9% wielkości zbytu sektora, czyli dwukrotnie więcej niż państwa trzecie w ujęciu eksportu brutto. W zestawieniu występują jednak także gospodarki, takie jak Niemcy, Czechy, Rosja oraz Szwecja, których rola jest mniejsza, niż wynika to z tradycyjnego pomiaru handlu. Szczególną uwagę należy zwrócić na Czechy, w przypadku których drugiej pozycji na liście - według eksportu brutto - odpowiada zaledwie siódma pozycja w ujęciu krajowej wartości dodanej, z o połowę niższym wskaźnikiem struktury (3% w 2005 r. w porównaniu do 6,2% w 2018 r.). Słabsza okazuje się także przewaga Niemiec nad konkurentami, gdyż dystans dzielący wskaźnik struktury lidera do drugiego państwa na liście, czyli Wielkiej Brytanii, wynosił zaledwie 9,9 pkt. proc. wobec 21,4 pkt. proc. w stosunku do Czech w ujęciu eksportu brutto. Cechą wspólną obu miar jest osłabienie znaczenia Niemiec w strukturze, przy zdecydowanie większej skali dla wartości dodanej (spadek udziału o 10,8% z 19,5% w 2005 r. do 17,4% w 2015 r.).

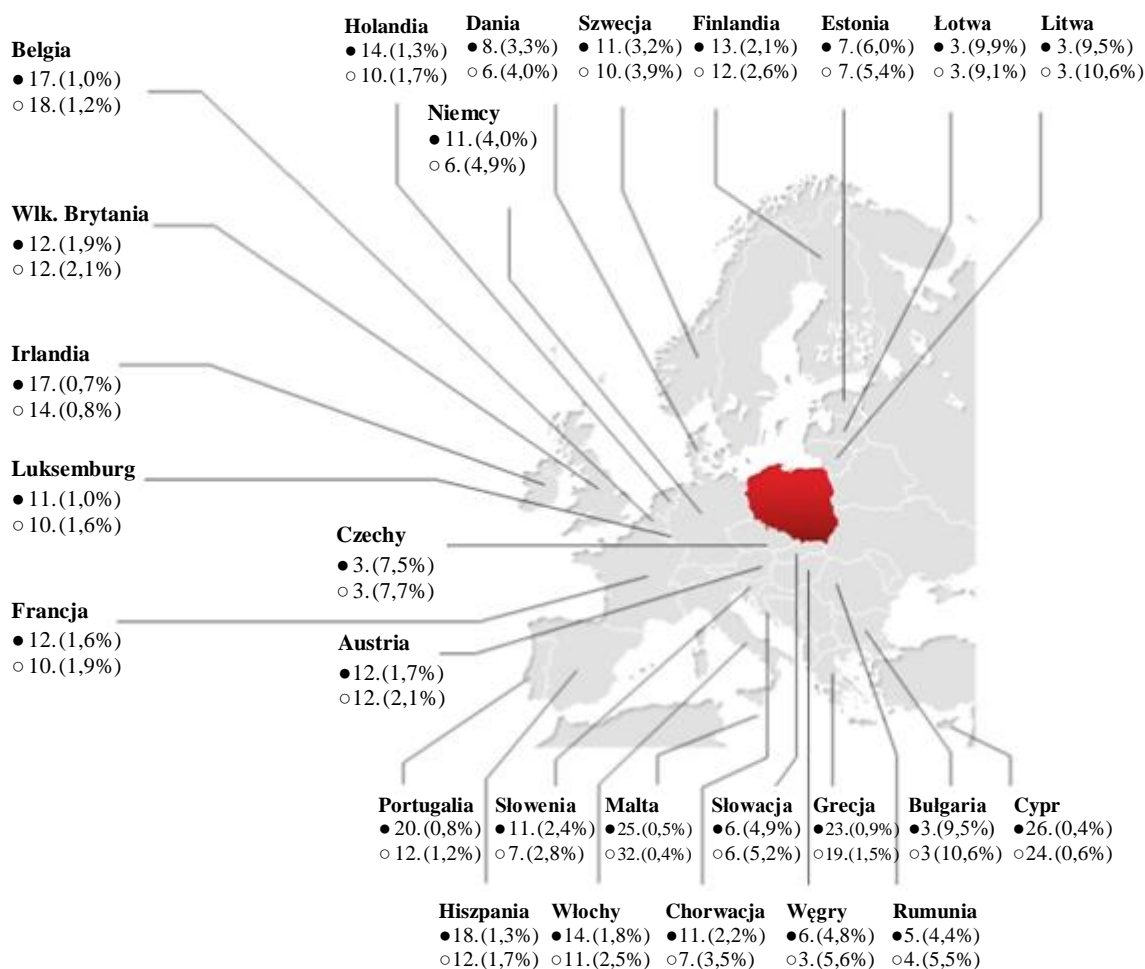
Efektom przeprowadzonego porównania dziesięciu najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski według obu metod pomiaru, jest spostrzeżenie, że większość z nich, z wyjątkiem Niemiec, Czech, Rosji oraz Szwecji charakteryzowało większe znaczenie, jako nabywców wartości dodanej wytworzonej w Polsce, niż wskazuje na to statystyka eksportu brutto. Oznacza to, że pewna część wartości dodanej pochodzącej z Polski nabywana jest przez wskazane gospodarki poprzez eksport z innych rynków zbytu. W przypadku Niemiec, Czech, Rosji, Szwecji rolę czynnika stymulującego intensywność eksportu brutto może pełnić bliskość geograficzna, albo przynależność do tego samego ugrupowania⁵⁴⁷.

Przeprowadzona analiza wskazuje na silne uzależnienie obrotów handlowych od jednego odbiorcy, co jest szczególnie niebezpieczne w obliczu asymetrii kontaktów tych państw. Udział towarów przemysłowych dostarczanych z Polski w całkowitym imporcie Niemiec

⁵⁴⁷ P. Folfas, *Grawitacyjne modele handlu mierzonego wartością brutto oraz wartością dodaną - analiza porównawcza*, „Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce - teoria i praktyka”, 2017, nr 4, s. 224.

stanowił w 2017 r. zaledwie 4,9%, przez co Polska zajęła dopiero 6. pozycję w imporcie tego państwa (a 11. w 2013 r., Wykres 53). Tendencja taka skutkuje mocnym, jednostronnym, oddziaływaniem sytuacji gospodarczej Niemiec na rozmiary wymiany zagranicznej Polski. Zauważalne jest to także w zakresie wpływu struktury popytu w Niemczech (zarówno konsumpcyjnego, jak i inwestycyjnego) na strukturę eksportu Polski. Występuje bowiem znaczna konwergencja wzorów wymiany towarowej z uwarunkowaniami rynków głównych partnerów handlowych pochodzących z UE – struktura wymiany przesuwa się stopniowo w kierunku produktów kupowanych przez konsumentów za granicą⁵⁴⁸.

Wykres 53. Rola polskiego eksportu dóbr przemysłowych w imporcie państw Unii Europejskiej w latach 2013, 2018



- 2013 – Pozycja Polski w imporcie kraju (Udział importu z Polski w imporcie całkowitym kraju)
- 2018 – Pozycja Polski w imporcie kraju (Udział importu z Polski w imporcie całkowitym kraju)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dynamiczny rozwój polskiego eksportu, ...*, op. cit., Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

⁵⁴⁸ M. Majewska-Bator, *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2010, s. 300-314.

Analizując polski eksport z punktu widzenia roli, jaką pełni on w imporcie głównych partnerów handlowych najsilniejsze powiązania łączy kraj z:

- Litwą – 10,6% importu Litwy w 2017 r. pochodziło z Polski (9,5% w 2013 r.);
- Łotwą – 9,1% w 2017 r. (9,9% w 2013 r.);
- Czechami – 7,7% (7,5%);
- Węgrami – 5,6% (4,8%);
- Rumunią – 5,5% (4,4%).

Struktura rodzajowa eksportu dóbr przemysłowych do dziesięciu najważniejszych odbiorców w znacznej mierze zbieżna jest z układem poszczególnych sekcji dla ogółu importerów z Polski. Do prawie wszystkich z nich sprzedawane są pojazdy drogowe (z wyjątkiem USA) oraz maszyny, aparatura i urządzenia elektryczne, n.i.n. (z wyjątkiem Czech), zaliczane do wysokiej bądź średnio-wysokiej techniki. Rola pierwszego z działów w całości eksportu do danego państwa wahała się od 7,5% dla Rosji do 30% dla Włoch, a drugiego od 6,9% dla Włoch do 12,2% dla Francji (Tabela 24). Większość krajów chętnie nabywała w Polsce także sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne (z wyjątkiem Niemiec, Czech, Rosji oraz USA), przy najwyższym udziale sprzedaży na Węgry (około 12,3% przeciętnie w latach 2005-2018), a także meble i ich części (wyjątkiem Włoch, Holandii, Rosji oraz Węgier), przy dominującym udziale Stanów Zjednoczonych (około 8,4%).

W przypadku czterech państw wśród dziesięciu najważniejszych odbiorców, tj. w eksporcie do Niemiec, Rosji i Szwecji, Polska uzyskała przewagi komparatywne w zakresie wszystkich wymienionych działów towarów, przy najwyższych wskaźnikach w sprzedaży do Rosji. Najbardziej korzystne pozycje eksportowane na rynek rosyjski to olejki eteryczne i materiały perfumeryjne, dla których $RCA = 4,89$ oraz ogólny sprzęt przemysłowy i części do maszyn, n.i.n. – $RCA = 4,16$. Stosunkowo wysokimi przewagami konkurencyjnymi w stosunku do Niemiec i Szwecji charakteryzowała się sprzedaż mebli i ich części – RCA równe odpowiednio 1,87. Najmniej korzystny obraz eksportu kształtuje się w przypadku wywozu do Holandii, w stosunku do której Polska posiadała najmniej przewag komparatywnych, bo tylko dla dwóch działów towarów, tj. ropa naftowa, produkty naftowe i produkty pokrewne – $RCA = 1,68$ oraz pojazdy drogowe – $RCA = 0,09$.

Tabela 24. Udział 5 najważniejszych działów dóbr przemysłowych oraz wartość ich wskaźnika RCA w eksporcie brutto Polski do 10 najważniejszych odbiorców (wartości średnie dla lat 2005-2018)

Państwo	Działy dóbr przemysłowych														
	01 – Mięso i przetwory mięsne	33 – Ropa naftowa, produkty naftowe i produkty pokrewne	55 – Olejki eteryczne, materiały perfumeryjne, itp.	67 – Żelazo i stal	68 – Metale nieżelazne	69 – Produkty metalowe, n.i.n.	71 – Maszyny i urządzenia energetyczne	74 - Ogólny sprzęt przemysłowy i części do maszyn, n.i.n.	75 - Maszyny biurowe i sprzęt komputerowy	76 – Sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne	77 - Maszyny, aparatura i urządzenia elektryczne, n.i.n.	78 – Pojazdy drogowe	79 – Inny sprzęt transportowy	82 – Meble i ich części	89 –Różne wyroby przemysłowe, n.i.n.
Niemcy						0,07				0,06	0,12			2,24	0,12
Czechy				-0,09	0,67		1,02					-0,56		1,46	
Wlk. Brytania					0,6					0,44	0,5	-0,04		2,99	
Francja						0,4			1,28	0,26	-0,03			2,02	
Włochy	2,69						-0,26		2,27	-0,03	0,39				
Holandia		1,68						-0,72	-0,04	-0,02	0,09				
Rosja			4,89			3,32		4,16		1,79	2,24				
USA							0,06	0,13		0,22		-0,05		3,85	
Szwecja						0,67			1,24	0,13	0,02			1,87	
Węgry						0,49	-0,28		0,08	-0,27	0,19				

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane

- brak danego działu wśród 5 najważniejszych grup towarów eksportowanych do danego państwa

Przedziały udziałów:

	poniżej 5%
	<5% - 10%)
	<10% - 15%)
	15% i więcej

Wskaźnik wyliczony według formuły: $RCA = \ln\left(\frac{x_{ij}^P}{m_{ij}^P} \div \frac{X_j^P}{M_j^P}\right)$, gdzie x_{ij}^P – eksport działu dóbr przemysłowych typu i z Polski do państwa j ; m_{ij}^P – import działu dóbr przemysłowych i do Polski z państwa j ; X_j^P – całkowity eksport II sektora z Polski do państwa j ; M_j^P – całkowity import II sektora z Polski z państwa j ; i – działy dóbr przemysłowych na poziomie 2-cyfrowej agregacji klasyfikacji SITC Rev. 4; j – państwa z listy dziesięciu najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski. Wartości RCA powyżej 0 wskazują na istnienie przewagi komparatywnej w handlu, natomiast poniżej 0 o jej braku, za: J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, op. cit., s. 165.

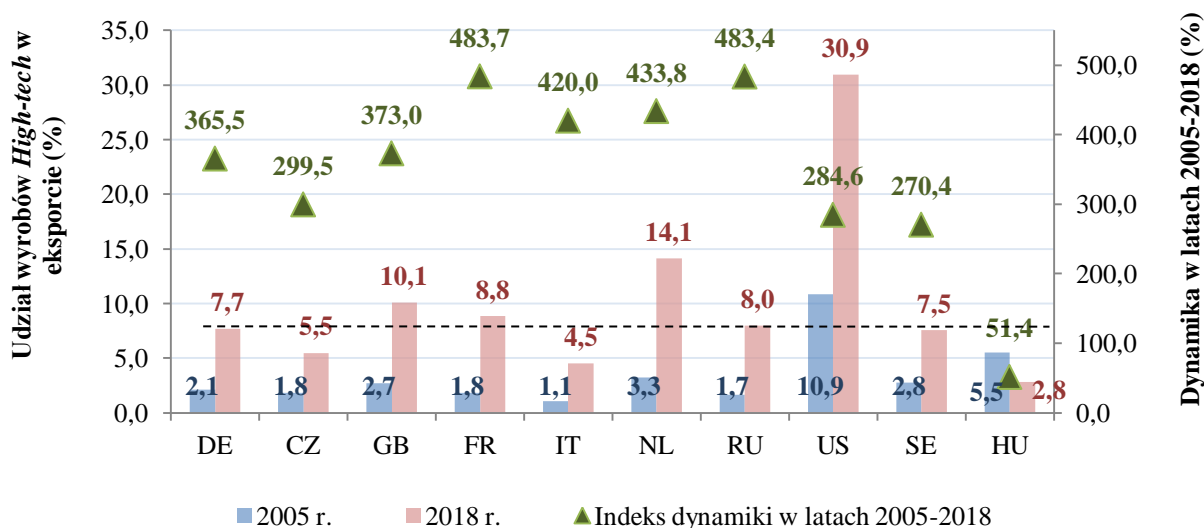
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ... op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Jak wskazują dane zawarte na Wykresie 54 wyroby wysokiej techniki odgrywają niewielką rolę w strukturze eksportu w przypadku większości najważniejszych importerów Polski. Wyjątek stanowi rynek amerykański, dla którego dobra *high-tech* stanowiły w 2018 r. około 30,9% importu dóbr II sektora z Polski. Wśród pozostałych odbiorców wyróżnia się rynek holenderski (14,1% w 2018 r.). Na pozytywną ocenę zasługuje przyrost znaczenia dóbr *high-tech* w strukturze nabycia badanych państw (z wyjątkiem Węgier), co widać w relacjach

handlowych z Francją oraz Rosją, Wskazane gospodarki cieszyły się wzrostem wskaźnika struktury odpowiednio o 383,7% (z 1,8% w 2005 r. do 8,8% w 2018 r.) oraz o 383,4% (z 1,7% do 8%). Negatywny trend zauważa się z kolei w wymianie z Węgrami. Wskutek indeksu dynamiki równego 51,4%, kraj który w 2005 r. zajmował drugie miejsce pod względem udziału dóbr o najwyższym stopniu zaawansowania technologicznego w zakupach z Polski (5,5% w 2005 r.), w 2018 r. zajął ostatnią pozycję (2,8% w 2018 r.).

Z punktu widzenia skali korzyści, jakie czerpie gospodarka z eksportu wyrobów wysokiej techniki, niepokojący jest względnie niski udział dóbr *High-tech* w eksporcie do Niemiec (7,7% w 2018 r.), które odpowiadają średnio za jedną trzecią sprzedaży zagranicznej Polski.

Wykres 54. Udział w strukturze eksportu oraz dynamika wartości eksportu wyrobów wysokiej techniki dla 10 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski w latach 2005, 2018 (%)



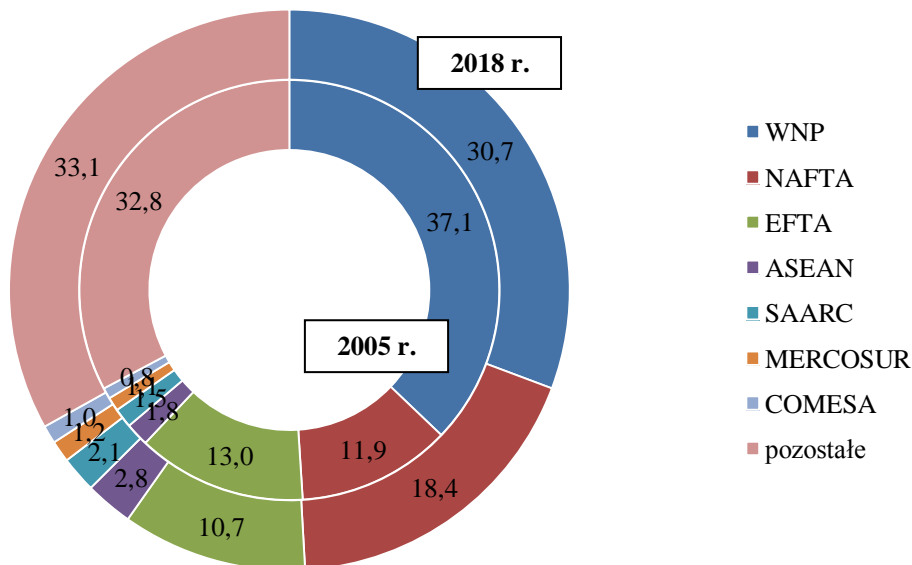
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *High-tech Aggregation by SITC Rev.4*, ..., op. cit.; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Wymiana handlowa dóbr przemysłowych z krajami trzecimi odbywa się, w związku z członkostwem Polski w UE, na zasadzie preferencyjnych porozumień handlowych (ang. *Preferential Trade Agreements – PTAs*) polegających na jednostronnych bądź wzajemnych preferencjach celnych. Pierwsza forma polega na tworzeniu ogólnych systemów preferencji celnych – *GSP* (ang. *Generalized System of Preferences*, m.in. z Argentyną, Filipinami i Indiami), *GSP plus* (m.in. z Armenią, Boliwią, czy Ekwadorem) oraz *Everything But Arms* (*EBA* – dla najbiedniejszych państw, m.in. z Afganistanem, Angolą oraz Bangladeszem). Druga owocuje utworzeniem stref wolnego handlu (m.in. z Albanią, Chile, czy Koreą Południową) oraz unii celnych (z Andorą, San Marino, Turcją). Celem tych porozumień nie jest jedynie redukcja ochrony celnej na rynku partnerów handlowych, ale przede wszystkim, eli-

minacja barier w zakresie regulacji⁵⁴⁹. UE stale rozszerza liczbę państw, z którymi zawierane są preferencyjne umowy. Ich liczba przekroczyła już 40⁵⁵⁰.

W celu przybliżenia istoty eksportu dóbr II sektora Polski do państw trzecich, zaprezentowano wybrane międzynarodowe organizacje gospodarcze, ugrupowania integracyjne, obejmujące szeroką gamę państw spoza Unii Europejskiej, z różnych kontynentów. Największy, chociaż malejący udział miała sprzedaż na teren Wspólnoty Niepodległych Państw (Wykres 55), zrzeszającej większość byłych republik Związku Radzieckiego (spadek wskaźnika struktury z 37,1% w 2005 r. do 30,7% w 2018 r., pomimo ponad dwukrotnego przyrostu wartości nabycia, z 6 047,3 mln EUR do 13 304,6 mln EUR). Dominacja tej grupy krajów stanowi pewnego rodzaju spuściznę silnej zależności polityczno-gospodarczej Polski od ZSRR w okresie 1945-1989. W tamtym czasie Związek Socjalistycznych Republik Radzieckich odpowiadał bowiem za około 40% wartości polskiego eksportu⁵⁵¹.

Wykres 55. Struktura eksportu dóbr przemysłowych do krajów trzecich według ugrupowań w latach 2005, 2018 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Wynik WNP niemalże w 81,9% wygenerowany został przez tylko dwa kraje: Rosję (przeciętnie w latach 2005-2018 odpowiadała ona za około 50,2% sprzedaży z Polski do WNP) oraz Ukrainę (średnio około 31,7%, Wykres 56). O silnej pozycji tych gospodarek

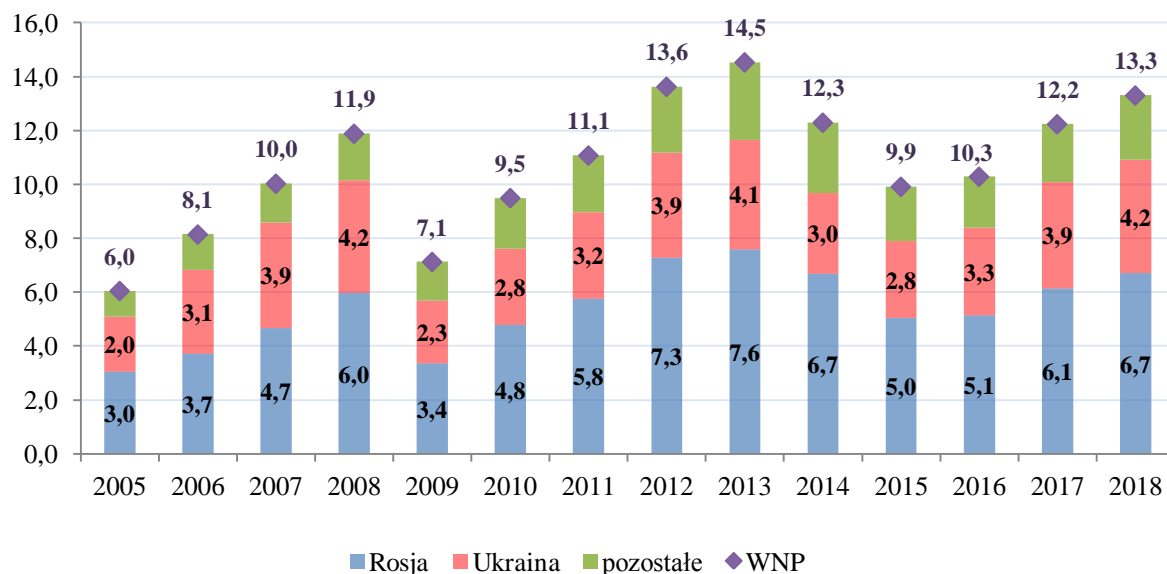
⁵⁴⁹ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Preferencyjne porozumienia handlowe...*, op. cit., s. 5, 7-9.

⁵⁵⁰ *World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*, WTO, Geneva 2011, s. 57-58.

⁵⁵¹ J. Narękiwicz, J. Staśkiwicz, *Charakterystyka obrotów polskiego handlu zagranicznego*, [w:] *Handel zagraniczny. Wybrane problemy*, red. J. Dudziński, Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2006, s. 212.

w wymianie handlowej Polski świadczy zakwalifikowanie do listy dziesięciu najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych (Ukrainy w 2005 r., a Rosji w 2005 r. i 2018 r.).

Wykres 56. Wartość eksportu dóbr przemysłowych Polski do najważniejszych odbiorców w ramach WNP w latach 2005-2018 (mld EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Wysokiej koncentracji geograficznej ugrupowania nie towarzyszy koncentracja w zakresie struktury towarowej importu poszczególnych państw. Na silne rozproszenie tej struktury wskazuje rola, jaką w sprzedaży zagranicznej odgrywało w 2018 r. pięć pierwszych produktów (na poziomie 5-cyfrowej klasyfikacji *SITC*) – dla Rosji 8,2%, a dla Ukrainy – 4,8%⁵⁵², przy wyższym zaawansowaniu technologicznym produktów w pierwszym z krajów. Największy udział w eksporcie do Rosji w 2018 r., równy 2,7%, miały leki przeznaczone do sprzedaży detalicznej (*SITC* pozycja 542.93), zaliczane do produktów wysokiej techniki. Ich wartość wzrosła z 52,2 mln EUR w 2005 r. do 183,8 mln EUR w 2018 r., co zapewniło tej kategorii produktów najwyższy, po pieczywie i pozostałych wyrobach piekarniczych (z wyłączeniem wybranych rodzajów produktów, *SITC* pozycja 048.49), wskaźnik dynamiki równy 251,9%. W eksporcie na Ukrainę największą rolę odgrywały podstawowe artykuły higieniczne dla kobiet i niemowląt z masy papierniczej i waty celulozowej (*SITC* pozycja 642.95). Wartość sprzedaży tego produktu uległa podwojeniu z 27,2 mln EUR w 2004 r. do 57,2 mln EUR w 2018 r., co ostatecznie stanowiło 1,4% wielkości wywozu do tego państwa.

⁵⁵² Trend ten widoczny jest nawet przy węższym poziomie agregacji, gdyż żadem z działów *SITC* (tj. klasyfikacja na 2-stopniowym poziomie) nie przekroczył udziału 8% dla Rosji oraz 10% dla Ukrainy. Największą rolę w przypadku obu państw odgrywają pojazdy drogowe, ze wskaźnikiem struktury równym odpowiednio 7,5% oraz 9,5%. Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Charakter oraz skala wymiany zagranicznej z Ukrainą nieprzerwanie stanowią pochodną sytuacji gospodarczej w tym kraju, zwłaszcza, tempa oraz skuteczności wdrażania reform wolnorynkowych i procesów transformacyjnych⁵⁵³. W latach 2014-2015 współpraca handlowa została zahamowana z powodu działań związanych z aneksją Krymu przez Rosję⁵⁵⁴. Ograniczenie popytu na importowane produkty przemysłowe objawiło się zmniejszeniem eksportu Polski na Ukrainę o 26,8% w 2014 r. oraz o 6,7% w 2015 r. w stosunku do roku poprzedniego (spadek odpowiednio z 4,1 mld EUR do 3,0 mld EUR oraz z 3,0 mld EUR do 2,8 mld EUR). Poprawa stosunków handlowych, widoczna od 2016 r. (wzrost o 17,9%, w porównaniu do 2015 r. do poziomu 3,3 mld EUR, Wykres 56) była możliwa dzięki porozumieniu między UE a Ukrainą, służącemu utworzeniu strefy wolnego handlu⁵⁵⁵.

Zwiększenie udziału w eksporcie do państw trzecich o połowę, bo z 11,9% w 2005 r. do 18,4% w 2018 r., widoczne jest w przypadku porozumienia zawartego pomiędzy gospodarkami Ameryki Północnej. Wynika to z wysokich wskaźników dynamiki wartości importu państw je tworzących. W relacji z Kanadą nastąpiło potrojenie wielkości zbytu (z 0,4 mld EUR w 2005 r. do 1,2 mld EUR w 2018 r.), która generowała przeciętnie około jednej piątej wartości nabycia organizacji NAFTA (Wykres 57). Znalazło to odzwierciedlenie w poprawie pozycji Polski w grupie najważniejszych dostawców dóbr przemysłowych do Kanady z miejsca 43 w 2005 r. (15 pozycja wśród krajów europejskich) na miejsce 28. w 2018 r. (13. miejsce w grupie państw europejskich)⁵⁵⁶. Sprzedaż zagraniczna do tego państwa nieprzerwanie cechuje się silną koncentracją⁵⁵⁷, co oznacza, że pięć produktów dominujących w strukturze wymiany stanowiło w 2018 r. blisko połowę, bo 47,2%, wartości eksportu z Polski do Kanady⁵⁵⁸. Na pierwszej pozycji znalazły się części silników turboodrzutowych i silników turbo-

⁵⁵³ W. Kalita, K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Ocena polsko-ukraińskiej wymiany handlowej z uwzględnieniem obszarów transgranicznych*, [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych*, red. M. G. Woźniak, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008, s. 83.

⁵⁵⁴ Istota konfliktu Ukraina – Rosja, [w:] C. Pawlak, *Konflikt na wschodzie Ukrainy i aneksja Krymu – standardowym przykładem działań hybrydowych*, „Rocznik Bezpieczeństwa Międzynarodowego”, 2017, Vol. 11, nr 1, s. 269-287.

⁵⁵⁵ A. Woźniak, *Choć polskie firmy boją się ryzyka, wymiana handlowa z Ukrainą rośnie*, „Rzeczpospolita”, 28.03.2019, tryb dostępu: <https://www.rp.pl/Biznes/303289850-Choc-polskie-firmy-boja-sie-ryzyka-wymiana-handlowa-z-Ukraina-rosnie.html>, data pobrania: 26.10.2019; *Układ o stowarzyszeniu między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej oraz ich państwami członkowskimi z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony*, tryb dostępu: <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/61CEE64851565EC6C1257D780042312E/%24File/Uk%C5%82ad%20UE-Ukraina%20tekst%20polski.pdf>, data pobrania: 26.10.2019.

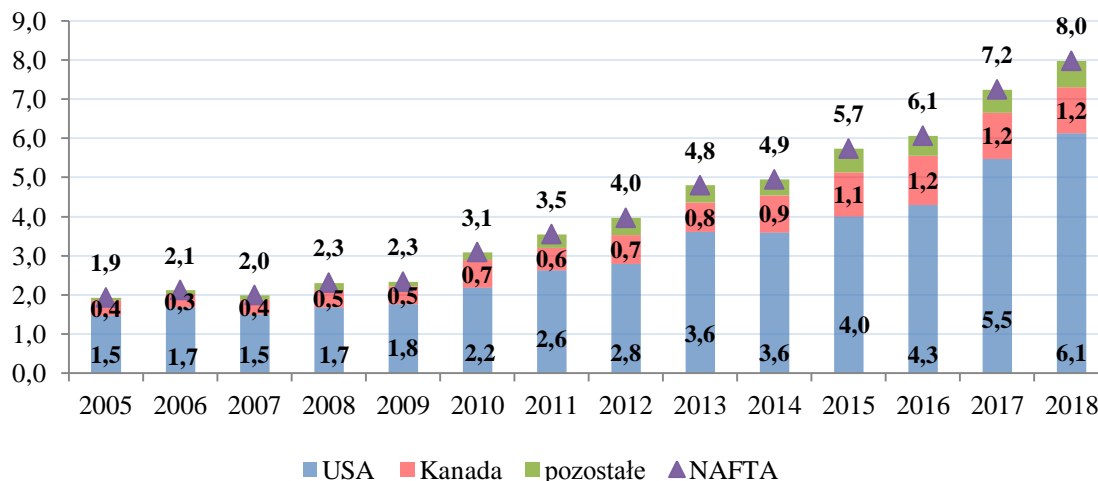
⁵⁵⁶ Obliczenia własne na podstawie: *Trade Map. International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 15.08.2019; *Statistics Canada*, tryb dostępu: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data>, data pobrania: 15.08.2019.

⁵⁵⁷ *Polsko – kanadyjska wymiana handlowa w 2018 r.*, *Portal Promocji Eksportu*, tryb dostępu: <https://canada.trade.gov.pl/pl/kanada/wymiana-handlowa/294989,polsko-kanadyjska-wymiana-handlowa-w-2018-r.html>, data pobrania: 14.08.2019.

⁵⁵⁸ Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

śmigłowych (*SITC* pozycja 714.91), zaliczane do produktów wysokiej techniki, dla których wartość eksportu w 2018 r. wyniosła 336,6 mln EUR, odnotowując wzrost o 518,8% w stosunku do 2005 r.

Wykres 57. Wartość eksportu dóbr przemysłowych Polski do najważniejszych odbiorców w ramach NAFTA w latach 2005-2018 (mld EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Większe znaczenie w wymianie handlowej z NAFTA mają jednak Stany Zjednoczone, które odpowiadają przeciętnie za blisko trzy czwarte importu ugrupowania, przy zdecydowanie niższej koncentracji pod względem towarów niż Kanada - udział pięciu najistotniejszych produktów w 2018 r. kształtował się na poziomie 23,4%⁵⁵⁹. Podobnie, jak w przypadku Kanady najczęściej kupowanym produktem w Polsce w 2018 r. były części silników turboodrzutowych i silników turbośmigłowych – 13,1% całego importu USA z Polski (804,7 mln EUR), które jeszcze w 2005 r. odgrywały wręcz znikomą rolę – 1,1% (15,5 mln EUR).

Odwrotny trend dotyczył ugrupowania EFTA, którego rola w strukturze sprzedaży zagranicznej do krajów spoza UE zmalała z 13,1% w 2005 r. do 10,7% w 2018 r. (przy wzroście wartości o 117,8% z 2 123,4 mln EUR do 4 624,3 mln EUR). Tendencja ta początkowo zaskakuje z uwagi na fakt, że handel z państwami tworzącymi ugrupowanie odbywa się bądź w ramach strefy wolnego handlu (z Norwegią, Islandią i Lichtensteinem), bądź w oparciu o liczne umowy dwustronne (ze Szwajcarią)⁵⁶⁰. Należy jednak pamiętać, że gospodarki EFTA

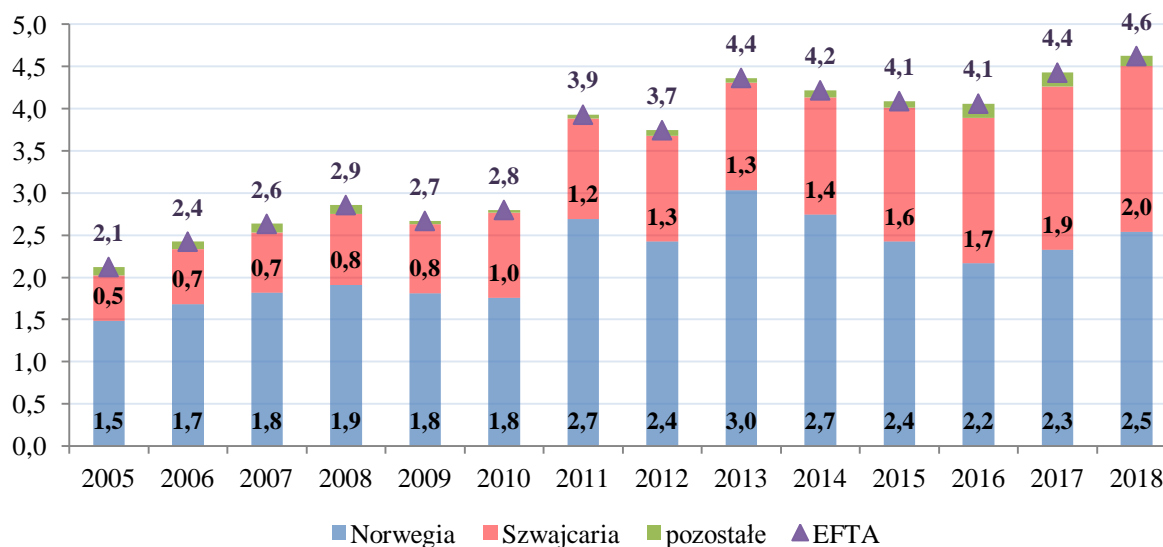
⁵⁵⁹ Zależność taka występuje także na poziomie 2-cyfrowej agregacji klasyfikacji, zgodnie z którą udział 5 najważniejszych działów przemysłowych w eksporcie do Kanady przekroczył poziom 68%, a do USA 45%, z czego odpowiednio 35,6% oraz 12,5% przypada na maszyny i urządzenia energetyczne – dział dominujący. Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

⁵⁶⁰ Wymianę w ramach strefy wolnego handlu umożliwiło porozumienie o Europejskim Obszarze Gospodarczym, powstałym w 1994 r. pomiędzy Norwegią, Islandią i Lichtensteinem a Unią Europejską. Strefa ta nie

zaliczane są do grupy najbogatszych państw świata⁵⁶¹, a zatem rodzaj importowanych dóbr wynika z cech gospodarek, w tym przypadku zaawansowania technologicznego. W związku z tym, na pozytywną ocenę zasługuje fakt wzrostu wartości eksportu do Norwegii w latach 2005-2018 o 71% (z poziomu 1,5 mld EUR do 2,5 mld EUR) oraz do Szwajcarii – wzrost o 266,8% (z 536,0 mln EUR do 2,0 mld EUR, Wykres 58).

Państwa te, podobnie, jak dominujące gospodarki NAFTA, cechują się znacznym poziomem koncentracji. Pięć najważniejszych produktów w 2018 r. odpowiadało za 31,9% importu z Polski do Norwegii (przy dominacji pozycji *SITC* 793.22 – cysterny różnego rodzaju z udziałem na poziomie 13,2%), a pięć najważniejszych działów za 66,9% nabycia (dział wiodący: 79 – inny sprzęt transportowy - 41,7% udziału). W relacji handlowej Polski ze Szwajcarią udziały te wynosiły odpowiednio 17,3% (z czego 4,9% przypadało na pozycję *SITC* 781.2 pojazdy silnikowe do transportu osób, m.in.) oraz 46,5% (przy dominacji działu 78 pojazdy drogowe – 15%)⁵⁶².

Wykres 58. Wartość eksportu dóbr przemysłowych Polski do najważniejszych odbiorców w ramach EFTA w latach 2005-2018 (mld EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

dotyczy jednak produktów rolno-spożywczych oraz rybnych, a wiele innych towarów (tj. zwierzęta, rośliny, kosmetyki) objęte są szczególnymi procedurami importowymi połączonymi z koniecznością uzyskania licznych pozwoleń, co reguluje Norweska Agencja ds. Bezpieczeństwa Żywności. A. Hajdukiewicz, *Szanse i bariery rozwoju polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych na wybrane rynki skandynawskie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne”, Katowice 2017, nr 319, s. 63.

⁵⁶¹ Przeciętna średnioroczna wartość PKB *per capita* Polski w latach 2005-2018 (tj. 24 859,74 USD) stanowiła zaledwie około 30% poziomu dobrobytu Norwegii (tj. 83 509,54 USD) oraz Szwajcarii (tj. 74 779,53 USD), które w 97% odpowiadają za poziom importu ugrupowania z Polski (Wykres 58). Obliczenia własne na podstawie: UNCTADstat, ..., op. cit., data pobrania: 20.10.2019.

⁵⁶² Dla 2-stopniowej agregacji na poziomie działów oraz 5-stopniowej agregacji klasyfikacji na poziomie produktów. Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Udział pozostałych ugrupowań nie przekroczył poziomu 3% eksportu Polski do państw trzecich. Ich stosunki handlowe w znacznej mierze regulowane są postanowieniami porozumienia z Cotonou⁵⁶³, jako ewolucji konwencji z Lomé wygasłych z końcem XX wieku, zawartych między państwami UE a krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP). Od 2008 r. współpraca handlowa przyjmuje bardziej korzystną formę gdyż zamiast jednostronnych preferencji handlowych wobec państw trzecich zakłada rozwijanie współpracy handlowej przy forsowaniu stosunków o charakterze partnerskim (na podstawie Porozumień o Partnerstwie Gospodarczym, ang. *Economic Partnership Agreements – EPAs*, bądź innych alternatywnych umów handlowych). Oznacza to zarówno preferencyjny dostęp produktów z państw AKP na rynek wewnętrzny Unii Europejskiej, jak i preferencyjne warunki wprowadzania dóbr pochodzących z UE na rynki krajów trzecich⁵⁶⁴.

Podsumowując, strukturę geograficzną eksportu dóbr przemysłowych Polski cechuje, z jednej strony, względnie wysoka stabilność zarówno udziałów różnych grup krajów (przy dominacji państw UE-15), jak i poszczególnych państw (Niemcy liderem), z drugiej strony, znaczna koncentracja na niewielkiej grupie państw członkowskich UE. Skala tej koncentracji jest jednak wyższa w ujęciu eksportu brutto niż krajowej wartości dodanej – 78,6% eksportu w 2018 r. a 61,7% w 2015 r. Relacja tych udziałów świadczy o większej roli państw trzecich w kreowaniu wartości dodanej eksportu, niż miało to miejsce w przypadku eksportu brutto. Na szczególną uwagę zasługują Stany Zjednoczone, Chiny oraz Rosja, które w 2015 r. znalazły się na liście najważniejszych odbiorców produktów przemysłowych z Polski. Wyodrębnienie krajowej wartości dodanej z eksportu brutto uwidoczniło różnice nie tylko w kwestii roli poszczególnych państw – odbiorców, ale także w obszarze tempa zmian ich znaczenia. W tradycyjnym ujęciu eksportu, to nowe kraje w UE stanowiły najbardziej rozwojową grupę (wzrost importu w latach 2005-2018 o 347,7%), podczas gdy w nowoczesnym ujęciu to kraje trzecie cieszyły się najszybszym przyrostem nabycia dóbr przemysłowych (wzrost o 146,5% w latach 2005-2015).

Warto zaznaczyć, że w stosunku do Niemiec, Rosji oraz Słowacji, należących do grupy najważniejszych importerów II sektora, Polska utrzymywała względne przewagi komparatywne w wymianie pięciu głównych produktów. Nie zawsze siła tej przewagi była znacząca,

⁵⁶³ *Partnership Agreement between the Members of the Africa, Caribbean and Pacific Group of States of the One Part, and the European Community and its Member States, of the Other Part*, signed in Cotonou on 23 June 2000, Official Journal of the European Communities, Benin 15.12.2000, L 317.

⁵⁶⁴ Prawo do reglamentacji produktów pochodzących z UE zachowały jedynie kraje najslabiej rozwinięte, bez dostępu do morza oraz wyspiarskie (tj. 39 państw, ang. *Least Developed Countries - LDCs*). M. Mleczko, *Umowa o partnerstwie między krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku a Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi - nowa droga integracji gospodarczej?*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2002, nr 64 z. 2, s. 212-214; E. Jantón-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *Efekty integracji...*, op. cit., s. 240.

świadczyła jednak o konkurencyjności wywarzanych dóbr. Niekorzystny jest jednak względnie niski wkład dóbr *high-tech* w strukturę eksportu do tych państw, mieszczący się w granicach od 2,8% (w wywozie na Węgry) do 14,1% (w eksporcie do Holandii w 2018 r.). Wyjątek stanowią Stany Zjednoczone, w przypadku których dobra *high-tech* stanowiły w 2018 r. około 30,9%.

Chociaż najważniejsi importerzy dóbr II sektora w większości zaliczani są, podobnie jak Polska, do kręgu gospodarek rozwiniętych gospodarczo, to cechują się one wyższym poziomem rozwoju gospodarczego⁵⁶⁵. Wyższy poziom rozwoju gospodarczego głównych partnerów handlowych Polski, determinujący strukturę ich konsumpcji (znaczny udział dóbr o wysokim stopniu przetworzenia i nasyconych technologią), oznacza konieczność ciągłego poszerzania i unowocześniania oferty produktowej, co przekłada się na zwiększanie dynamiki postępu technologicznego⁵⁶⁶.

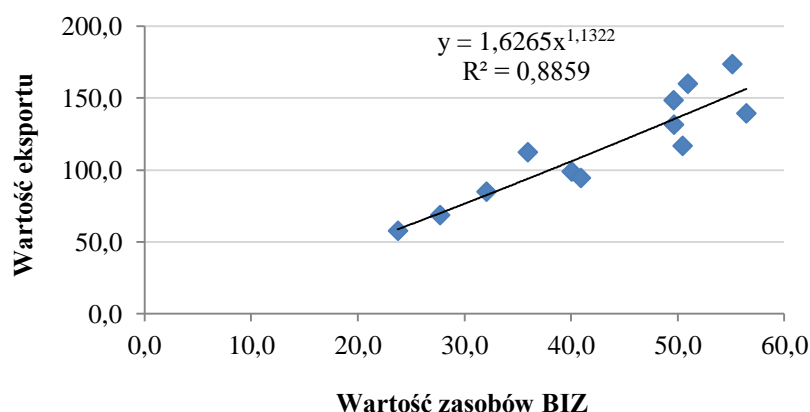
4.4. Dynamika i zmiany struktury eksportu dóbr przemysłowych a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Celem tej części pracy jest próba weryfikacji hipotezy szczegółowej wskazującej na oddziaływanie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę i zmiany strukturalne w eksporcie dóbr przemysłowych. Wstępem do przeprowadzonych badań było sprawdzenie, czy istnieje związek między zasobem BIZ zgromadzonym w II sektorze polskiej gospodarki a wartością sprzedaży za granicę tego sektora. Zastosowanie zależności potęgowej dla zmiennych, potraktowanych na tym etapie badań jako agregaty, przy współczynniku determinacji równym $R^2 = 0,885$, uwidocznilo wysokie dopasowanie danych empirycznych do teoretycznych (Wykres 59) Wielkość wywozu dóbr przemysłowych w 88,6% wyjaśniona jest zmiennością wartości skumulowanych BIZ w Polsce w tym sektorze. Dodatkowo poziom współczynnika $\alpha_1 = 1,136$ dla zlinearyzowanej regresji, wskazuje na bardziej niż proporcjonalny przyrost wielkości eksportu przy jednostkowym wzroście wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w analizowanym sektorze – zwiększeniu poziomowi BIZ o 1% towarzyszy wzrost wyniku sprzedaży za granicę o 1,14%.

⁵⁶⁵ Wskazuje na to przeciętna średnioroczna wartość PKB *per capita* w latach 2005-2018, która przewyższa poziom Polski Obliczenia własne na podstawie: *Poland: The Journey to Developed Market Status, FTSE Russell, 2018, s. 1; UNCTADstat, ..., op. cit., data pobrania: 09.03.2018.*

⁵⁶⁶ R. Barrell, T. Fic, *Integration, Globalisation, Technology and Trade Patterns in the EU8*, „Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe”, 2010, No. 1, s. 44.

Wykres 59. Wartość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartość eksportu w sektorze dóbr przemysłowych Polski w latach 2005-2018 (mld EUR)



Proces weryfikacji modelu w punkcie 1. Załącznika 12.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020.

Analiza przeprowadzona dla lat 2005-2018, przy uwzględnieniu podziału sektora dóbr przemysłowych na branże, wykazała, że zależność między zasobem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością eksportu była najsilniejsza dla produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych oraz wyrobów farmaceutycznych, których udział w eksporcie Polski wynosił przeciętnie około 8,4%. Współczynnik determinacji przekroczył poziom 90% (Wykres 60). Również w ramach produkcji pozostałego sprzętu transportowego, produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych, produkcji wyrobów z gumy, produkcji metali i metalowych wyrobów gotowych wyliczony wskaźnik R^2 uplasował się powyżej 80% (te rodzaje działalności stanowiły łącznie około 31,3% ogółu sprzedaży za granicę).

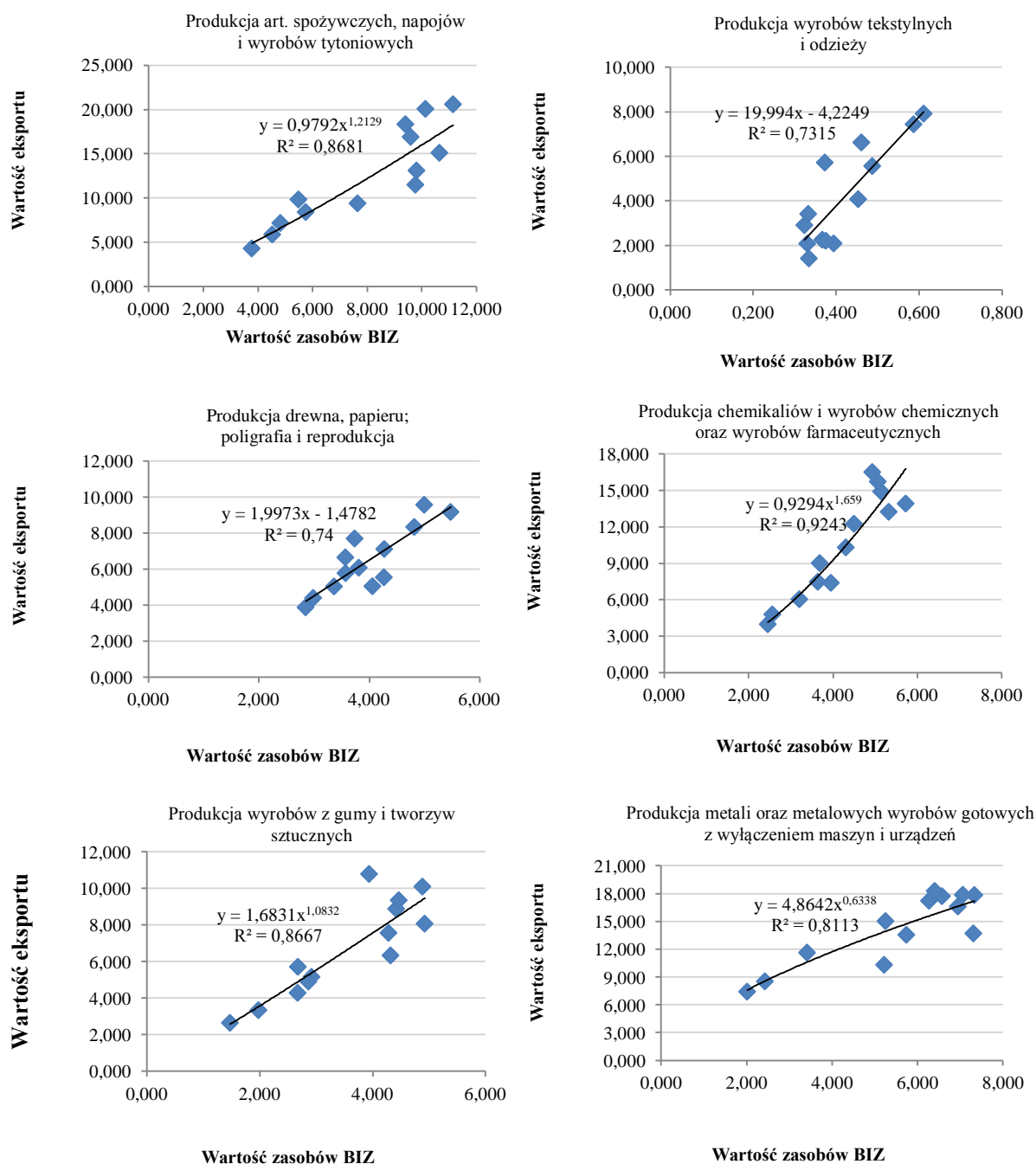
W pozostałych działach też dopuszcza się możliwość objaśniania wielkości eksportu zmiennością wartości realizowanych tam BIZ, na co wskazuje współczynnik determinacji większy niż 70% (jedynie w przypadku części sektora określonej, jako pozostała, współczynnik był niższy, bo $R^2 = 63,5\%$, przy dopasowaniu wykładniczym). W dziale szczególnie ważnym z uwagi na jego rolę w strukturze wywozu kraju, czyli produkcji pojazdów samochodowych, zależność wielomianową stopnia drugiego dopasowano przy współczynniku determinacji 72,7%, co można uznać za wystarczający z punktu widzenia prowadzonego badania.

Nietypowe pod kątem analizy okazały się działy: produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych oraz produkcja maszyn i urządzeń, nigdzie indziej niesklasyfikowanych, które wymagały podziału badanego okresu na dwa przedziały. Obie kategorie produktów cechuje silna zależność między BIZ a eksportem w początkowym okresie badania, czyli w latach 2005-2010, o czym świadczą wskaźniki determinacji na poziomie odpowiednio $R^2 = 81,6\%$ oraz $R^2 = 84,7\%$. Po tym czasie, tj. w latach 2013-2018, zależność ta występowa-

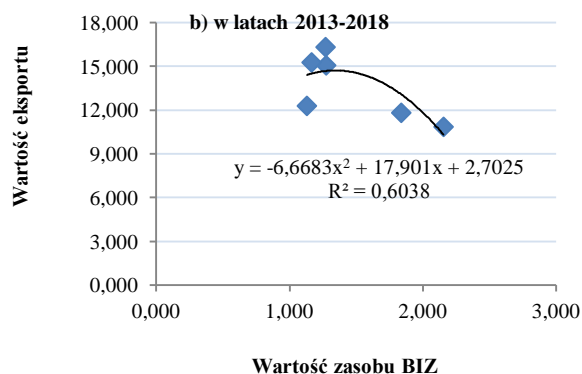
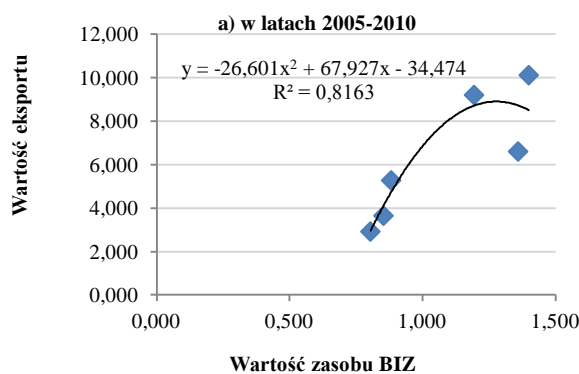
ła już tylko w przypadku produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych, ale przy słabszym wyniku R^2 , bo równym 60,3%.

Istotne jest, że we wszystkich działach zaprezentowanych na Wykresie 60 (z wyjątkiem produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych w latach 2013-2018) zależność między zasobem BIZ a wartością sprzedaży za granicę była dodatnia, co oznacza, że wzrostowi wielkości inwestycji zagranicznych odpowiadał przyrost poziomu wywozu.

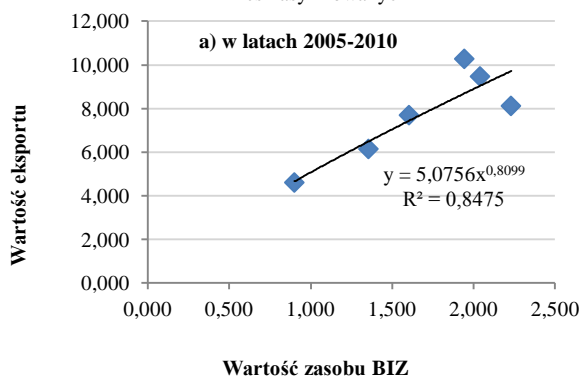
Wykres 60. Wartość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartość eksportu w poszczególnych działach sektora dóbr przemysłowych w Polsce w latach 2005-2018 (mld EUR)



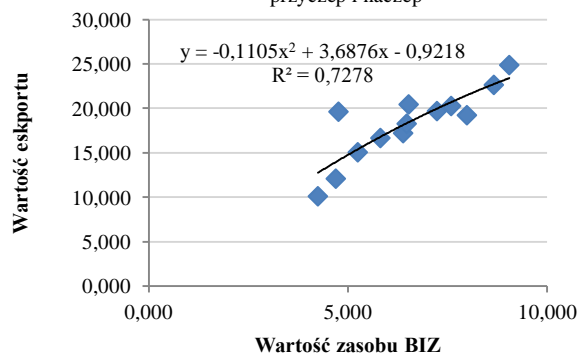
Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych



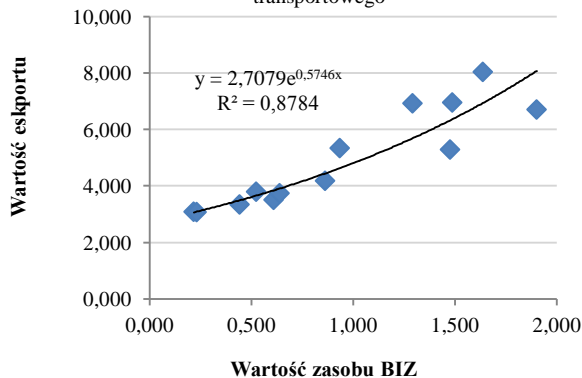
Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowanych



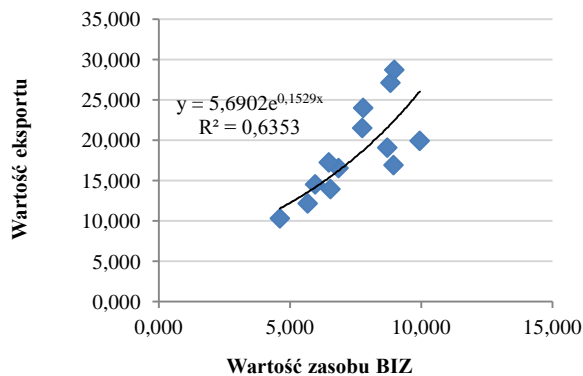
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep



Produkcja pozostałego sprzętu transportowego



Pozostała produkcja



Kategoria: „Pozostała produkcja: obejmuje: produkcję skór i wyrobów ze skór wyprawionych, produkcję wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych, produkcję urządzeń elektronicznych oraz produkcję mebli.

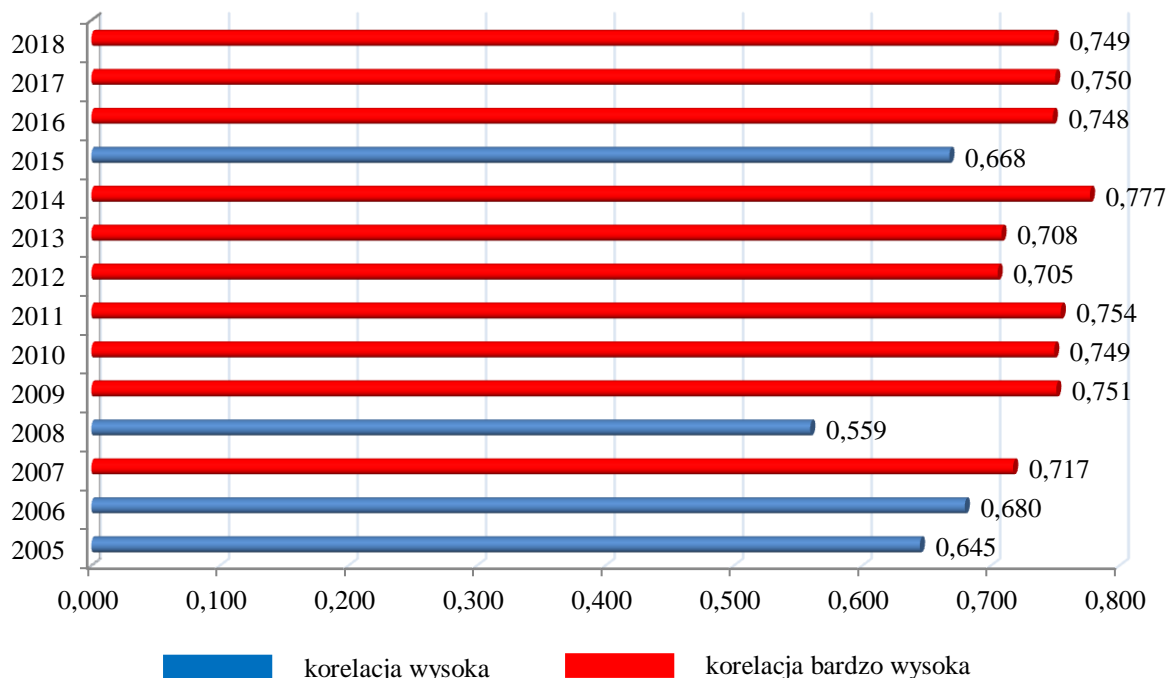
Proces weryfikacji poszczególnych modeli zaprezentowano w punktach 2.-13. Załącznika 12.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020.

Wykazanie powiązań między BIZ a eksportem rodzi pytanie: Jaka jest ranga poszczególnych działów pod względem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a jaka pod względem realizowanej przez nie sprzedaży za granicę na tle całego sektora? A może bardziej właściwe w tym kontekście badań: Czy rangi tych działów pod względem dwóch cech są ze sobą zbieżne? Uporządkowanie obu ciągów według malejących udziałów branż umoż-

liwiło wykorzystanie współczynnika korelacji rang Spearmana (Wykres 61)⁵⁶⁷. Współczynnik r_s na poziomie powyżej 0,5, a w większości lat nawet powyżej 0,7, oznacza silną dodatnią zależność między rangami przyporządkowanym działom ze względu na wskazane powyżej cechy. Najwyższy współczynnik, osiągnięty w 2014 r., równy $r_s = 0,777$ oznacza, że pozycjonowanie obu zmiennych było zgodne w 77,7%.

Wykres 61. Współczynnik korelacji rang Spearmana między strukturą napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych a strukturą eksportu sektora dóbr przemysłowych w latach 2005-2018



Przyjęte przedziały siły korelacji: $0,5 \leq |r_s| < 0,7$ korelacja wysoka;
 $0,7 \leq |r_s| < 0,9$ korelacja bardzo wysoka.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020.

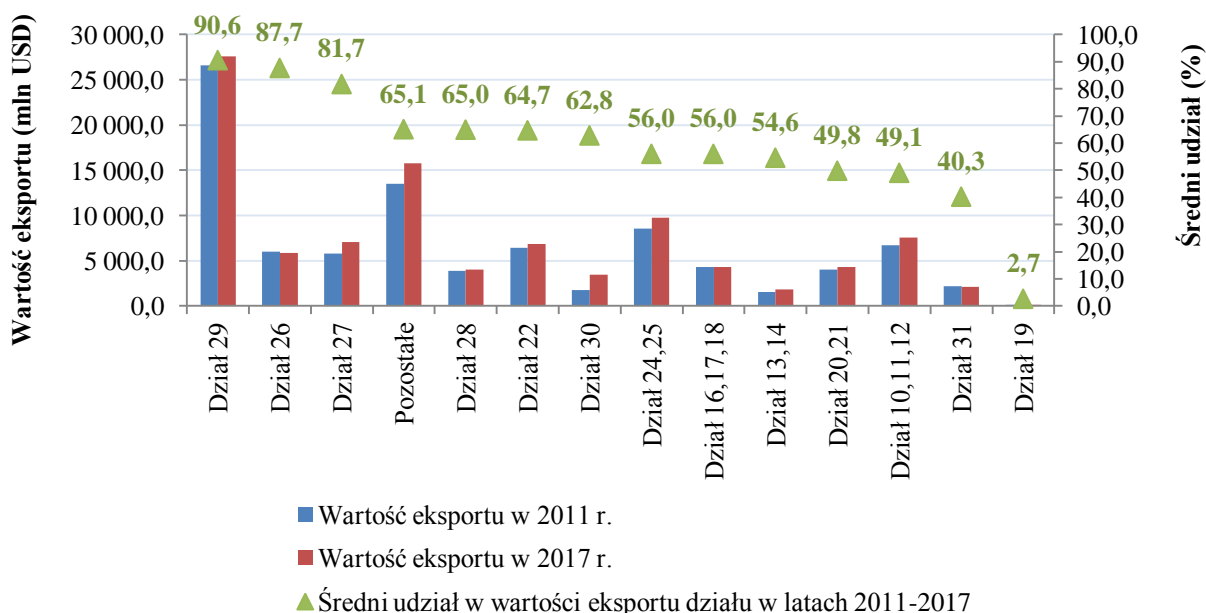
Na podstawie uzyskanych współczynników korelacji rang Spearmana można wnioskować, że działy, które odgrywały ważną rolę pod względem eksportu cieszyły się znacznym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych. Dlatego można przypuszczać, że wartość sprzedaży za granicę w najważniejszych działach sektora dóbr przemysłowych w dużej mie-

⁵⁶⁷ Sprawdzono, czy zachodzi zależność pomiędzy rolą poszczególnych działów pod względem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ciąg pierwszy) a ich rolą w kreowaniu wartości eksportu sektora (ciąg drugi). Przyjętym kryterium porządkującym obserwacje obu cech było miejsce zajmowane przez dział w ogóle sektora dóbr przemysłowych – według malejącej wartości napływu BIZ (ciąg pierwszy) oraz według malejącej wartości sprzedaży za granicę dóbr przemysłowych (ciąg drugi). Kompletowanie danych statystycznych dla ciągu pierwszego obarczone było trudnościami z uwagi na brak możliwości opublikowania niektórych danych statystycznych ze względu na konieczność zachowania tajemnicy statystycznej w rozumieniu ustawy o statystyce publicznej. Utajenie danych dla wybranych grup przedsiębiorstw w niektórych działach sektora dóbr przemysłowych oznacza ich niekompletność, co może wpływać na pozycjonowanie poszczególnych kategorii. Dlatego w badaniu w konkretnych latach pominięto te działy, których dane były niekompletne.

rze stanowi efekt działalności funkcjonujących tam przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. Weryfikacja tego założenia wymaga jednak pogłębienia badań.

O sile wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kreowanie eksportu dóbr przemysłowych świadczy wartość ich sprzedaży na rynkach zagranicznych. W Polsce udział wywozu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w wielkości eksportu II sektora można uznać za wysoki, gdyż przeciętnie w latach 2011-2017 wyniósł on około 63,3% dla tej części gospodarki ogółem oraz od 40,3% do 90,6% na poziomie poszczególnych działów (wartości odpowiednio dla produkcji mebli i produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, Wykres 62). Obszarem działalności, w którym aktywność inwestorów zagranicznych w zakresie jej internacjonalizacji poprzez eksport jest wręcz marginalna, okazuje się produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (dział 19) – wkład BIZ w kreowanie wartości sprzedaży za granicę tego działu nie przekroczył w latach 2011-2017 proggu 5%, Do- bra te w znacznej mierze dostarczane są na rynek przez spółki z przewagą sektora publicznego, w tym, z przewagą własności Skarbu Państwa (np. Grupa Jastrzębska Spółka Węglowa S.A. odpowiadająca przeciętnie za 56,9% produkcji węgla koksowego oraz 44,3% produkcji koksu w Polsce w latach 2010-2015)⁵⁶⁸.

Wykres 62. Wartość eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w poszczególnych działach PKD sektora dóbr przemysłowych (mln USD) oraz jej średni udział w ogóle eksportu danego działu (%) w latach 2011, 2017



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. Globalisation. Trade by Enterprise Characteristics, ...*, op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

⁵⁶⁸ K. Mysiak, M. Jarno, *Koksownictwo 2016* „Aktualna sytuacja na światowym rynku węgla koksowego i koksu”, Ustroń 2016, s. 9, 20, tryb dostępu: <http://www.ichpw.pl/wp-content/uploads/2016/10/Sesja-plenarna-3.pdf>, data pobrania: 18.01.2020.

Największym wkładem przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w kreowanie wysokości eksportu działu charakteryzowała się produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (dział 29), w ramach której średni udział w latach 2011-2017 równy był 90,6%; przy wzroście wielkości wywozu o 3,7% z 26 626,8 mln USD w 2011 r. do 27 615,8 mln USD w 2017 r. Wysokim wynikiem cechują się także takie działy, jak:

- produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (dział 26) – przeciętny odsetek w latach 2011-2017 rzędu 87,7%; przy spadku poziomu sprzedaży za granicę o 2,4% z 6 007,5 mln USD do 5 864,4 mln USD;
- produkcja urządzeń elektrycznych (dział 27) – przeciętny odsetek rzędu 81,7%; przy przyroście poziomu sprzedaży o 22,9% z 5 760,5 mln USD do 7 007,5 mln EUR.

Znaczącą aktywnością eksportową wykazywali się także inwestorzy zagraniczni funkcjonujący w obszarze produkcji maszyn i urządzeń, nigdzie indziej niesklasyfikowanych (dział 28), produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (dział 22) oraz produkcji pozostałego sprzętu transportowego (dział 30), w ramach których odpowiadali średnio za około 62-65% zbytu na rynki zewnętrzne. Jednocześnie ostatnia z wymienionych branż odnotowała najwyższe tempo wzrostu wartości wywozu – podwojenie wysokości sprzedaży za granicę z 1 752,5 mln USD w 2011 r. do 3 450,3 mln EUR w 2017 r.

Progu 50% średniego udziału w wielkości eksportu działu, oprócz wytwarzania i przetwarzania koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (dział 19 - 2,7% przeciętnie dla lat 2011-2017, przy spadku poziomu ze 159,2 mln USD do 128,6 mln USD), przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania nie przekroczyły także w zakresie produkcji mebli (dział 31 - 40,3%; przy ograniczeniu wielkości o 1,4% z 2 156,3 mln USD do 2 125,1 mln USD), produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (działy 10, 11 i 12 - 49,1%; przy wzroście wysokości o 13,3% z 6 667,0 mln USD do 7 562,1 mln USD) oraz produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych oraz podstawowych substancji farmaceutycznych (działy 20 i 21 – średni wskaźnik struktury w latach 2011-2017 równy 49,8%; przy przyroście wartości wywozu o 7,7% z 4 019,5 mln EUR do 4 329,5 mln EUR),

Porównując wkład przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w wartości zbytu na rynki zagraniczne poszczególnych działów ze strukturą działową sprzedaży zagranicznej sektora przemysłowego należy zwrócić szczególną uwagę na cztery działy, tj. produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (dział 29), produkcja maszyn i urządzeń, nigdzie indziej niesklasyfikowanych (dział 28), produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (dział 26) oraz produkcja urządzeń elektrycznych (dział 27). Wskazane obszary działalności charakteryzują się wysokimi wynikami pod względem obu cech. Miano lidera

przyjęły pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy z wpływem na kreację eksportu dóbr przemysłowych kraju na poziomie 15,6% (przeciętnie w latach 2005-2018), posiadając tym samym prawie dwukrotną przewagę nad kolejną grupą produktów, jaką były maszyny i urządzenia, gdzie indziej niesklasyfikowane z wynikiem 8,9%⁵⁶⁹. Dział 28 zajmował dodatkowo czwartą pozycję (pomijając kategorię: „Pozostałe”, jako zestawienie kilku niepowiązanych ze sobą branż) z uwagi na przeciętny udział tych podmiotów w wysokości wywozu działu, równy w latach 2011-2017 około 65%. Komputery, wyroby elektroniczne i optyczne uplasowały się na czwartym miejscu z punktu widzenia roli w kreowaniu zbytu na rynki zewnętrzne dóbr przemysłowych ogółem (średni wynik równy 8,1%), a drugim w ramach oddziaływania BIZ na wynik sprzedaży samego działu. Urządzenia elektroniczne, będące na siódmej pozycji pod względem wkładu w sprzedaż za granicę sektora ogółem (około 5,8%), zajmowały z kolei miejsce trzecie pod względem roli w budowaniu wielkości zbytu.

Silna orientacja na eksport branż, w przypadku których aktywność na rynkach zagranicznych zdominowana jest przez KTN, wskazuje iż Polska pełni wobec inwestorów zagranicznych rolę platformy eksportowej⁵⁷⁰. Przynależność czterech wskazanych kategorii dóbr przemysłowych, odpowiadających łącznie za około 38,4% wywozu towarów II sektora gospodarki, do grupy dóbr wysokiej oraz średnio-wysokiej techniki, świadczy o wpływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na strukturę eksportu Polski, przy jej pozytywnym, z punktu widzenia konkurencyjności gospodarki, ukierunkowaniu. Badania nad tą zależnością kontynuowano poniżej, przy odwołaniu do transferu technologii poprzez BIZ.

Kolejne etapy analizy zostały skonstruowane tak, aby móc ocenić prawidłowość podstawowych instrumentów stymulowania eksportu kraju przyjmującego, w tym przypadku Polski, poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Z grupy konsekwencji BIZ dla wzmocnienia sprzedaży za granicę, odwołano się do kilku z nich, a dokładnie:

- ułatwienia dostępu do nowych, chłonnych rynków zagranicznych;
- pomocy w transferze technologii i nowych produktów na eksport;
- zwiększenia kapitału krajowego na eksport.

Opierając się o działy PKD, dla których wkład KTN w wielkość sprzedaży za granicę przekracza poziom 75% (tj. dział 29, 26 i 27), podjęto próbę zweryfikowania, czy bezpośrednie inwestycje zagraniczne oddziałują na dynamikę oraz strukturę wywozu dóbr przemysłowych, wskutek ułatwienia dostępu do nowych, chłonnych rynków zagranicznych.

⁵⁶⁹ Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

⁵⁷⁰ J. Witkowska, *Social Aspects of Transnational Corporations' Activities in the New EU Member States*, „Comparative Economic Research”, 2012, vol. 15, nr 3, s. 148.

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego 14 państw w 2018 r. odpowiadało za 89,4% wartości kapitału obcego zainwestowanego w II sektorze polskiej gospodarki⁵⁷¹. Jednocześnie te same kraje zaliczane są do grupy podstawowych odbiorców głównych produktów w wybranych branżach gospodarki⁵⁷², na co wskazuje wskaźnik koncentracji wyliczony kolejno dla najważniejszych 5, 10 i 14 ze wskazanych przez GUS państw (Tabela 25).

Tabela 25. Koncentracja eksportu brutto dóbr przemysłowych w wybranych działach PKD według krajów w 2018 r. (%)

Grupa/podgrupa SITC Rev. 4	Udział państw w ogólnej strukturze importerów z Polski*		
	5 państw	10 państw	14 państw
<i>Dział 29 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep</i>			
784 – części i akcesoria pojazdów silnikowych	46,9	63,2	69,5
781 - samochody silnikowe i inne pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do transportu osób	35,6	67,8	75,9
782 - pojazdy silnikowe do transportu towarów oraz specjalne pojazdy silnikowe	43,4	61,9	70,8
<i>Dział 26 - produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych</i>			
761 - monitory i projektory, aparatura odbiorcza do telewizji	39,2	62,6	73,6
752 - automatyczne maszyny i jednostki przetwarzające dane	54,0	75,8	80,7
778.6 - kondensatory elektryczne, stałe, zmienne lub regulowane	40,5	57,7	63,6
764 - sprzęt telekomunikacyjny, n.i.n. oraz części, n.i.n., i akcesoria aparatury objętych działem 76	49,5	60,5	65,8
772.2+772.3 – obwody drukowane i rezystory elektryczne inne niż rezystory grzewcze; ich części	46,8	59,5	67,7
899 – pozostałe produkty, n.i.n.	32,9	56,4	77,9
<i>Dział 27 - produkcja urządzeń elektrycznych</i>			
778 (-778.4+778.6) – maszyny i aparaty elektryczne, n.i.n. (inne niż elektromechaniczne narzędzia do obróbki ręcznej, z własnym silnikiem elektrycznym i ich części oraz kondensatory elektryczne, stałe, zmienne lub regulowane)	41,1	58,3	63,6
773 – sprzęt do dystrybucji energii elektrycznej, n.i.n.	38,6	62,8	66,4
772 (-772.2+772.3) - urządzenia elektryczne do przełączania lub ochrony obwodów elektrycznych (inne niż obwody drukowane, rezystory elektryczne i grzewcze; ich części)	46,8	59,5	67,7
771 – maszyny energii elektrycznej (inne niż z grupy 716) i ich części	34,5	53,6	73,2

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane.

* Kolejność państw według malejącej wielkości napływu kapitału zagranicznego do II sektora.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 13.

⁵⁷¹ Odwołanie do wartości kapitału zagranicznego było niezbędne z uwagi na brak statystyki napływu BIZ według kraju z uwzględnieniem rodzaju działalności przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Umożliwiło to zatem wyodrębnienie tej wartości inwestycji zagranicznych napływających z poszczególnych państw, która została skierowana właśnie do sektora dóbr przemysłowych. Lista tych państw jest w znacznej mierze zgodna z listą państw według największej wartości zasobów BIZ dla całej gospodarki na dzień 31.12.2018 r. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019, s. 32-39.

⁵⁷² We wskazanych trzech działach PKD wyodrębniono grupy produktów według 3-cyfrowej agregacji klasyfikacji SITC Rev. 4, których łączny udział w eksporcie działu przekraczał w 2018 r. poziom 75%.

W ramach wszystkich trzech działów udział 14. gospodarek w populacji importerów dóbr z Polski nie był niższy niż 63%. Najwyższą koncentracją sprzedaży według krajów w 2018 r. cechowały się automatyczne maszyny i jednostki przetwarzające dane; pozostałe produkty, nigdzie indziej niesklasyfikowane (grupa *SITC* 752 i 899 w ramach działu PKD 26), dla których wskaźniki koncentracji wynosiły odpowiednio 80,7% i 77,9%; samochody silnikowe i inne pojazdy silnikowe przeznaczone głównie do transportu osób (grupa *SITC* 781 w ramach działu PKD 29) ze wskaźnikiem 75,9%; monitory i projektory, aparatura odbiorcza do telewizji (grupa *SITC* 761 w ramach działu PKD 26) – 73,6% oraz maszyny energii elektrycznej (inne niż z grupy 716) i ich części (grupa *SITC* 771 dla działu PKD 27) – 73,2%.

O aktywności KTN na rynkach zagranicznych świadczy fakt, że łączny ważony udział wielkości eksportu działów, w których sprzedaż zagraniczna w co najmniej 50% pochodziła z działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania⁵⁷³, wynosił w 2017 r. około 55,4% poziomu wywozu za granicę sektora dóbr przemysłowych. Biorąc pod uwagę wszystkie działy i okres badania 2011-2017 można z kolei stwierdzić, że zaledwie 9% podmiotów gospodarczych dostarczających produkty przemysłowe na rynki zewnętrzne, bo taki jest udział KTN w populacji eksporterów badanego sektora, odpowiada za 63,3% wartości jego zbytu. Dowodzi to zdecydowanie wyższej aktywności międzynarodowej firm zagranicznych niż krajowych⁵⁷⁴. W 2017 r. na jedno przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania przypadało bowiem przeciętnie około 22,9 mln USD wartości sprzedaży za granicę (podobnie w 2011 r.), co stanowiło dwudziestokrotność wyniku podmiotu wyłącznie z kapitałem krajowym – tj. 1,1 mln USD (1,5 mln USD w 2011 r., Wykres 63).

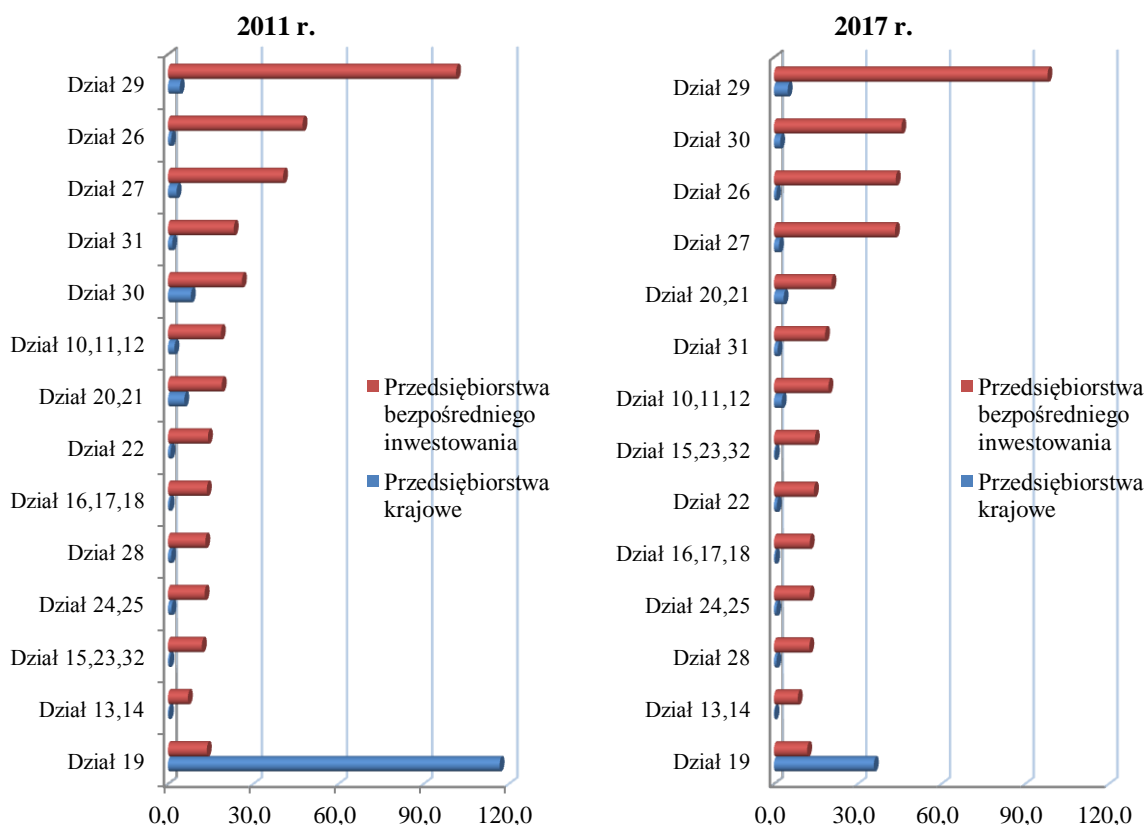
Największa przewaga jednostkowej wysokości eksportu dla firm zagranicznych nad rodzimymi dotyczyła więc działów o najwyższym wkładzie przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w kreowanie wyniku ich sprzedaży za granicę. W celu zobrazowania skali rozpiętości między dwoma grupami podmiotów dla towarów istotnych z punktu widzenia struktury wywozu ponownie należy wskazać działy 29, 26 i 27 oraz 30, dla których jednostkowa wielkość eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania stanowiła w 2017 r. odpowiednio około dwudziestokrotność (98,1 mln USD wobec 5 mln USD), pięćdziesięciokrotność (43,7 mln USD wobec 0,9 mln USD), dwudziestoczerokrotność (43,4 mln USD

⁵⁷³ Łączny ważony udział obliczono, jako sumę iloczynów udziału wartości eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w wartości eksportu działu i wskaźnika struktury danego działu w eksporcie dóbr przemysłowych.

⁵⁷⁴ Wyjątek stanowi dział wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, co jest uzasadnione wręcz marginalnym udziałem wartości eksportu wygenerowanego przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania w ogóle sprzedaży za granicę działu (Wykres 62).

wobec 1,8 mln USD) oraz dwudziestokrotność (45,7 mln USD wobec 2,3 mln USD), poziomu zbytu na rynkach zagranicznych jednostek z wyłącznie polskim kapitałem.

Wykres 63. Wartość eksportu przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (bezpośredniego inwestowania i krajowe) w poszczególnych działach PKD sektora dóbr przemysłowych w latach 2011, 2017 (mln USD)



Działy według malejących dysproporcji między jednostkowymi wartościami eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania i krajowych.

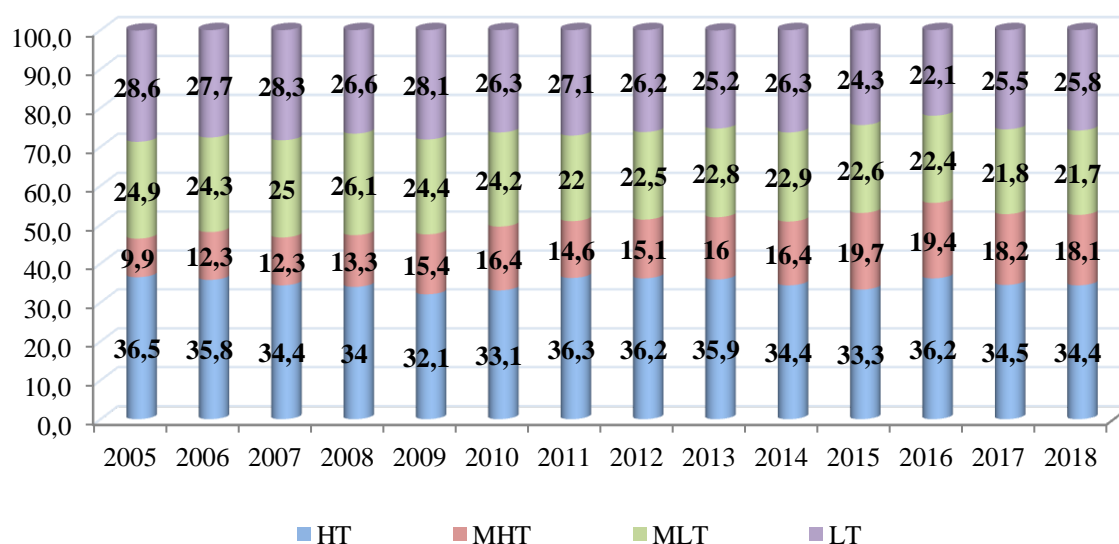
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. Globalisation. Trade by Enterprise Characteristics, ...*, op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

W dwóch z tych działów, a dokładnie w ramach produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (dział 26) oraz produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (dział 29) zauważalna jest, chociaż powolna, tendencja zmniejszania dysproporcji między wartościami eksportu *per capita* dla populacji przedsiębiorstw krajowych i bezpośredniego inwestowania. Na przestrzeni lat 2011-2017 uległy one osłabieniu odpowiednio o 7,5% (co w ujęciu bezwzględny odpowiada spadkowi o 3,5 mln USD w przeliczeniu na jeden podmiot) i o 4,3% (zmniejszenie o 4,2 mln USD). Trend ten występuje także w ramach produkcji maszyn i urządzeń, nigdzie indziej niesklasyfikowanych (dział 28), przy indeksie dynamiki równym - 2,3% (ograniczenie wielkości o 0,3 mln USD). Z uwagi na fakt, że branże te zaliczane są do kategorii dóbr wysokiej i średnio-wysokiej techniki może to sta-

nowić przykład pozytywnego oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poziom zaawansowania technologicznego przemysłowych rodzimych firm poprzez transfer technologii⁵⁷⁵. Istotne jest bowiem, aby BIZ napływały do działów dynamizujących rozwój gospodarki, a więc do sektorów o znacznym stopniu nasycenia technologią⁵⁷⁶.

Działy o względnie wysokim poziomie zaawansowania technologicznego, stanowiły przeciętnie w latach 2005-2018 około 50,3% bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowanych w II sektorze gospodarki, przy wzroście ich znaczenia z 46,4% w 2005 r. do 52,5% w 2015 r. (Wykres 64). W ich ramach szczególnie ważna jest rola działów o najwyższym poziomie techniki – *high-technology*, które zajmowały dominującą pozycję w strukturze napływu BIZ pod względem intensywności B+R. Ich rola nieznacznie zmalała w badanym okresie, bo o 5,8% z 36,5% w 2005 r. do 34,4% w 2018 r.

Wykres 64. Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze dóbr przemysłowych według intensywności B+R w latach 2005-2018 (% ,ogółem = 100)



Pełne nazwy skrótów w komentarzu do Wykresu 45.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika w 2018 r.*, GUS, Szczecin 2020, s. 202; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

O połowę mniejsze znaczenie, bo przy przeciętnym udziale na poziomie 15,5% w latach 2005-2018, jednak z zachowaniem najwyższej dynamiki, pełniły działy średnio-wysokiej techniki. Udział dóbr *medium-high technology* wzrósł bowiem o 82,8% z 9,9% w 2005 r.

⁵⁷⁵ Szczegółowy przegląd konsekwencji BIZ pod kątem transferu technologii do gospodarki przejmującej kapitał w: I. Drabik, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych współczesnych przedsiębiorstw na transfer technologii*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2011, nr 23, s. 17-29.

⁵⁷⁶ D. Starzyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim przetwórstwie przemysłowym według stopnia zaawansowania technologicznego*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Lublin-Polonia, Sectio H”, 2010, Vol. 44, No. 2, s. 726..

do 18,1% w 2018 r. Mniejszościową rolę pełniły więc działy niskiej i średnio-niskiej techniki – przeciętnie około 49,7%, zachowujące względnie wysokie ujemne indeksy dynamiki. Ograniczanie udziału bardziej intensywnie przebiegało w działach *medium-low technology* (spadek z 24,9% do 21,7%), niż w działach *low-technology* (spadek z 28,6% do 25,8%).

Analiza struktury napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych według intensywności B+R dowodzi cechy ewolucyjności przekształceń gospodarczych. Współzależność między rodzajem napływających BIZ a poziomem rozwoju gospodarczego kraju przyjmującego, w tym jego struktury produkcyjnej, przy założeniu stopniowego charakteru zmian strukturalnych, stanowi podstawę zarówno ścieżki rozwoju inwestycyjnego autorstwa J. H. Dunninga i R. Narula, jak i modelu T. Ozawy. Zaobserwowane zmiany, polegające na ograniczaniu napływu do działów reprezentujących niski stopień zaawansowania technologicznego, przy większym zainteresowaniu inwestorów zagranicznych branżami o średnim stopniu zaawansowania technologicznego i względnie stabilnym zakresie zaangażowania w działy oparte o najnowocześniejsze procesy produkcyjne, wskazują, że Polska znajduje się u schyłku II fazy i w początkowym stadium III fazy rozwoju gospodarczego⁵⁷⁷. Pośrednio więc BIZ mogą przyczyniać się do przesunięć w strukturze produkcyjnej gospodarki z branż pracochłonnych na rzecz dóbr o silniejszym nasyceniu technologią. Ewolują także przewagi komparatywne kraju lokaty w kierunku państw o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, przy wyższej wartości dodanej⁵⁷⁸. Zrozumiałą jest zatem spektakularny wzrost znaczenia (ponad dwukrotny z 7,4% w 2005 r. do 11,2% w 2018 r.) dóbr technologicznie intensywnych łatwych do imitowania w eksporcie II sektora (Tabela 22). Dokonał się on wskutek wyczerpywania się zasobów taniej siły roboczej, na rzecz pozostałych czynników produkcji⁵⁷⁹.

Obok ułatwień w dostępie do nowych i dużych rynków zagranicznych; pomocy w transferze technologii i nowych produktów na eksport istotnym kanałem oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę i/lub strukturę eksportu dóbr przemysłowych kraju przyjmującego jest także sam fakt napływu kapitału. Służy on generowaniu zdolności akumulacyjnych gospodarki, zwłaszcza, gdy poziom jej wewnętrznych możliwości finanso-

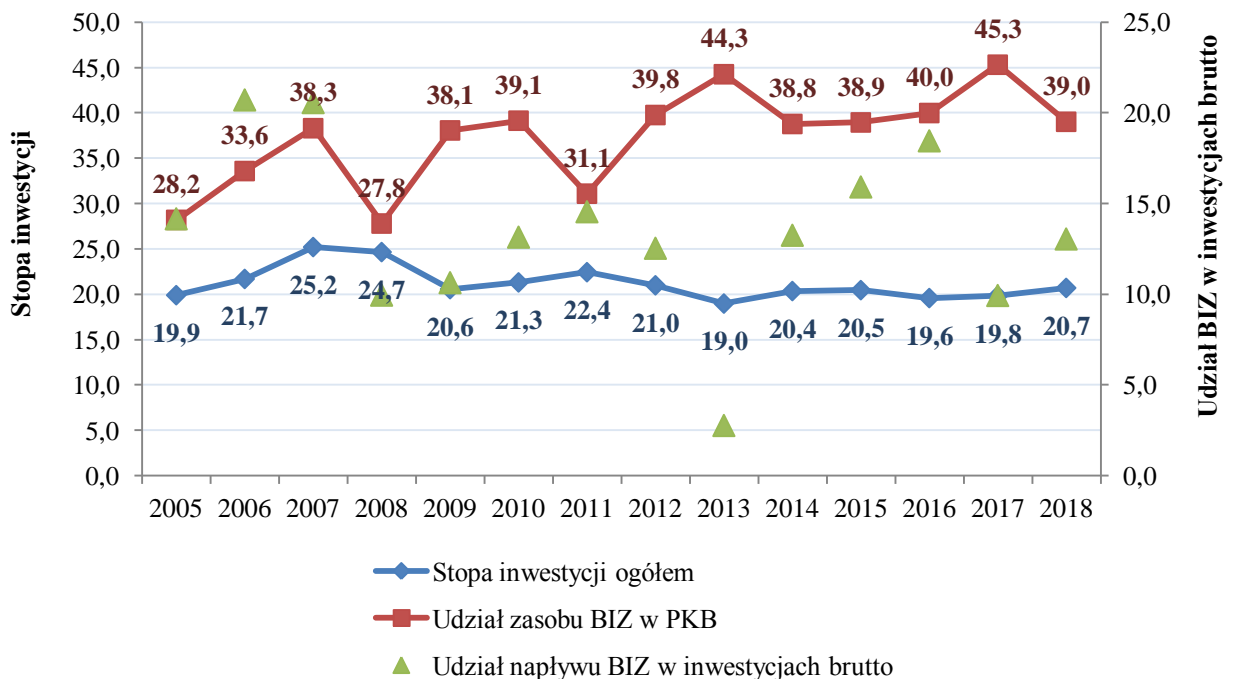
⁵⁷⁷ E. Bombińska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii w polskim przemyśle przetwórczym w latach 2004-2010*, „Studia Ekonomiczne. Międzynarodowe stosunki gospodarcze - wybrane aspekty internacjonalizacji i integracji współczesnego życia gospodarczego”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 2013, nr 172, s. 73.

⁵⁷⁸ E. Jantoń-Drozdowska, M. Majewska-Bator, *Wiedza techniczna jako źródło przewagi konkurencyjnej kraju*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług. Drogi dochodzenia do społeczeństwa informacyjnego. Stan obecny, perspektywy rozwoju i ograniczenia”, T. 1, 2011, nr 67, s. 264-265; M. Majewska-Bator: *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wyd. Naukowe UAM, Poznań 2010, s. 287–292.

⁵⁷⁹ L. Tarasiński, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na bilans płatniczy Polski w latach 2004-2012*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, 2014, z. 71, Nr kol. 1917, s. 292.

wych jest niewystarczający⁵⁸⁰. O skali luki kapitałowej świadczy znaczący udział kapitału napływającego w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wartości nakładów inwestycyjnych – około 13,5% przeciętnie w latach 2005-2018, przy najwyższym stopniu finansowania inwestycji kapitałem w postaci BIZ w latach 2006-2007, kiedy stanowiły one około jednej piątej inwestycji ogółem⁵⁸¹ (Wykres 65).

Wykres 65. Stopa inwestycji (ogółem i BIZ) oraz udział napływu BIZ w inwestycjach brutto w latach 2005-2018 (%)



Stopa inwestycji ogółem – udział akumulacji brutto w PKB Polski.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Przeciętna stopa inwestycji w Polsce w latach 2005-2018, na poziomie 21,2%, była bowiem najniższa w grupie państw UE-7 (najwyższy wynik uzyskała Estonia: 28,5%)⁵⁸², przy nieznacznym wzroście wielkości z 19,9% w 2005 r. do 20,7% w 2018 r. Dodatkowo stopa ta w latach 2005-2018 była niższa niż udział zasobu BIZ w PKB kraju (przeciętna wartość w latach 2005-2018 rzędu 37,3%). Blisko dziesięciokrotnie wyższa dynamika wzrostu stopy

⁵⁸⁰ Skłonność do akumulacji wewnętrznej i skala mobilizacji kapitału zagranicznego postrzegane są, jako istotne determinanty rozwoju gospodarczego w długim okresie. Rola kapitału obcego w zjawisku akumulacji odniesiona zostaje do jednego ze składowych elementów tego procesu, jakim jest inwestowanie (obok oszczędzania, między którymi zachodzi relacja sprzężenia zwrotnego). W tym kontekście BIZ służą powiększaniu zasobów gospodarczych. K. Meredyk, *Sprawność akumulacji na obszarach aktywizowanych*, [w:] *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej*, red. K. Meredyk, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004, s. 43; Ch. Zhao, J. Du, *Capital Formation and Economic Growth In Western China*, „The Chinese Economy”, 2009, t. 42, nr 6, s. 10.

⁵⁸¹ Istota procesu tworzenia kapitału oraz powstania luki kapitałowej w polskiej gospodarce, [w:] E. Gruszewska, *Institucje a proces tworzenia...*, op. cit., s. 51-78.

⁵⁸² Obliczenia własne na podstawie: *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

inwestycji zagranicznych niż inwestycji ogółem (indeksy równe odpowiednio 38,3% i 4%) przyczyniła się do poszerzania rozpiętości wskaźników dla obu rodzajów inwestycji, z 8,3 pkt. proc. w 2005 r. do 18,3 pkt. proc. w 2018 r. Tendencja ta dowodzi względnie szybszego tempa przyrostu gromadzenia kapitału w ramach BIZ niż pozwalają na to wewnętrzne możliwości gospodarki.

Z uwagi na to, iż inwestycje w krótkim okresie stanowią najbardziej zmienny składnik popytu krajowego (ich wahania zależą chociażby od przyjętej polityki stymulowania inwestycji w wybranym sektorze bądź określonego rodzaju), znaczenie dla zwiększania zasobu produktywnego kapitału ma poziom ich efektywności w długim okresie⁵⁸³. Podmioty bezpośredniego inwestowania uzyskują lepsze wyniki, na tle ogółu sektora przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce, zarówno pod względem wysokości nakładów inwestycyjnych (średnio 40 tys. PLN na pracującego w 2018 r. wobec 20 tys. PLN), jak i wydajności pracy (średnio 800 tys. PLN na pracującego, w porównaniu do 149,8 tys. PLN)⁵⁸⁴. Wyższa efektywność tworzenia kapitału w połączeniu z ukierunkowaniem na eksport znaczącej części bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych w polskim sektorze dóbr przemysłowych oznaczają wzrost wielkości kapitału przeznaczonego na eksport.

Powiększenie wolumenu oraz wartości zasobów gospodarczych (dóbr kapitałowych oraz innych w formie zasobów materialnych i niematerialnych) stanowi podstawę wzrostu możliwości wytwórczych, a co za tym idzie, wzrostu produkcji⁵⁸⁵. Uwzględniając wysoką aktywność międzynarodową firm zagranicznych wynikającą z przeprowadzonych powyżej analiz, oczywistym wydaje się skierowanie znacznej jej części na rynek zewnętrzny. To właśnie obecność na rynkach zagranicznych stanowi dominujące źródło przychodów KTN, które ulokowały swój kapitał w sektorze dóbr przemysłowych w Polsce⁵⁸⁶.

⁵⁸³ Do sektora przedsiębiorstw zalicza się także przedsiębiorstwa państwowe, dla których trzy razy wyższe niż w prywatnych firmach krajowych, a dwa razy wyższe niż w podmiotach bezpośredniego inwestowania inwestycje (średnio 67 tys. zł na pracującego) nie znajdują odzwierciedlenia w proporcjonalnie wyższej produktywności pracy (średnio 161 tys. zł na pracującego). *Raport. Perspektywy dla Polski. Polska gospodarka w latach 2015-2017 na tle lat wcześniejszych i prognozy na przyszłość*, Forum Obywatelskiego Rozwoju, 2017 r., s. 4-7; tryb dostępu: <https://file:///C:/Users/ASUS/Downloads/raport-synteza-a-laszek-r-trzeciakowski-inwestycje-a-wzrost-polskiej-gospodarki-za-malo-inwestycji-prywatnych.pdf>, data pobrania: 01.09.2020.

⁵⁸⁴ Wydajność pracy w odniesieniu do przychodów z całokształtu działalności. Obliczenia własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 r.*, ..., op. cit., s. 42, 48-50, 59.

⁵⁸⁵ E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia...*, op. cit., s. 47.

⁵⁸⁶ Wartość eksportu stanowiła ponad połowę wartości przychodów z całokształtu działalności gospodarczej (średni udział w latach 2005-2018 na poziomie 50,6%), czyli o 12 pkt. proc. więcej niż dla ogółu przedsiębiorstw sektora dóbr przemysłowych (tj. 38,6%), przy dwukrotnie szybszym tempie wzrostu skłonności eksportowej w pierwszym przypadku niż w drugim (przyrost o 30,8% z 45,3% w 2005 r. do 59,2% w 2018 r., wobec przyrostu o 15,8% z 35,8% do 41,5%). Dane obejmują podmioty o liczbie pracujących 10 i więcej osób. Obliczenia własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, GUS, Warszawa, wydania z lat 2005-2018; *Rocznik Statystyczny Przemysłu*, GUS, Warszawa, wydania z lat 2006-2019.

Podsumowując przeprowadzone w niniejszym rozdziale rozważania można stwierdzić, że bezpośrednio inwestycje zagraniczne realizowane w sektorze dóbr przemysłowych w istotny sposób oddziałują na dynamikę oraz strukturę ich eksportu. Świadczy o tym istnienie zależności korelacyjnej nie tylko na poziomie sprzedaży sektora ogółem i wielkości BIZ w nim realizowanych, ale także na poziomie poszczególnych branż tworzących ten sektor. Znacząca, a nierzadko dominująca rola przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w wartości zbytu za granicę tych branż, które w największym stopniu odpowiedzialne są za kreowanie eksportu całego sektora uwidacznia skalę tego zjawiska. Uwzględniając jednocześnie fakt, że są to działy cechujące się najwyższym stopniem zaawansowania technologicznego, inwestycje zagraniczne pełnią rolę głównego kanału transferu technologii oraz wiedzy między państwami. Umożliwia to przekształcenia struktury produkcji w Polsce w kierunku krajów o coraz wyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Zmniejszenie zainteresowania działami obejmującymi dobra o niskim stopniu nasycenia technologią na rzecz produkcji towarów wysoko przetworzonych, warunkuje także strukturę produkcji na eksport. Kreowane są zatem nowe przewagi konkurencyjne oparte o dobra przemysłowe o coraz wyższym wkładzie wartości dodanej. Przemiany te, uwarunkowane szeroko rozumianą przewagą przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania nad krajowymi w polskim eksporcie dóbr przemysłowych, wynikają ze specyficznych zasobów, którymi dysponują KTN, a które decydują o ich konkurencyjności⁵⁸⁷. Zasadniczą rolę, według J. Cieślaka, odgrywają trzy z nich. Podjęto więc próbę zestawienia ich z wynikami badań przeprowadzonych w tym rozdziale.

Po pierwsze, należy wspomnieć o wyższym zaawansowaniu techniczno-organizacyjnym KTN niż podmiotów lokalnych. Wraz z lepszym wyposażeniem w aktywa trwałe i obrotowe (588 tys. PLN na 1 zatrudnionego wobec 441 tys. PLN w 2016 r.⁵⁸⁸), w kapitał ludzki, dostępnością nowoczesnych technologii i rozwiązań organizacyjnych jednostki zagraniczne cieszą się wyższą produktywnością niż firmy krajowe (sprzedaż netto na 1 zatrudnionego równa 762 tys. PLN wobec 562 tys. PLN; wartość dodana na 1 zatrudnionego równa 179 tys. PLN wobec 152 tys. PLN).

Po drugie, przewagę w tym porównaniu umożliwia specjalizacja międzynarodowa przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania (dominacja eksporterów intensywnych – 65,2% - u których udział eksportu w przychodach z całej sprzedaży przekracza próg 50%), podczas gdy polskie przedsiębiorstwa rzadziej poszukują źródeł wpływów na rynkach zagra-

⁵⁸⁷ M. Dzikowska, M. Gorynia, *Teoretyczne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstwa – w kierunku koncepcji eklektycznej*, „Gospodarka Narodowa”, 2012, nr 4(248), s. 4–13.

⁵⁸⁸ Dla podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe.

nicznych (dominacja eksporterów marginalnych – 33,9% - u których udział eksportu w przychodach z całej sprzedaży nie przekracza progu 10%). Towarzyszące specjalizacji korzyści skali stanowią pochodną posiadania przez KTN rozległych sieci handlowych oraz produkcyjno-handlowych na wiodących rynkach zbytu, co niweluje bariery, z którymi zmagają się lokalne firmy podejmujące sprzedaż dóbr poza swoim państwem. Dodatkowo intensyfikacja obecności na rynkach międzynarodowych sprzyja procesowi „uczenia się przez eksport” (ang. *learning by exporting*). Rosnące doświadczenie pomaga w rozwoju także innych, poza eksportem, obszarów działalności KTN⁵⁸⁹.

Po trzecie, wymiernych korzyści przedsiębiorstwom bezpośredniego inwestowania dostarcza dostęp do międzynarodowej sieci zbytu organizowanej przez KTN, co potwierdza kierowanie około jednej trzeciej wielkości wywozu za granicę do przedsiębiorstwa macierzystego bądź filii w różnych krajach, pośredniczących w sprzedaży finalnym odbiorcom. Stanowi to efekt fragmentaryzacji procesów produkcyjnych, przy ich geograficznej delokalizacji, dynamicznie postępujący w warunkach rosnącej liberalizacji transakcji transgranicznych, postępu w technologii produkcji i usług informacyjnych oraz usprawnień w logistyce i usługach transportowych⁵⁹⁰. Handel wewnątrzgrupowy może także, poza organizacją łańcucha dostaw na powiązaniach kapitałowych różnych firm z korporacją, opierać się o długofalowe umowy kooperacyjne. Stawarza to filiom w Polsce możliwość dostarczania podzespołów, komponentów, wyrobów gotowych do zagranicznych kooperantów, co ma szczególne znaczenie dla polskich eksporterów z uwagi na początkowy etap budowy własnych sieci handlowych i produkcyjno-handlowych za granicą (przeciętnie zaledwie około 2,4 jednostek zagranicznych przypadających na jednego polskiego eksportera)⁵⁹¹.

Dokonujące się przekształcenia struktury produkcji polskiej gospodarki, przy możliwości nawiązywania powiązań kooperacyjnych z KTN przez krajowe podmioty, w warunkach wysokiej zdolności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania do kreowania kapitału niezbędnego do internacjonalizacji działalności wskazują, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych zauważalnie oddziałuje na dynamikę oraz strukturę eksportu dóbr przemysłowych Polski.

⁵⁸⁹ I. İpek, *Organizational Learning in Exporting: A Bibliometric Analysis and Critical Review of the Empirical Research*, „International Business Review”, 2018, No. 28(3), s. 544–559.

⁵⁹⁰ A. Nicita, V. Ognivtsev, M. Shirotori, „*Global Supply Chain: Trade and Economic Policies for Developing Countries*”, „Policy Issues in International Trade and Commodities” Study Series No. 55, UNCTAD, Geneva 2013, s. 1.

⁵⁹¹ J. Cieślík, *Zaangażowanie międzynarodowe polskich przedsiębiorstw*, Wyd. Akademii Leona Koźmińskiego, Warszawa 2019, s. 43–47, 57–58.

ROZDZIAŁ 5

EKSPORT USŁUG A NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI

Istotną część wymiany międzynarodowej, jako odzwierciedlenie postępującego procesu serwicyzacji gospodarki, wypełniają usługi⁵⁹². Jednak ze względu na rosnący ich zakres, rozbudowany proces przenikania usług i dóbr materialnych, znaczną część różnorodnych działań wchodzących w zakres czynności usługowych oraz możliwość ich rozpatrywania z uwzględnieniem aspektów kulturowych, tradycji oraz uwarunkowań geograficznych, grupa ta następuje wielu trudności w kwestii sformułowania powszechnie akceptowanej definicji⁵⁹³. Stąd też odmiennosc licznych sposobów ujmowania tej kategorii ekonomicznej⁵⁹⁴, przekłada się na trudności w pomiarze międzynarodowych obrotów usługowych. Na skalę złożoności tego problemu wskazuje najbardziej pojemna definicja usług, tzw. usług czystych według T.P. Hilla, zgodnie z którą „...usługę można określić jako zmianę warunków funkcjonowania osoby lub dobra będącego własnością określonego podmiotu gospodarczego, która ma miejsce

⁵⁹² Usługi, zwłaszcza te o znaczącym nasyceniu wiedzą, uznaje się za „kręgosłup” rozwoju gospodarczego współczesnych gospodarek postindustrialnych, co jest związane m.in. z tempem rozwoju tego sektora oraz rolą, jaką pełni on w podnoszeniu produktywności sektora produkcyjnego, również w zakresie działalności ukierunkowanej na rynki zagraniczne. J. Wirtz, S. Tuzovic, M. Ehret, *Global Business Services: Increasing Specialization and Integration of the World Economy as Drivers of Economic Growth*, „Journal of Services Management”, 2015, Vol. 26, Issue 4, s. 565–587; J. Wirtz, M. Ehret, „Service-based Business Models: Transforming Businesses, Industries and Economies”, eds. R. P. Fisk, R. Russell-Bennet, L. C. Harris, *Serving Customers: Global Services Marketing Perspectives*, Tilde University Press, Melbourne 2013, s. 28-46.

⁵⁹³ M. Stoma, *Usługa jako kluczowy produkt współczesnego rynku – charakterystyka rynku usług w Polsce w ciągu ostatnich 10 lat*, „Zeszyty Naukowe Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, 2012, z. 120, s. 125-126.

⁵⁹⁴ Przybliżenie odmiennych sposobów definiowania terminu „usługa”, a zatem także metod ich klasyfikowania: K. Rogoziński, *Definicja usługi i to, co poniżej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług nr 95”, 2012, z. 722, s. 11-24; E. Bombińska, *Tendencje rozwojowe międzynarodowej wymiany usług w latach 2000-2011*, „Zeszyt Naukowy.pl”, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie, 2013, nr 30, s. 2-5; J. O. Jansson, *The Economics of Services: Microfoundations, Development and Policy*, Edward Elgar Publishing, 2013, s. 3-16; M. Noland, D. Park, G. B. Estrada, *Can a Growing Services Sector Renew Asia's Economic Growth?*, „Asia Pacific”, 2013, Issues, 109, s. 3; P. Szyja, *Rola usług w wymianie międzynarodowej na przykładzie Singapuru*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, 2017, nr 31(1), s. 109-113.

wskutek działania innego podmiotu, pod warunkiem udzielenia na to pozwolenia w postaci odpowiedniego porozumienia tej osoby lub tego drugiego podmiotu”⁵⁹⁵.

Specyfika usług, wynikająca z ich niematerialności i niewidoczności, heterogeniczności, trudności standaryzacji, przy wymogu jednoczesnych procesów produkcji i konsumpcji⁵⁹⁶ oznacza konieczność odmiennych, niż dla towarów, mechanizmów eksportu. Realizacja międzynarodowej transakcji w przypadku usług oznacza bowiem nierzadko konieczność przemieszczania się między państwami usługodawcy bądź usługobiorcy. W przypadku konwencjonalnej definicja handlu, to produkt przekracza granicę⁵⁹⁷. Dlatego też „handel usługami”, zgodnie z postanowieniami Układu Ogólnego w Sprawie Handlu Usługami (ang. *General Agreement on Trade In Services, GATS*), definiowany jest, jako świadczenie usługi⁵⁹⁸:

- a) z terytorium jednego państwa członkowskiego *GATS* na terytorium innego dowolnego kraju członkowskiego *GATS* (ang. *cross-border supply*, około 30% handlu usługami);
- b) na terytorium jednego państwa członkowskiego *GATS* dla usługobiorcy innego dowolnego państwa członkowskiego *GATS* (ang. *consumption abroad*, około 10%);
- c) przez usługodawcę jednego państwa członkowskiego *GATS* w wyniku jego obecności handlowej na terytorium innego dowolnego państwa członkowskiego *GATS* (ang. *commercial presence*, około 55%);
- d) przez usługodawcę jednego państwa członkowskiego *GATS*, poprzez obecność osób fizycznych tego państwa na terytorium innego dowolnego państwa członkowskiego *GATS* (ang. *presence of natural persons*, mniej niż 5%)⁵⁹⁹.

Wzmógł przepływ usług w skali międzynarodowej możliwy jest dzięki postępowi technologicznemu, zwłaszcza w zakresie technologii informacyjnych i komunikacyjnych, przy redukcji kosztów stosowania tych technologii⁶⁰⁰. Przyczyniło się to do zmiany podglądu, że większość usług ma charakter jedynie krajowy i niemożliwe jest ich świadczenie na arenie

⁵⁹⁵ T. P. Hill, *On Goods and Services*, „The Review of Income and Wealth”, 1977, No 23, s. 318.

⁵⁹⁶ B. Hoekman, M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 344-345.

⁵⁹⁷ *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, World Bank, Washington 2002, s. 70.

⁵⁹⁸ Art. I ust. 2 *General Agreement on Trade In Services*, Annex 1B, 1995, s. 285-286, tryb dostępu: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf, data pobrania: 02.03.2020; R. Lanz, A. Maurer, *Services and Global Value Chains – Some Evidence on Servicification of Manufacturing and Service Network*, WTO Working Paper, 2015, No. 03, s. 13.

⁵⁹⁹ Zdaniem L. Cernat i Z. Kultina-Dimitrova w ramach wskazanych form świadczenia usług nie uwzględniono faktu, że znaczna i rosnąca część usług zawarta jest w produktach, które następnie stanowią przedmiot handlu na całym świecie. Zasadne wydaje się, zdaniem tych badaczy, uwzględnienie pośredniego sposobu świadczenia usług, który odnosiłby się jednocześnie do towarów i usług, przy założeniu wzajemnych powiązaniach między handlem towarami i usługami. Na znaczeniu traci zatem tradycyjna definicja „produktu” na rzecz złożonego pakietu interakcji towarów i usług. L. Cernat, Z. Kutlina-Dimitrova, *Thinking in a Box: A ‘Model 5’ Approach to Service Trade*, „Journal of World Trade”, 2014 Vol. 48, Issue 6, s. 1109-1126.

⁶⁰⁰ A. Budnikowski, *Wybrane tendencje gospodarki światowej w latach 1946–2016*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Rozwój trwały i zrównoważony”, Wrocław 2016, nr 452, s. 108.

międzynarodowej⁶⁰¹. Przemiany te dokonywały się w warunkach tworzenia odpowiednich uwarunkowań instytucjonalnych, co było możliwe w wyniku negocjacji prowadzonych przez kraje członkowskie na forum WTO, w tym Polskę, zmierzających do doskonalenia regulacji krajowych, pod kątem poszerzania skali liberalizacji rynku usług⁶⁰².

Przeobrażenia dokonujące się od początku lat 80. XX w. zaowocowały szybszym tempem rozwoju sprzedaży zagranicznej usług niż towarów – średnioroczny indeks dynamiki dla usług w Polsce w latach 1980-2018 równy około 11,2% wobec 8,3% dla produktów. Ostatecznie w bilansie handlowym kraju usługi zajmują około 1/5 łącznego zbytu towarów i usług – 19,3% wartości eksportu Polski przeciętnie w latach 1980-2018⁶⁰³.

Nadal jednak międzynarodowy handel usługami obciążony jest licznymi barierami. Nawet w ramach regionalnych ugrupowań integracyjnych procesy liberalizacji tego rynku nie przebiegają tak sprawnie, jak w przypadku towarów. Przykład może stanowić proces tworzenia jednolitego rynku usług w ramach Unii Europejskiej. Swoboda przedsiębiorczości oraz swoboda świadczenia usług, zagwarantowane przepisami odpowiednio art. 49 oraz art. 57 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, przy nakazie narodowego traktowania, wiążą się często z koniecznością ponoszenia znacznych dodatkowych kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Dostosowywanie zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa do regulacji obowiązujących w kraju nabywającym usługę, oznacza nierzadko powielanie wymogów prawnych, np. nakaz podlegania systemowi zabezpieczenia społecznego w kraju nabywcy pracowników delegowanych przez usługodawcę (niezależnie od ubezpieczenia w kraju pochodzenia), nie uznanie kwalifikacji zawodowych w przypadku świadczenia usług profesjo-

⁶⁰¹ Wśród przyczyn wzrostu wymiany międzynarodowej usług należy wymienić także: wzrost zapotrzebowania na usługi konsumenckie, łączenie sprzedaży usług z towarami wytworzonymi przez przedsiębiorstwa przemysłowe, rozwój sektora usług, co do ilości świadczonych usług oraz ich jakości, przy ograniczeniu kosztów ich świadczenia – rozwój sektora IT oraz wyspecjalizowanych firm usługowych. M. Kołodziejczak, K. Pawlak, W. Kołodziejczak, *Struktura geograficzna i rodzajowa międzynarodowego handlu usługami*, „Handel wewnętrzny”, 2011, nr 2 (331), s. 26-27; E. Ghani, S. O’Connell, *Services as a Growth Escalator In Low-income Countries*, VOX, CEPR, 15 June 2017, tryb dostępu: <https://voxeu.org/article/services-growth-escalator-low-income-countries>, data pobrania: 01.09.2020.

⁶⁰² Udział państwa w porozumieniach o preferencjach handlowych uznawany jest za czynnik wpływający na intensywność handlu, m.in. z uwagi na możliwość ograniczenia wysokości kosztów transakcyjnych. E. Chilimoniuk-Przeździecka, A. Kuźnar, *Czynniki wpływające na handel usługami – kierunki rozwoju branży usług biznesowych w Polsce*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, 2018, Vol. 6, No. 4, s. 25-48. W efekcie rozmów zawarto m.in. Porozumienie w Sprawie Handlu Usługami (ang. *Trade in Services Agreement – TiSA*), Porozumienie w Sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności (ang. *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*), Porozumienie w Sprawie Podstawowych Usług Telekomunikacyjnych (ang. *Agreement on Basic Telecommunications, BTA*) oraz Porozumienie w Sprawie Usług Finansowych (ang. *Financial Services Agreement*). *Trade in Services Agreement*, tryb dostępu: https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_pl.htm, data pobrania: 02.03.2020, *Digital Trade and U.S. Trade Policy*, Congressional Research Services, May 2019, s. 32, tryb dostępu: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R44565.pdf>, data pobrania: 01.09.2020, M. Czerwińska, *Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej*, „Kra-kowskie Studia Międzynarodowe”, 2014, nr 2, s. 18.

⁶⁰³ Obliczenia własne na podstawie: *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 09.03.2020.

nalnych (uznawanych w kraju pochodzenia), geograficzne limity ilościowe np. w przypadku usług notarialnych, ograniczenia refundacji kosztów usług opieki zdrowotnej świadczonej w innym państwie UE. Różnorodność norm i przepisów prawnych poszczególnych państw, determinująca wysokie koszty adaptacyjne dla usługodawców, wymaga ciągłego poszerzania skali liberalizacji rynku usług⁶⁰⁴.

Nowego spojrzenia na handel usługami dostarczył fakt uwzględnienia usług w „globalnych łańcuchach wartości” (ang. *global value chains, GVC*) korporacji transnarodowych zarówno poprzez ich fragmentaryzację, jak i ich obecność w *GVC* innych sektorów⁶⁰⁵. Właśnie nasilające się rozproszone geograficznie i kapitałowo łańcuchy wartości stanowią determinantę wzrostu znaczenia usług na rynkach zagranicznych. Usługi pełnią bowiem rolę swoistego „spoiwa” *GVC*, dzięki czemu umożliwiają prawidłowe i sprawne funkcjonowanie nie tylko całym łańcuchom, ale także przedsiębiorstwom działającym na różnych ich etapach⁶⁰⁶.

5.1. Dynamika eksportu usług Polski

Usługi zajmują drugą pozycję w strukturze eksportu Polski, z przeciętnym udziałem w latach 2005-2018 na poziomie 18,4%, przy rosnącej tendencji – wzrost z 16,8% w 2005 r. do 20,8% w 2018 r. Według nowego podejścia do badania rozmiarów eksportu, zgodnie z którym zamiast wartości brutto liczona jest krajowa wartość dodana, znaczenie tego sektora gospodarki w wymianie międzynarodowej jest znacznie większe, bo wynoszące przeciętnie około 58,7%, przy względnie stabilnym udziale w latach 2005-2015 (Wykres 66).

Rozpiętość wskaźników struktury według obu zaproponowanych podejść wynika ze związku usług z produkcją oraz handlem dobrami rzeczowymi. W statystyce eksportu brutto ukryta jest bowiem wartość usług, nabywanych przez I i II sektor, w celu wytwarzania dóbr kierowanych na rynki zagraniczne⁶⁰⁷. Zjawisko, określane mianem „*servicification of manu-*

⁶⁰⁴ M. Czermińska, *Rynek usług bez barier w Unii Europejskiej – działania na rzecz jego realizacji*, „Unia Europejska.pl”, 2015, nr 4 (233), s. 22.

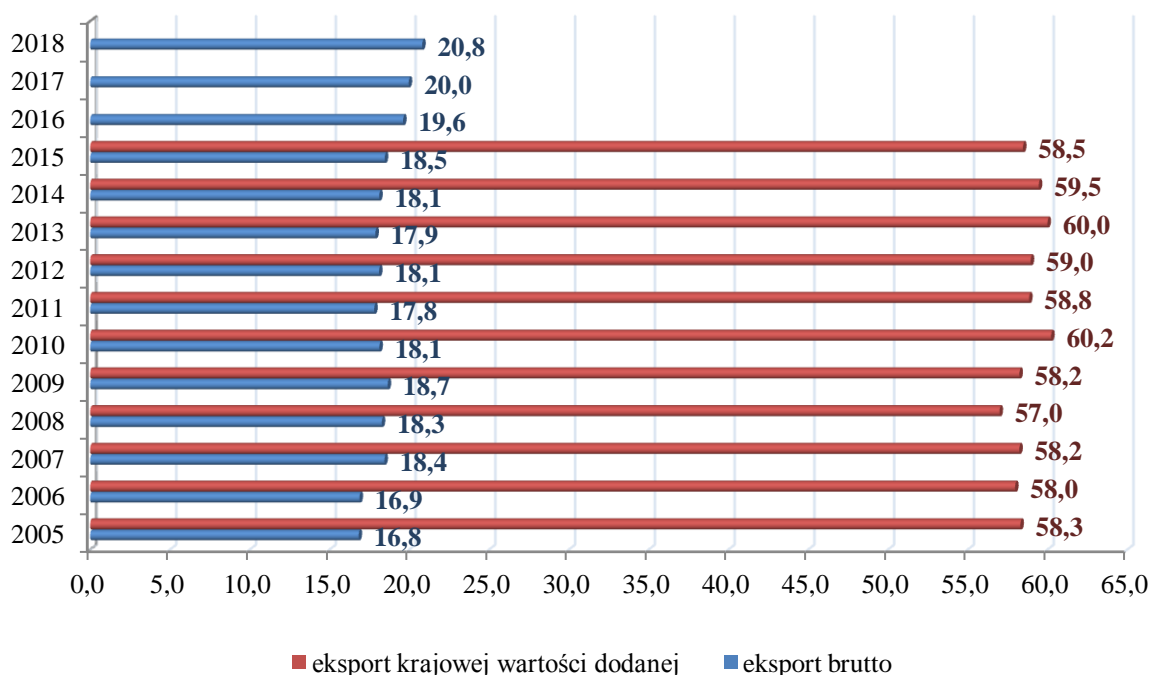
⁶⁰⁵ K. Nessel, *Internacjonalizacja usług z perspektywy globalnych łańcuchów wartości. Co mówią liczby?*, „Studia ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, 2015, nr 226, s. 97; *Global Value Chains: Development Challenges and Policy Options. Proposals and Analysis*, ICTSD, WEF, 2013, s. 4-5.

⁶⁰⁶ A. Park, G. Nayyar, P. Low, *Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review*, Fung Global Institute, WTO, 2013, s. 28-31.

⁶⁰⁷ Potwierdzeniem są liczne badania, m.in. w zakresie wyceny telefonu Nokia N95 – około dwie trzecie wartości, to usługi, które uczestniczyły w procesie produkcji, wyceny wartości iPoda – około 25% stanowiły usługi dystrybucji i sprzedaży; wyceny wartości marynarki - 81% wartości przypisano wartościom niematerialnym, czy ogólnie nakładom pośrednim ponoszonym przez amerykańskich producentów. J. Ali-Yrkkö, P. Rouvinen, T. Seppälä, P. Ylä-Anttila, *Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone*, „Journal of Industry, Competition and Trade”, 2011, Vol. Issue 3, s. 263–278; G. Linden, K. L. Kraemer, J. Dedrick, *Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod*, „Communications of the ACM”, 2009, Vol. 52, Issue 3, s. 140–144; P. Low, *The Role of Services in Global Value Chains*, [in:] *Global*

facturing”, „*servicizing*”, „*manuservice*”⁶⁰⁸, ma szczególne znaczenie w przypadku eksportu dóbr przemysłowych, które w ujęciu wartości brutto charakteryzują się znaczącą przewagą udziału w strukturze eksportu kraju (średnio około 79,1% w latach 2005-2018). Przeciętny udział usług w eksporcie brutto sektora dóbr podstawowych i przemysłowych w latach 2005-2015 wynosił odpowiednio 20,6% (1 385,2 mln USD w 2015 r.) oraz 22,7% (26 725,4 mln USD w 2015 r.).

Wykres 66. Udział usług w strukturze przedmiotowej eksportu Polski według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 20.09.2020, *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

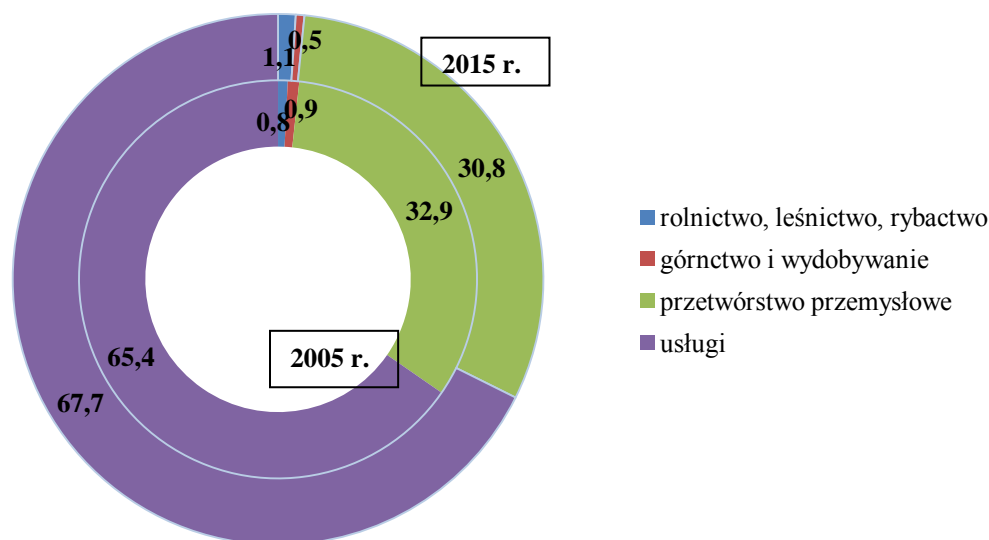
Sektor dóbr przemysłowych stanowił miejsce przeznaczenia około 30,8% wartości dodanej wytworzonej w III sektorze w 2015 r. (a 32,9% w 2005 r.), przy marginalnej roli sektora dóbr podstawowych – 1,6% (wobec 1,7%). Dominująca część krajowej wartości dodanej, bo około 67,7% w 2015 r. (a 65,4% w 2005 r.) wykorzystywana była w miejscu jej powstania (Wykres 67). Znaczący wpływ usług na eksport brutto dóbr przemysłowych wynika z faktu, że istotnym, a zarazem niezbędnym wkładem produkcyjnym w procesie powstawania dóbr rzeczowych jest prowadzenie prac badawczo – rozwojowych, korzystanie z usług komu-

Value Chains In a Changing World, eds. D. K. Elms, P. Low, FGI, NTU, WTO, 2013, s. 65; *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints, Eight Update*, United States International Trade Commission, Publication 4440, Washington, DC, 2013, s. 3-13.

⁶⁰⁸ R. Lanz, A. Maurer, *Services and Global Value Chains – Some Evidence on Servicification of Manufacturing and Service Network*, WTO Working Paper, 2015, No. 03, s. 8.

nikacyjnych, finansowych, księgowych, marketingowych, a także tych towarzyszących procesowi sprzedaży (m.in. gwarancje i usługi posprzedażowe)⁶⁰⁹. Usługi pełnią kluczową rolę w globalnych łańcuchach wartości, utrzymując łańcuchy dostaw w ruchu. Ułatwiają one bowiem przemieszczanie dóbr pośrednich wzdłuż łańcucha dostaw oraz umożliwiają komunikację i koordynację między poszczególnymi jednostkami w procesie produkcji⁶¹⁰.

Wykres 67. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej usług według sektorów jej wykorzystania w latach 2005 (pole wewnętrzne, %), 2015 (pole zewnętrzne, %)



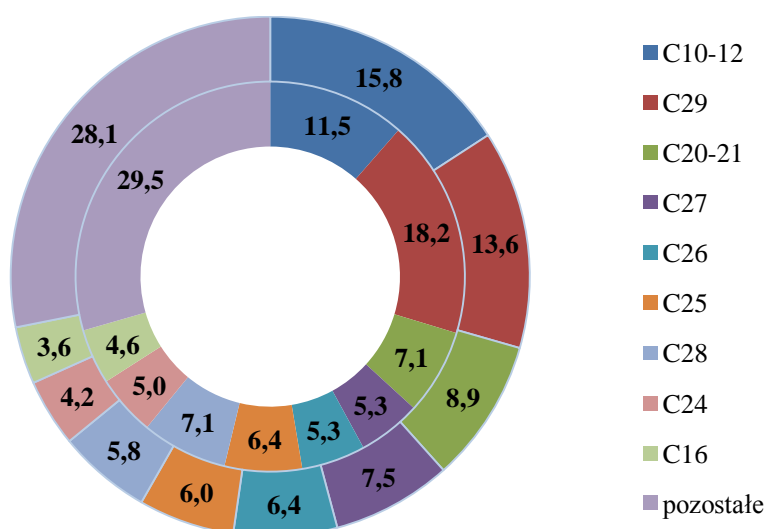
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Uwzględniając rodzaj wytwarzanych w przemyśle produktów, największe powiązanie dostrzega się w ramach produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (dział PKD: C10-12), do której skierowano w 2015 r. około 15,8% wartości dodanej usług. Kolejne 13,6% - do produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli (dział C29). Istotny wkład zauważa się także w produkcję chemikaliów i wyrobów chemicznych wraz z produkcją podstawowych substancji farmaceutycznych (dział C20-21) – około 8,9%; produkcję urządzeń elektrycznych (C27) około 7,5% oraz produkcję komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych - 6,4%. Pozostałe działy odgrywały mniejszą jednostkową rolę pod względem kierunku przeznaczenia wartości dodanej usług w ramach sektora dóbr przemysłowych (Wykres 68).

⁶⁰⁹ A. Kuźniar, *Wartość dodana w międzynarodowym handlu usługami*, [w:] *Nowe procesy w gospodarce światowej*, red. A. Budnikowski, A. Kuźniar, SGH, Warszawa 2014, s. 122.

⁶¹⁰ H. Escaith, *Measuring Trade In Goods and Services*, „International Trade Forum”, 2013, Issue 1, s. 26.

Wykres 68. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej usług według ich wykorzystania do produkcji dóbr przemysłowych w 2015 r. (według PKD 2007, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

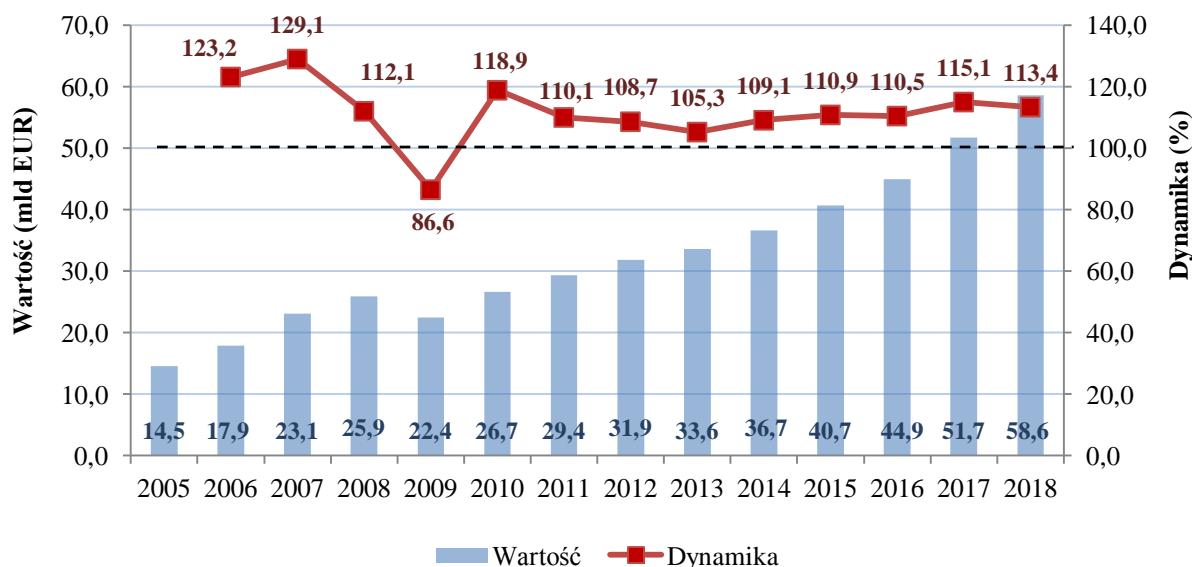
Analiza wielkości sprzedaży zagranicznej w ujęciu brutto uwidacznia stale rosnące zainteresowanie usługami z Polski. Rok 2009, w którym rozpoczął się światowy kryzys gospodarczy, jest bowiem jedynym rokiem cechującym się ograniczeniem skali eksportu usług – spadek o 13,4% w stosunku do roku poprzedniego (Wykres 69). O sile względnej odporności sektora usług na zjawiska kryzysowe w gospodarce światowej⁶¹¹ świadczy fakt, że już w 2010 r. wartość wpływów z tytułu eksportu usług wróciła niemalże do poziomu sprzed kryzysu (26,7 mld EUR w 2010 r. a 25,9 mld EUR w 2008 r.), a w kolejnym roku znacznie tę wielkość przekroczyła (29,4 mld EUR w 2011 r., czyli o 31,3% więcej niż w 2010 r.). Początkowo bowiem średnioroczne tempo przyrostu eksportu wynosiło 21,5% (dla lat 2005-2008), później już tylko połowę tego wyniku, bo 11,3% (dla lat 2009-2018). Ostatecznie wartość eksportu brutto usług w latach 2005-2018 uległa powiększeniu o 304,1% z 14,5 mld EUR do 58,6 mld EUR.

Sektor usług cechuje się względną wewnętrzną przewagą w handlu zagranicznym. Poziom wskaźnika pokrycia importu eksportem, powyżej 100% w całym badanym okresie wskazuje na utrzymujące się dodatnie saldo wymiany międzynarodowej usług. Potwierdzenie względnej odporności usług na wahania koniunkturalne rynku światowego stanowi wysoka

⁶¹¹ Obserwuje się tendencję do względnie silniejszej odporności sektora usług niż sektora dóbr przemysłowych. Znajduje ona potwierdzenie w gospodarce Unii Europejskiej, jako całości, dla której spadkowi wartości eksportu towarów o 25,1% w 2009 r. w porównaniu do roku poprzedniego towarzyszył spadek eksportu usług o 13,2%. Rozpiętość ta jest jeszcze większa w przypadku USA, dla których indeksy dynamiki wyniosły odpowiednio -21% i -7%. A. Prohorovs, M. Solesvik, *Services Sector Export in Europe*, „Sustainability”, 2018, Vol. 10, Issue 12, s. 14; P. Loungani, S. Mishra, C. Papageorgiou, K. Wang, *World Trade in Services: Evidence from a New Dataset*, IMF Working Paper, WP/17/77; IMF, Washington, DC, USA, 2017, s. 14.

wartość wskaźnika w roku 2009 r., tj. $TC = 130,3\%$. Wielkość ta wynika z szybszego tempa ograniczania importu niż eksportu usług (wskaźniki dynamiki równe odpowiednio: $-16,6\%$ i $-13,4\%$), w czasie dekonjunktury. Ostatecznie wartość TC dla sektora usług wzrosła w latach 2005-2018 o 43,4 pkt. proc. (ze 117% do 160,4%)⁶¹².

Wykres 69. Wartość i dynamika eksportu brutto usług Polski w latach 2005-2018



Dynamika, ceny bieżące: rok poprzedni = 100.

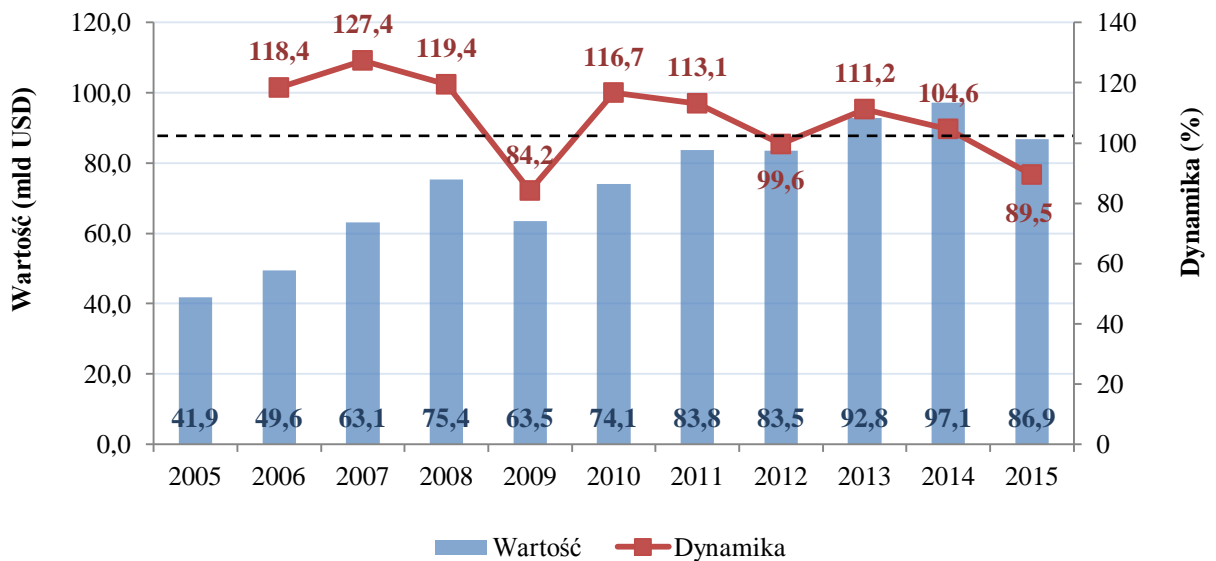
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 09.03.2020.

W przypadku pomiaru eksportu usług krajową wartością dodaną poziom sprzedaży za granicę charakteryzuje się większą zmiennością niż w przypadku pomiaru wartością brutto. Ograniczenie wpływów z tytułu sprzedaży zauważalne jest nie tylko w 2009 roku (spadek o 15,8% z 75,4 mld USD w 2008 r. do 63,5 mld USD w 2009 r.), ale także w 2012 oraz 2015 roku, chociaż o zdecydowanie mniejszej sile (spadek odpowiednio o 0,4% z 83,8 mld USD w 2011 r. do 83,5 mld USD w 2012 r. oraz o 10,5% z 97,1 mld USD w 2014 r. do 86,9 mld USD w 2015 r., Wykres 70). Oznacza to wolniejsze (średnioroczne) tempo wzrostu eksportu (108,4% wobec 111,8% dla eksportu według wartości brutto), a zatem wolniejsze tempo przyrostu generowania eksportu ogółem – wzrost o 107,4% w latach 2005-2015 (z 41,9 mld USD do 86,9 mld USD) wobec wzrostu o 304,1% w latach 2005-2018 (z 14,5 mld EUR do 58,6 mld EUR)⁶¹³.

⁶¹² Obliczenia własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, UNCTAD, WTO*, tryb dostępu: <https://www.trademap.org/>, data pobrania: 20.09.2020, *OECD.Stat. International Trade and Balance of Payments, Trade In Value Added 2018*, tryb dostępu: <https://stats.oecd.org/>, data pobrania: 18.04.2020

⁶¹³ Poziom eksportu mierzony wartością brutto nie może być bezpośrednio porównywany z poziomem eksportu mierzonego krajową wartością dodaną, z uwagi na odmienną metodologię gromadzenia danych statystycznych.

Wykres 70. Wartość i dynamika eksportu krajowej wartości dodanej usług z Polski w latach 2005-2015



Dynamika, ceny bieżące: rok poprzedni = 100.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 18.04.2020.

Uzyskane wskaźniki dynamiki, zarówno w ujęciu eksportu brutto, jak i krajowej wartości dodanej, przyczyniają się do wyróżnienia Polski pod tym względem na tle państw członkowskich Unii Europejskiej (Tabela 26). Wyższe tempo przyrostu według obu metod pomiaru cechowało tylko Litwę (wzrost o 304,2% w ujęciu eksportu brutto oraz o 116% w ujęciu eksportu krajowej), a dodatkowo Maltę dla wartości dodanej (wzrost o 111,2%). Jednak z powodu bardzo niskiego wyjściowego poziomu badanych wielkości, przeciętnie około 14,8% eksportu brutto, a około 10,2% eksportu krajowej wartości dodanej Polski dla Litwy oraz odpowiednio 25,6% a 4,9% dla Malty, wysokie wskaźniki dynamiki mogą stanowić jedynie efekt nadrabiania luki względem pozostałych państw UE.

Wysokie tempo zmian poziomu eksportu usług oznaczało także najwyższy przyrost udziału Polski w strukturze eksportu brutto UE – wzrost o 90% z 1,5% w 2005 r. do 2,8% w 2018 r. W ujęciu krajowej wartości dodanej Polska, której udział w UE wzrósł o połowę (z 2,2% w 2005 r. do 3,3% w 2015 r.) ustąpiła miejsca jedynie Litwie (wzrost o 56,7% z 0,2% do 0,3%) oraz Malcie (wzrost o 53,3% z 0,1% do 0,2%), które nadal odgrywały marginalną rolę w kreowaniu eksportu krajowej wartości dodanej Unii Europejskiej. Polski sektor usług należy do najbardziej dynamicznie rozwijających się, wśród państw członkowskich UE, z uwagi na tempo zmian wielkości eksportu.

Tabela 26. Dynamika wartości eksportu usług poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015)

L.p.	Kraj	EXGR		EXGR_DVA		L.p.	Kraj	EXGR		EXGR_DVA	
		D(%)	U	D (%)	U			D(%)	U	D (%)	U
1.	Litwa	404,2	↑	216,0	↑	15.	Estonia	222,2	↑	178,8	↑
2.	Polska	404,1	↑	207,4	↑	16.	Holandia	213,7	↓	136,4	↑
3.	Malta	384,8	↑	211,2	↑	17.	Szwecja	203,3	↓	136,3	↑
4.	Irlandia	383,7	↑	165,0	↑	18.	Cypr	200,0	↓	118,7	↓
5.	Luksemburg	296,0	↑	179,5	↑	19.	Francja	196,8	↓	125,2	↓
6.	Finlandia	290,5	↑	120,3	↓	20.	Słowacja	190,2	↓	199,1	↑
7.	Portugalia	265,0	↑	154,9	↑	21.	Austria	184,9	↓	134,2	↓
8.	Łotwa	260,0	↑	194,9	↑	22.	Wielka Brytania	168,5	↓	136,5	↓
9.	Czechy	245,6	↑	164,2	↑	23.	Dania	167,4	↓	131,1	↓
10.	Węgry	243,6	↑	143,7	↑	24.	Hiszpania	167,2	↓	139,5	↓
11.	Słowenia	239,4	↑	145,8	↑	25.	Chorwacja	142,9**	↑	127,7**	↓
12.	Rumunia	236,8*	↑	281,0*	↓	26.	Włochy	140,3	↓	111,5	↓
13.	Belgia	235,9	↑	138,6	↑	27.	Bułgaria	140,0*	↓	217,6*	↓
14.	Niemcy	224,3	↓	135,9	↑	28.	Grecja	134,3	↓	97,9	↓

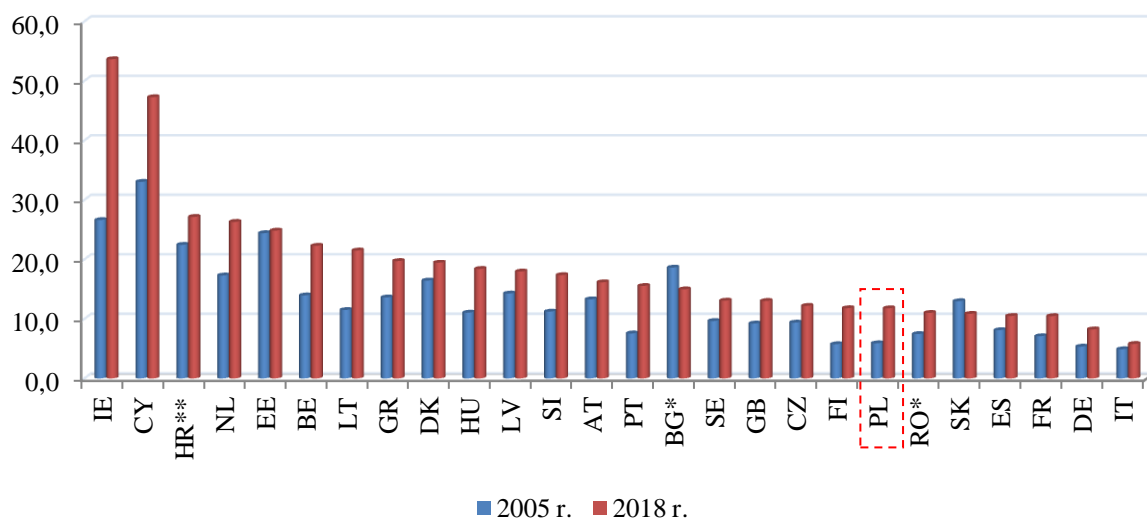
Oznaczenia, jak w Tabeli 14 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 3.

Na pozytywną ocenę zasługuje fakt rosnącej skali otwartości gospodarki w zakresie świadczenia usług. Udział eksportu tego sektora w PKB kraju uległ podwojeniu z 5,9% w 2005 r. do 11,8% w 2018 r. (Wykres 71). Tendencja ta wynika z wyraźnie szybszego tempa poszerzania skali świadczenia usług za granicą niż tworzenia produktu krajowego brutto – wzrost w latach 2005-2018 odpowiednio o 304,1% wobec wzrostu o 102,2%. Siła przewagi pierwszego indeksu dynamiki nad drugim stanowi argument za postrzeganiem eksportu, jako czynnika przyspieszającego wzrost gospodarczy Polski.

Wykazane tempo przyrostu stopy eksportu usług porównywalne jest z efektami takich państw, jak Portugalia (indeks dynamiki na poziomie 105,5%, przy wzroście stopy eksportu z 7,6% do 15,5%), Finlandia (105,2%, przy wzroście z 5,8% do 11,8%), czy Irlandia (101,6%, przy wzroście z 23,6% do 53,6%). Jednak wskutek względnie słabej roli eksportu usług w kreowaniu wielkości dochodu narodowego kraju w roku bazowym, Polska nadal charakteryzuje się jedną z najniższych stóp eksportu III sektora gospodarki spośród państw członkowskich UE. Biorąc pod uwagę państwa grupy UE-7, widać, iż Polska przewyższyła jedynie wynik Słowacji (stopa na poziomie 10,9%, przy jej spadku w latach 2005-2018 o 16,4% z poziomu 13%), zbliżając się najbardziej się poziomowi wskaźnika Czech (12,2%, przy wzroście o 29,9% z poziomu 9,4%).

Wykres 71. Udział eksportu brutto usług w PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)



* Wartość w latach 2007, 2018; **wartość w latach 2013, 2018 - zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE. Na Wykresie nie uwzględniono Luksemburga oraz Malty, jako gospodarek nietypowych. Udział eksportu brutto usług w PKB tych niewielkich państw przekroczył bowiem w 2018 r. poziom 100% - odpowiednio 158,7% oraz 102,9%. Kolejnym państwem jest Irlandia z o połowę niższym wynikiem, bo równym 53,6%. Pozostałe państwa dzieli jeszcze większy dystans wobec państw liderów. Stąd uwzględnienie Luksemburga oraz Malty na Wykresie znacznie ogranicza jego czytelność.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 09.03.2020; *Trade Map*, *International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 09.03.2020.

Względnie niska pozycja Polski na tle pozostałych państw członkowskich UE pod względem stopy eksportu usług wskazuje, iż mimo pożądanego procesu serwicyzacji gospodarki nadal rola usług w budowaniu konkurencyjności międzynarodowej Polski nie jest znacząca⁶¹⁴. Niezależnie od ogólnego trendu zaobserwowanego przez OECD, co do kierunku zmian strukturalnych w gospodarkach rozwiniętych - przesuwanie aktywności gospodarczej z przetwórstwa przemysłowego do opartej na wiedzy działalności usługowej⁶¹⁵, dominującą rolę w aktywności zagranicznej przedsiębiorstw z Polski nadal odgrywa przemysł. Co ciekawe, względnie niskim udziałem sprzedaży zagranicznej usług, a nawet niższym niż w Polsce, charakteryzowały się w 2018 r. takie gospodarki, jak Francja (10,5%), Niemcy (8,2%), czy Włochy (5,8%). Jednak są to państwa, które zajmują najwyższe miejsca w UE, zarówno pod względem poziomu eksportu usług (odpowiednio 246,4 mld EUR; 275,7 mld EUR oraz 102,3

⁶¹⁴ Miejsce Polski na tle państw UE może wynikać zatem ze względnie niskiego tempa dostosowywania specyficznych cech usług oferowanych na rynku zagranicznym w stosunku do tempa zmian przyczyn decydujących o dynamice procesu serwicyzacji gospodarki. Wśród tych determinant należy wymienić przede wszystkim: 1) zmieniające się potrzeby konsumentów, 2) zmiana charakteru łańcuchów wartości, 3) *offshore outsourcing*. Niezbędne jest stałe podnoszenie jakości oferty eksportowej, gdyż to jej struktura decyduje o skali korzyści z wymiany międzynarodowej. A. Sissons, *More Than Making Things. A New Future for Manufacturing in a Service Economy, A Knowledge Economy Programme Report*, The Work Foundation, 2011, s. 29-31.

⁶¹⁵ *Staying Competitive in the Global Economy. Moving up the Value Chain*, OECD, Paris 2007, za: M.-J. Radło, *Analiza studium przypadku: Polska*, [w:] *Konkurencyjności ...*, op. cit., s. 472.

mld EUR), jak i pod względem wielkości PKB (odpowiednio 2 353,1 mld EUR; 3 344,4 mld EUR oraz 1 766,2 mld EUR).

Podsumowując powyższe rozważania nasuwa się wniosek o niedoszacowaniu roli tego sektora w strukturze wymiany zagranicznej kraju, przy użyciu tradycyjnych metod pomiaru. Oddzielenie zagranicznej wartości dodanej eksportu od wartości krajowej dowiodło, że udział usług w eksporcie Polski jest trzykrotnie wyższy, niż wynika z tradycyjnego ujęcia handlu zagranicznego (około 58,7% przeciętnie w latach 2005-2015 wobec 18,4% w latach 2005-2018). Oznacza to, że usługi wnoszą wartość dodaną do działalności produkcyjnych oraz wydobywczej. Nowe ujęcie eksportu potwierdza zatem fakt, że usługi są dobrami handlowymi (ang. *tradable*).

Jednak pod względem tempa zmian, dominuje eksport brutto, z dwukrotnie wyższym indeksem dynamiki wartości sprzedaży zagranicznej – wzrost o 304,2% w latach 2005-2018 wobec wzrostu o 107,4% w latach 2005-2015 dla eksportu krajowej wartości dodanej.

Chociaż sektor usług podlega ciągłemu procesowi otwierania się na rynki zewnętrzne (podwojenie wielkości stopy eksportu z 5,9% w 2005 r. do 11,8% w 2018 r.), to udział eksportu sektora w PKB kraju jest mniejszy niż w państwach UE-7 (poza Słowacją). Jednocześnie, Polska cechuje się najwyższą spośród tych państw, poza Węgrami, przewagą tempa wzrostu eksportu usług nad skalą zmian produktu krajowego brutto. Świadczy to o nasileniu proeksportowej orientacji podmiotów gospodarczych III sektora polskiej gospodarki.

Jednakże należy stwierdzić, że chociaż poziom zaprezentowanych powyżej wskaźników obrazujących skalę eksportu usług z Polski jest względnie niski w porównaniu do najbardziej rozwiniętych państw członkowskich UE, to względnie wysokie tempo ich zmian, w zakresie zmiany wielkości eksportu, czy stopy eksportu, przemawia za traktowaniem sprzedaży usług na rynkach zagranicznych, jako czynnika stymulującego wzrost gospodarczy Polski. Pełnego obrazu świadczenia za granicą usług z Polski dopełni jednak uwzględnienie struktury rodzajowej oraz geograficznej wymiany, co stanowi przedmiot badania kolejnych części rozdziału.

5.2. Zmiany struktury rodzajowej eksportu usług Polski

Dominującą rolę w strukturze eksportu usług z Polski w badanym okresie pełniły naprzemiennie dwie kategorie usług kwalifikowanych jako usługi tradycyjne⁶¹⁶ – podróże (grupa SD) w latach 2005-2010 oraz transport (grupa SC) w latach 2011-2018. Chociaż obie kate-

⁶¹⁶ Rozróżnienie usług na nowoczesne i tradycyjne, jako wykorzystujących intensywne technologie informacyjno-komunikacyjne wobec konieczności bardziej bezpośrednich interakcji, za: E. Ghani, A. Grover, H. Kharas, *Can Services Be the Next Growth Escalator?*, VOX, CEPR, 12 December 2011, tryb dostępu: <https://voxeu.org/article/can-services-be-next-growth-escalator>, data pobrania: 01.09.2020.

gorie cechowało ograniczenie udziału (spadek odpowiednio o 14,6 pkt. proc. oraz o 2,3 pkt. proc.), przy wzroście wartości świadczenia usług za granicą (wzrost odpowiednio o 6,7 mld EUR oraz o 12 mld EUR), to korzystniejszy obraz zmian obu wielkości w przypadku drugiej z kategorii spowodował, że w 2018 r. to właśnie usługi transportowe zajmowały pierwszą pozycję na liście struktury rodzajowej eksportu usług⁶¹⁷ (Wykres 72).

Usługi transportowe, stanowiące w 2018 r. około 28% ogółu wartości eksportu usług komercyjnych (16,4 mld EUR), charakteryzowały się wahaniami poziomu względnej przewagi komparatywnej w odniesieniu do państw członkowskich Unii Europejskiej między mocną a bardzo mocną, przy jej utracie w latach 2014-2015⁶¹⁸. Ostatecznie przewaga uległa osłabieniu z $RCA_{SC/2005} = 1,61$ do $RCA_{SC/2018} = 1,17$ (Tabela 27). Na kategorię usług transportowych w 83,7% w 2018 r. składały się inne formy niż transport lotniczy (pozostałe 12%), transport morski (2,9%), czy usługi pocztowe i kurierskie (1,5%). Wartość ich świadczenia poza granicami Polski wynosiła 13,7 mld EUR, z czego około 10,1 mld EUR przypadało na usługi frachtowe. Taki układ struktury może wynikać z położenia geograficznego Polski w centrum Europy, a zatem na licznych liniach międzynarodowego tranzytu. Nie bez znaczenia pozostaje jednak także potencjał środków transportu, będących w dyspozycji dostawców tych usług.

Wspomniane podróże, wskutek najniższego tempa przyrostu wartości eksportu spośród wszystkich kategorii usług (indeks dynamiki na poziomie 131,4%), uplasowały się w ostatnim badanym roku na trzeciej pozycji pod względem roli w kształtowaniu rozmiarów eksportu usług z Polski, z wynikiem 11,8 mld EUR. Chociaż początkowo charakteryzowały się one mocną względną przewagą komparatywną w stosunku do UE ($RCA_{SD/2005} = 1,89$), utraciły ją ostatecznie w 2013 r. Eksporterzy z Polski ulegali zatem coraz silniejszej konkurencji ze strony dostawców tych usług z zagranicy. Dodatkowo usytuowanie Polski na zewnętrznej granicy UE doprowadziło do około trzykrotnie wyższej specjalizacji kraju w eksporcie pozawspółnotowym niż wewnątrzspółnotowym w badanej kategorii usług⁶¹⁹.

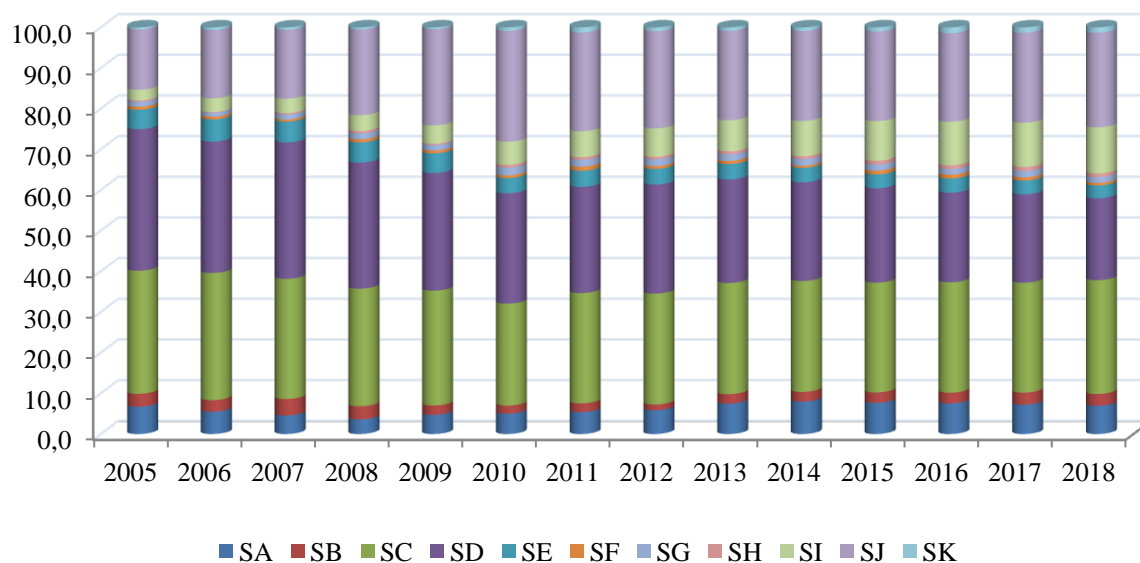
⁶¹⁷ Usługi szczególnie podatne na okresowe wahania koniunktury gospodarczej w skali międzynarodowej oraz nastroje polityczne różnych państw. Wynika to z faktu, iż wartość świadczenia usług transportowych oraz podróży zagranicznych jest ściśle powiązana z tempem rozwoju handlu towarami oraz ruchu ludności między państwami. K. Nowacka-Bandos, *Szerokie ujęcie usług w wymianie międzynarodowej*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2014, t. 37, nr 1, s. 204.

⁶¹⁸ Skala siły przewagi komparatywnej za: L. Jia, M. Wu, Y. Liu, *The Evolution of Measurement...*, op. cit., s. 88.

⁶¹⁹ K. Kuźmińska-Pawlak, *Specjalizacja polskiego eksportu towarów i usług*, „Obserwator finansowy.pl”, 25.03.2020, tryb dostępu: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/specjalizacja-polskiego-eksportu-towarow-i-uslug/>, data pobrania: 28.05.2020.

Zdecydowanie częściej Polska jest miejscem docelowym podróży prywatnych niż służbowych, których udział w 2017 r. wynosił 71,5% do 28,5% (ich wartość równa odpowiednio 8,03 mld EUR oraz 3,21 mld EUR⁶²⁰). Specjalizacja Polski w eksporcie podróży zagranicznych, bardziej w celach rekreacyjnych, wypoczynkowych (68,4% wartości podróży w 2018 r.), niż z powodów medycznych (1%), czy edukacyjnych (2,1%) może wynikać z potencjału kulturowego kraju oraz bogatych walorów przyrody.

Wykres 72. Struktura rodzajowa eksportu brutto usług Polski w podziale na grupy (według EBOPS) w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabeli A5. Załącznika 4.

Drugiej miejsce w strukturze eksportu usług (za sprawą indeksu dynamiki wartości eksportu na poziomie 533,5% w latach 2005-2018), z udziałem równym w 2018 r. około 23,3% (tj. 13,7 mld EUR), zajmowały pozostałe usługi gospodarcze (grupa SJ), które w przeważającej mierze należy sklasyfikować do grupy usług nowoczesnych. W związku z tym o posiadaniu przewagi komparatywnej świadczy skala wyposażenia gospodarki w kapitał ludzki o wysokich kwalifikacjach oraz zakres jej innowacyjności, co oznacza konieczność ciągłego rozwoju nauki i techniki. Polska cechowała się jej posiadaniem, na średnim poziomie, tylko w latach 2010-2011. Przyczyn tej sytuacji można poszukiwać w problemie nieefektywnego dysponowania zasobami materialnymi i niematerialnym i/lub ich niedoboru, co mo-

⁶²⁰ Dane za 2017 r. z uwagi na brak danych na poziomie 3-stopniowej klasyfikacji w roku 2018.

że generować trudności w finansowaniu nakładów produkcyjnych, których poniesienie jest niezbędne do dostarczania na rynek światowym najbardziej nowoczesnych usług⁶²¹.

Nieco ponad połowa wielkości eksportu pozostałych usług gospodarczych pochodzi z usług świadczonych za granicą przez profesjonalistów, usług konsultacyjnych oraz w zakresie zarządzania (53,1% w 2017 r., czyli 6,1 mld EUR), przy większej popularności usług prawnych, księgowych, w zakresie zarządzania oraz *public relations* (35,8% wartości pozostałych usług gospodarczych), niż usług marketingowych, w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej (17,2%).

Tabela 27. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) w eksporcie brutto usług z Polski w latach 2005-2018

Grupy	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ogółem	1,21	1,11	1,20	0,84	0,79	0,82	0,97	0,79	0,76	0,67	0,65	0,68	0,70	0,74
SA	3,3	2,6	2,56	1,34	17,71	1,95	2,47	2,28	2,63	2,12	2,0	2,07	2,04	2,04
SB	4,26	3,96	6,53	3,55	2,15	2,01	2,47	1,29	1,7	1,33	1,26	1,28	1,41	1,55
SC	1,61	1,59	1,61	1,13	1,18	1,0	1,31	1,08	1,09	0,98	0,98	1,09	1,08	1,17
SD	1,89	1,61	1,88	1,08	0,95	1,0	1,14	1,01	0,93	0,85	0,81	0,81	0,8	0,78
SE	6,16	5,62	4,89	2,75	2,37	2,06	2,91	2,24	2,03	1,55	1,42	1,45	1,66	1,74
SF	0,23	0,18	0,17	0,17	0,13	0,15	0,27	0,14	0,14	0,1	0,2	0,2	0,19	0,15
SG	0,1	0,07	0,09	0,1	0,09	0,13	0,13	0,11	0,11	0,1	0,09	0,09	0,11	0,11
SH	0,1	0,05	0,11	0,13	0,07	0,13	0,15	0,11	0,13	0,08	0,1	0,1	0,11	0,1
SI	0,49	0,56	0,63	0,37	0,37	0,48	0,62	0,53	0,54	0,52	0,53	0,61	0,62	0,64
SJ	0,87	0,9	0,97	0,85	0,86	1,00	1,04	0,79	0,69	0,59	0,58	0,58	0,61	0,69
SK	0,53	0,74	0,77	0,5	0,36	0,62	1,1	0,67	0,56	0,48	0,51	0,75	0,71	0,78

Pogrubione wartości – posiadanie względnej przewagi komparatywnej w wymianie wobec UE.

Podstawę odniesienia, jak Tabeli 8 Rozdziału 1, stanowi wartość eksportu Unii Europejskiej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

Największym przyrostem znaczenia w wymianie międzynarodowej usług cieszyły się usługi telekomunikacyjne, informatyczne oraz informacyjne (grupa SI), które uplasowały się na czwartej pozycji. Indeks dynamiki udziału tej grupy usług: 334,6% (wzrost z 2,6% w 2005 r. do 11,3% w 2018 r.), wynikał z największej skali przyrostu wartości świadczenia tych usług poza granicą Polski. Eksport równy w 2018 r. około 6,7 mld EUR stanowił blisko siedemnastokrotność wyniku z 2005 r., tj., 0,4 mld EUR. Zmiana ta może być uwarunkowana faktem, że nowoczesne technologie informacyjne i komunikacyjne (*ICT*) ogywiają istotną rolę w uła-

⁶²¹ K. Nowacka-Bandos, *Zagraniczne obroty usługami rynkowymi w Polsce i krajach członkowskich Unii Europejskiej*, Studia i Prace WNEiZ US „Gospodarka regionalna i międzynarodowa”, 2013, nr 33/1, s. 138.

twianiu handlu zagranicznego wieloma innymi rodzajami usług⁶²². Około 50% ogółu usług (rzeczywiście, bądź potencjalnie) klasyfikowanych jest, jako tzw. usługi oparte na *ICT* (ang. *ICT-enable services, ITES*)⁶²³, czyli „...usługi, które świadczone są zdalnie, poprzez sieci teleinformatyczne (za pośrednictwem sieci głowowych lub sieci danych, w tym Internetu)”⁶²⁴.

Znaczącym zmianom w zakresie dynamiki eksportu usług telekomunikacyjnych, informatycznych oraz informacyjnych towarzyszył jednak permanentny brak względnej przewagi komparatywnej. Jej posiadanie uwarunkowane jest nie tylko stworzeniem odpowiedniej infrastruktury, ale także wyposażeniem gospodarki w kapitał ludzki o najwyższych kwalifikacjach. Na pozytywną ocenę zasługuje jednak podwyższenie wskaźnika *RCA* z 0,49 w 2005 r. do 0,64 w 2018 r.

Kolejne trzy grupy w zestawieniu, a dokładnie usługi uszlachetniania (piąta pozycja, przy wzroście udziału o 3,4% z 6,7% w 2005 r. do 7% w 2018 r., grupa SA), usługi budowlane (szósta pozycja z udziałem równym 3,2% wobec 4,8%, grupa SE) oraz naprawy i konserwacja dóbr ruchomych (siódma pozycja, z udziałem 2,9% wobec 3,2%, grupa SB), jako usługi tradycyjne, charakteryzowały się silnym ograniczeniem względnej przewagi komparatywnej. Tendencja ta wynika z wyższego tempa wzrostu eksportu tych usług w ramach UE niż dla Polski. Najsilniej zmiana ta zauważalna jest w przypadku usług budowlanych, dla których nastąpił spadek z $RCA_{SE/2005} = 6,16$ do $RCA_{SE/2018} = 1,74$, przy wzroście wartości eksportu z 0,7 mld EUR w 2005 r. do 1,9 mld EUR w 2018 r. Degradacja siły przewagi komparatywnej z bardzo mocnej na mocną spowodowała spadek tej grupy usług z pozycji pierwszej na drugą właśnie pod względem siły uzyskanej przewagi. Z uwagi na wysoką pracochłonność usług budowlanych, wydaje się, iż źródłem przewagi komparatywnej tej grupy usług Polski w odniesieniu do UE były względnie niskie koszty siły roboczej⁶²⁵. Tak znacząca skala osłabienia wskaźnika *RCA* usług budowlanych dla Polski wobec państw członkowskich UE może świadczyć o rosnącej roli przewagi kapitałowej zamiast przewagi cenowej (np. dostęp przed-

⁶²² A. N. Grimm, *Trends in U.S. Trade in Information and Communications Technology (ICT) Services and in ICT-Enabled Services*, Bureau of Economic Analysis, May 2016, s. 1-2, tryb dostępu: https://apps.bea.gov/scb/pdf/2016/05%20May/0516_trends_%20in_us_trade_in_ict_serivces2.pdf, data pobrania: 01.09.2020.

⁶²³ Według niektórych szacunków, nawet 75% wartości handlu zagranicznego wygenerowano w warunkach korzystania z usług internetowych. *Business Without Borders: The Importance of Cross-Border Data Transfer of Global Prosperity*, U.S. Cahmcer of Commerce, Hunton&Williams, 2014, s. 5-6.

⁶²⁴ T. J. Sturgeon, T. Fredriksson, S. Fondeur, D. Korke, *International Trade in ICT Services and ICT-Enabled Services: Proposed Indicators from the Partnership on Measuring ICT for Development*, UNCTAD Technical Note on ICT for Development, UNCTAD, Geneva, Switzerland 2015, No. 03, s. 9.

⁶²⁵ Niższe niż w Polsce wynagrodzenie za przepracowaną godzinę w ramach Unii Europejskiej otrzymywali jedynie pracownicy Litwy (w latach 2005, 2010), Łotwy (w latach 2005-2006 oraz 2010-2012), Bułgarii i Rumunii (w całym badanym okresie). *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 30.05.2020.

siębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania, wydajność pracowników, poziom innowacyjności sektora).

Dominującą rolę pod względem poziomu *RCA* w 2018 r. ze wskaźnikiem równym 2,04 (niższym o 1,26 pkt. niż w 2005 r., mocna przewaga) zajęły usługi uszlachetniania (przy wzroście wartości eksportu o 310% z 1 mld EUR w 2005 r. do 4,1 mld EUR w 2018 r.). Zmniejszenie siły posiadanej przewagi komparatywnej z bardzo mocnej na mocną, czyli spadek wskaźnika z $RCA_{SB/2005} = 4,26$ do $RCA_{SB/2018} = 1,55$, dotyczył także napraw i konserwacji dóbr ruchomych, dla których nastąpiło potrojenie wartości świadczenia poza granicami kraju (wzrost z 0,56 mld EUR do 1,7 mld EUR).

Pozostałe grupy usług odgrywają wręcz znikomą rolę w strukturze eksportu, gdyż udział każdej z nich nie przekroczył w 2018 r. poziomu 2%. Niekorzystny okazuje się względnie niski udział usług finansowych (pozycja ósma, przy wzroście udziału z 1,2% w 2005 r. do 1,5% w 2018 r., grupa SG), usług kulturalnych i rekreacyjnych (pozycja dziewiąta, przy wzroście udziału z 0,5% do 1,3%, grupa SK) oraz usług ubezpieczeniowych (pozycja jedenasta, przy spadku udziału z 0,8% do 0,6%, grupa SF), które w znacznej części zaliczane są do usług nowoczesnych, stanowiących jedną z determinant dynamiki rozwoju gospodarczego w dobie gospodarki opartej na wiedzy. Żadna z tych grup usług (z wyjątkiem usług kulturalnych i rekreacyjnych w latach 2011) nie odnotowała posiadania względnej przewagi komparatywnej wobec handlu z UE (wahania wskaźników *RCA* odpowiednio w przedziałach od $RCA_{SG/2005} = 0,1$ do $RCA_{SG/2018} = 0,11$; od $RCA_{SK/2005} = 0,53$ do $RCA_{SK/2018} = 0,78$; od $RCA_{SF/2005} = 0,23$ do $RCA_{SF/2018} = 0,15$). Jednak najniższy poziom indeksu względnej przewagi komparatywnej na poziomie 0,1 w 2018 r. (podobnie w 2005 r.) dotyczył opłat z tytułu użytkowania własności intelektualnej (pozycja dziesiąta z udziałem równym 0,9% w 2018 r., grupa SH).

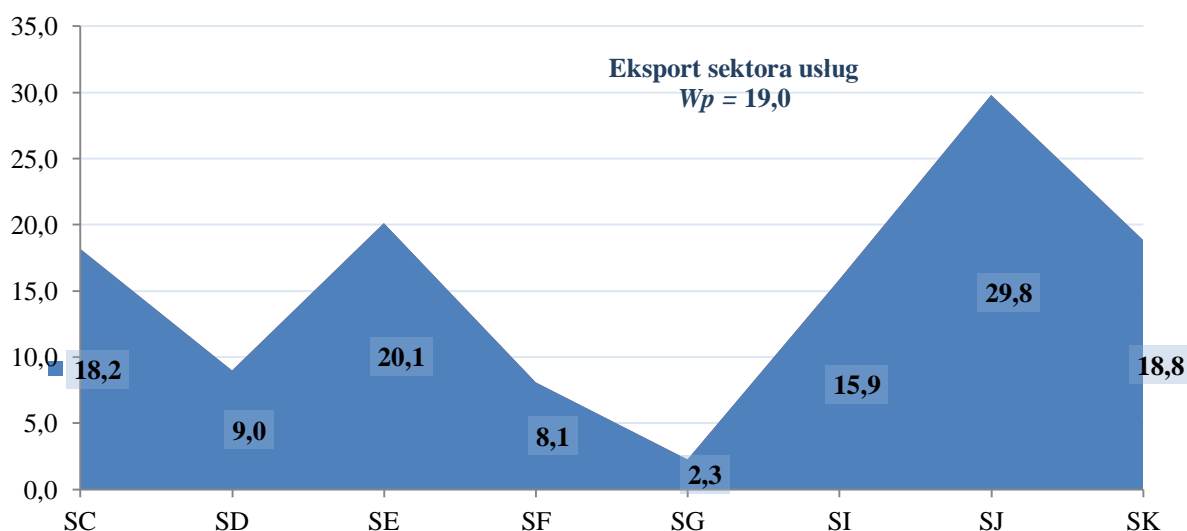
Względnie niski udział usług finansowych w strukturze eksportu Polski może wynikać z uzależnienia większości banków komercyjnych od zagranicznych podmiotów, dla których celem podejmowanej bezpośrednich inwestycji zagranicznej nie musi być rynek światowy, a jedynie rynek lokaty kapitału. W grudniu 2018 r. tylko 13 jednostek na 32 banki komercyjne charakteryzowało się przewagą kapitału krajowego, co może stanowić efekt prywatyzacji sektora bankowego przeprowadzonej w latach 90. XX wieku z jednej strony oraz przejęć słabszych podmiotów przez silniejszych konkurentów z drugiej strony⁶²⁶. Sektor bankowy podlega jednak ciągłym zmianom, czego dowodem może być objęcie w posiadanie przez in-

⁶²⁶ Dane miesięczne sektora bankowego - kwiecień 2020, KNF, tryb dostępu: https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18, data pobrania: 09.07.2020.

westorów krajowych ponad połowy aktywów tego sektora - 54,5% w grudniu 2017 r. W kolejnym roku udział ten nieznacznie zmalał do 53,6%⁶²⁷.

Odnosząc się do znaczących wahań udziałów poszczególnych grup usług oczekuje się istotnych zmian struktury rodzajowej eksportu usług z Polski (Wykres 73). Potwierdza to wartość wskaźnika stopnia przekształceń struktury w latach 2005-2018 równa $W_p = 19$. Względnie wysoką zmiennością charakteryzują się niemal wszystkie grupy usług, z wyjątkiem usług finansowych, dla których $W_{p/SG} = 2,3$ (jednak przy krótszym okresie analizy, bo dla lat 2010-2018).

Wykres 73. Wskaźnik stopnia przekształceń struktury rodzajowej dla poszczególnych grup eksportu brutto sektora usług w latach 2005-2018



Wartość wskaźnika obliczona na poziomie 2-stopniowej agregacji klasyfikacji *EBOPS*, przy użyciu wzoru zamieszczonego pod Wykresem 19 Rozdziału 3.

Dla grup usług: SF – usługi ubezpieczeniowe; SG – usługi finansowe analizę przekształcenia struktury rodzajowej przeprowadzono w latach 2010-2017, dla usług SI – usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne wskaźnik wyliczono dla lat 2010-2018 z uwagi na niekompletność danych dla lat wcześniejszych. Na Wykresie pominięto z kolei takie grupy usług, jak: SA – usługi uszlachetniania; SB – naprawy i konserwacje dóbr ruchomych oraz SH – opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej ze względu na brak danych na II poziomie agregacji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

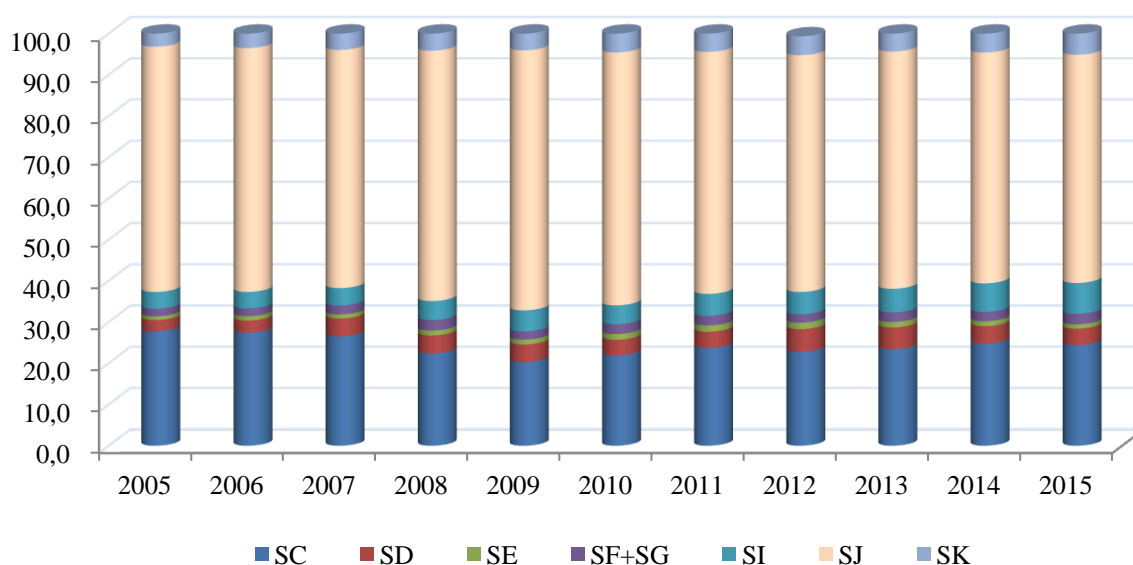
Największy wpływ na skalę zmienności struktury miały względnie wysokie wartości wskaźnika dla grup o najwyższym udziale w strukturze, a dokładnie dla usług transportowych ($W_{p/SC} = 18,2$) oraz pozostałych usług gospodarczych ($W_{p/SJ} = 29,8$). Kolejna grupa – podróże – charakteryzuje się zdecydowanie większą stabilnością, gdyż $W_{p/SD} = 9,0$.

⁶²⁷ *Sytuacja sektora bankowego w 2018 roku.*, KNF, Warszawa 2019, s. 8.

Włączenie usług do łańcuchów wartości zarówno, jako nakładów lub „czynników umożliwiających” produkcję dóbr bądź, jako instrumentów umożliwiających świadczenie innych usług⁶²⁸ powoduje, że zaprezentowana struktura eksportu, tj. według wartości brutto, różni się od struktury eksportu według wartości dodanej. Jej ogólny obraz, w drugim przypadku, w większym stopniu zbliżony jest ze strukturą sektorową w państwach Europy Zachodniej, czy ogólnie państwach rozwiniętych gospodarczo, gdzie usługi tradycyjne mają mniejszościowy udział. Tendencje te odzwierciedlają wzorce przemian gospodarczych⁶²⁹.

W Polsce wyraźnie zauważalna jest przewaga pozostałych usług gospodarczych, które odpowiadały w latach 2005-2015 za ponad połowę wpływów ze świadczenia usług za granicą (przy ograniczeniu udziału z 59,5% do 55,4%). Drugie miejsce, z zachowaniem malejącej tendencji znaczenia w strukturze, zajmowały usługi transportowe – spadek udziału z 27,8% w 2005 r. do 24,2% w 2015 r. (Wykres 74)⁶³⁰.

Wykres 74. Struktura rodzajowa eksportu krajowej wartości dodanej usług Polski w podziale na grupy (według EBOPS) w latach 2005-2015 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 18.04.2020.

⁶²⁸ R. Lanz, A. Maurer, *Services and Global Value Chains – Some Evidence on Servicification of Manufacturing and Service Network*, WTO Working Paper, 2015, No. 03, s. 20.

⁶²⁹ E. Bombińska, *Tendencje rozwojowe międzynarodowej wymiany usług w latach 2000-2011*, „Zeszyt Naukowy.pl”, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie, 2013, nr 30, s. 8-11; Z. Gál, *Relocation of Business Services into Central and Eastern Europe*, „Romanian Review of Regional Studies”, 2014, Vol. 10, No. 1, s. 69.

⁶³⁰ Na potrzeby porównania struktury rodzajowej eksportu usług według metody pomiaru eksportu brutto oraz krajowej wartości dodanej podjęto próbę powiązania klasyfikacji EBOPS (wykorzystywanej w ramach *Trade Map*, *International Trade Center*) z ISIC Rev. 4 (wykorzystywaną przez OECD). Z uwagi na mniejszy zakres szczegółowości klasyfikacji OECD nie udało się wyodrębnić wartości eksportu następujących grup usług: SA – usługi uszlachetniania, SB – usługi napraw i konserwacji oraz SH – opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej (włączone do grup SI, SJ, SK).

Na miano najbardziej rozwojowej grupy usług, zarówno pod względem wartości eksportu brutto, jak i krajowej wartości dodanej, zasługują usługi telekomunikacyjne, informatyczne oraz informacyjne, jednak przy względnie słabszym tempie zmian w ramach krajowej wartości dodanej – wzrost o 82,9% (z 4,1% w 2005 r. do 7,5% w 2015 r.) wobec wzrostu o 334,6% w latach 2005-2018. Znaczenie tych usług w strukturze rodzajowej eksportu sektora rosło nawet w warunkach światowego kryzysu gospodarczego, podobnie w ramach pozostałych usług gospodarczych (zwłaszcza w części związanej z usługami świadczonymi przez profesjonalistów). Efekt dynamicznych przekształceń obu tych grup usług przypisywany jest działalności korporacji transnarodowych, realizujących, poprzez internacjonalizację wspomnianych rodzajów usług, strategię rozwoju oraz optymalizacji wyników gospodarczych⁶³¹.

Niższym, jednak nadal względnie wysokim na tle pozostałych grup, wskaźnikiem dynamiki cieszyły się usługi kulturalne i rekreacyjne – wzrost znaczenia o 59,4% z 3,2% w 2005 r. do 5,1% w 2015 r. W 2015 r. zajmowały one czwartą pozycję w strukturze.

Znacznie mniejszy udział w ujęciu krajowej wartości dodanej niż w eksporcie brutto miały z kolei podróże – miejsce piąte. Ich udział w 2015 r. na poziomie 4% w zestawieniu z Wykresu 10 stanowił zaledwie około jednej piątej wyniku w 2018 r. z Wykres 9 – tj. 20,2%. Rozpiętość ta była jeszcze większa w 2005 r., kiedy wskaźniki struktury wynosiły odpowiednio 2,7% oraz 34,8%. Podobną relację według obu zestawień zauważa się także w ramach usług budowlanych – miejsce siódme z udziałem równym 1,1% w 2015 r. wobec miejsca szóstego z udziałem 3,2% w 2018 r.

Zbliżoną rolą według obu metod pomiaru charakteryzowały się usługi ubezpieczeniowe oraz finansowe, przy wzroście udziału z 1,8% w 2005 r. do 2,5% w 2015 r. (miejsce szóste według krajowej wartości dodanej) oraz względnej stagnacji udziału według eksportu brutto (2,1% w 2015 r. wobec 2% w 2005 r.).

Siła wpływu wartości trzech najważniejszych grup usług na skalę zmienności struktury całego sektora wynika z wysokiej koncentracji rodzajowej tego sektora. Grupy te odpowiadały bowiem za blisko trzy czwarte wartości sprzedaży usług komercyjnych z Polski za granicę – około 71,4% w 2018 r., przy spadku wielkości z 79,9% w 2005 r. (Tabela 28). Rozszerzając skalę szczegółowości klasyfikacji do drugiego poziomu widać, że zaledwie 3 typy usług (na 29 pozycji) generowały połowę poziomu eksportu sektora – 50,2% w 2018 r. (o 6,1 pkt.

⁶³¹ K. Nowacka-Bandosza, *Unia Europejska na międzynarodowym rynku usług*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2017, nr 49/2, s. 185.

proc. mniej niż 2010 r.)⁶³². Kolejne trzy typy usług uzyskały już wynik blisko o połowę niższy, bo równy 23,8% w 2018 r., jednak przy tendencji rosnącej – wzrost z poziomu 21,7% w 2010 r. Ostatecznie względnie wysokiego poziomu koncentracji eksportu Polski według grup usług dowodzi udział dziewięciu najważniejszych usług w sprzedaży za granicę na poziomie 84,3% w 2018 r., czyli o 2,4% mniej niż w 2010 r.

Tabela 28. Koncentracja eksportu brutto usług Polski według grup usług na I poziomie agregacji klasyfikacji (część A Tabeli, w latach 2005-2018, %) oraz na II poziomie agregacji klasyfikacji EBOPS (część B Tabeli, w latach 2010-2018, %)

Część A	Wskaźnik koncentracji	2005	2010	2018	Część B	Wskaźnik koncentracji	2010	2014	2018
	Dla 3 najważniejszych grup	79,9	79,5	71,4		Dla 3 najważniejszych usług	56,3	54,1	50,2
	Dla 6 najważniejszych grup	94,6	93,9	92,9		Dla 6 najważniejszych usług	78,0	74,2	74,0
	Dla 9 najważniejszych grup	99,1	98,7	98,5		Dla 9 najważniejszych usług	86,4	85,5	84,3

Ogólny wskaźnik koncentracji wyliczony, jako suma udziałów 3, 6 i 9 grup usług (na pierwszym poziomie klasyfikacji, całkowita liczba grup usług: 11) oraz 3, 6 i 9 rodzajów usług (na drugim poziomie klasyfikacji, całkowita liczba rodzajów usług: 29) o największym udziale w eksporcie usług komercyjnych ogółem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Tabelia A.5. Załącznika 4 i Załącznika 14.

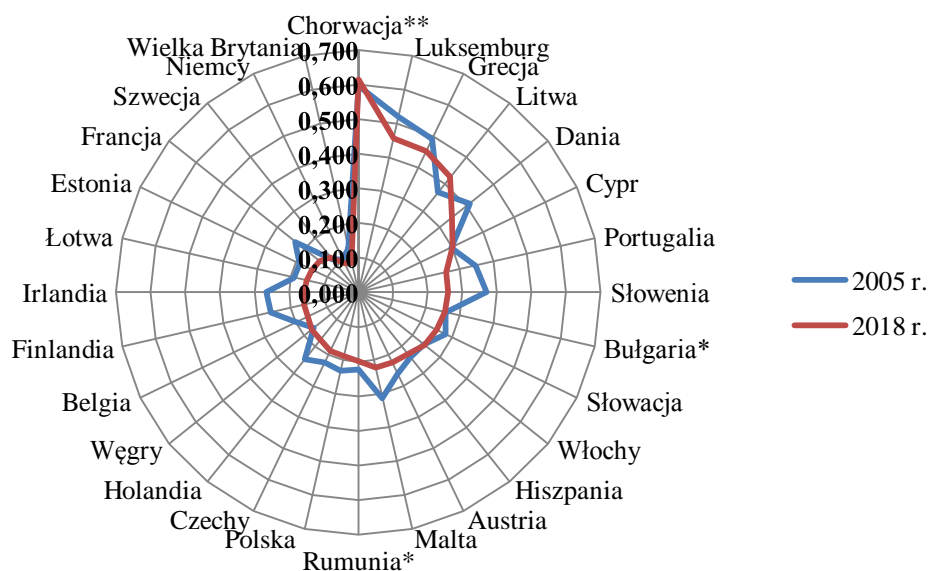
Zaobserwowany układ struktury rodzajowej wskazuje na uzależnienie eksportu kraju od wąskiej grupy usług, co potęguje niepewność wpływów ze sprzedaży za granicę w warunkach dekoniunktury gospodarczej innych państw. Osłabienie popytu zewnętrznego nawet w ramach jednego rodzaju usługi, może w tej sytuacji doprowadzić do załamania całego eksportu. Argument zapewnienia większej stabilności w okresach wahań popytu, a zatem i cen na rynkach światowych (przy obecności efektów *knowledge spillovers*), wskazywałby na dywersyfikację struktury rodzajowej eksportu, jako bardziej bezpiecznej ścieżki rozwoju handlu zagranicznego. Należy jednak wziąć pod uwagę stanowisko przedstawicieli ekonomii klasycznej (m.in. A. Smith, D. Ricardo, E. Heckscher, B. Ohlin i P. A. Samuelson), zgodnie z którym to specjalizacja dostarcza większych korzyści gospodarce, z uwagi na możliwość pełniejszego wykorzystania czynników produkcji⁶³³. Pogłębieniu tego problemu w obszarze struktury przedmiotowej eksportu usług z Polski, z uwagi na toczącą się od lat w literaturze przedmiotu, dyskusję na temat alternatywnych ścieżek rozwoju gospodarczego, posłuży użycie wskaźnika koncentracji eksportu Herfindahla-Hirschmanna. Ogólna malejąca tendencja tego wskaźnika – spadek w latach 2005-2018 o 0,045 pkt. proc. z poziomu 0,233 do 0,188 –

⁶³² Ograniczenie okresu badania do lat 2010-2018 dla II poziomu agregacji klasyfikacji eksportu usług wynika z braku dostępności danych dla lat wcześniejszych w przypadku niektórych grup usług.

⁶³³ Szeroki przegląd teorii naukowych oraz badań empirycznych na temat dywersyfikacji oraz specjalizacji, jako alternatywnych strategii rozwoju gospodarczego, [w:] F. Kaulich, *Diversification vs. Specialization as Alternative Strategies for Economic Development: Can we Settle a Debate by Looking at the Empirical Evidence?*, Development Policy, Statistics and Research Branch, UNCTAD, Working Paper No. 3/2012, Vienna 2012, s. 1-59; D. Bahar, *Diversification or Specialization: What is the Path to Growth and Development?*, Policy Brief, Global Economy and Development at the Brookings Institution, November 2016, s. 3-14.

świadczy o stopniowym, chociaż wolnym postępowaniu dywersyfikacji eksportu usług z Polski (Wykres 75).

Wykres 75. Indeks koncentracji eksportu brutto usług państw członkowskich Unii Europejskiej według rodzaju usług na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005, 2018



* Wartość w 2007 i 2018 roku; **wartość w 2013 i 2018 roku – zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE. Wartość indeksu obliczona na poziomie 2-stopniowej agregacji klasyfikacji *EBOPS*, z wyjątkiem grupy SB, która występuje tylko na 1 poziomie klasyfikacji, przy użyciu wzoru zamieszczonego pod Wykresem 20 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

Na tle państw członkowskich Unii Europejskiej Polska charakteryzuje się względnie umiarkowanym zakresem koncentracji eksportu usług, przy znacznej rozpiętości wyników różnych państw niezależnie od poziomu rozwoju gospodarczego⁶³⁴. Początkowe pozycje na liście zajmują państwa o wyraźnej specjalizacji eksportu usług. W przypadku Chorwacji i Grecji wysoka wartość wskaźnika koncentracji, równa w 2018 r. odpowiednio $H_{HR/2018} = 0,614$ oraz $H_{GR/2018} = 0,452$, wynikała z korzystnych warunków naturalnych sprzyjających rozwojowi turystyki. Zagraniczne podróże prywatne (komponent SD2) do tych państw stanowiły bowiem odpowiednio 68,3% oraz 40,5% ogółu eksportu usług kraju. W przypadku Luksemburga, dla którego $H_{LU/2018} = 0,457$, decydujące znaczenie w strukturze eksportu miały usługi związane z pośrednictwem finansowym oraz finansowe usługi wspomagające (m.in. takie jak: doradztwo finanse, zarządzanie aktywami finansowymi, komponent SG1), które odpowiadały w 2018 r. za około 54,2% eksportu sektora usług. Podobnie na Litwie ponad

⁶³⁴ Ogólna, pogładowa ocena poziomu rozwoju gospodarczego na poziomie PKB *per capita* państw. *UNCTADstat, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

połowę, bo 51,8% przychodów z tytułu świadczenia usług za granicą, generuje jeden typ usługi, a są to pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego, komponent SC3). Dla Polski udział dominującego typu usługi jest zdecydowanie niższy, gdyż pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego, komponent SC3) odpowiadały za 23,4% ogółu eksportu usług. W związku z tym wskaźnik koncentracji kraju, równy 0,188 w 2018 r. stanowił zaledwie 30,7% wyniku Chorwacji; 41,2% Luksemburga, 41,7% Grecji oraz 44,3% Litwy (przy nieco niższej skali rozpiętości w 2005 r.).

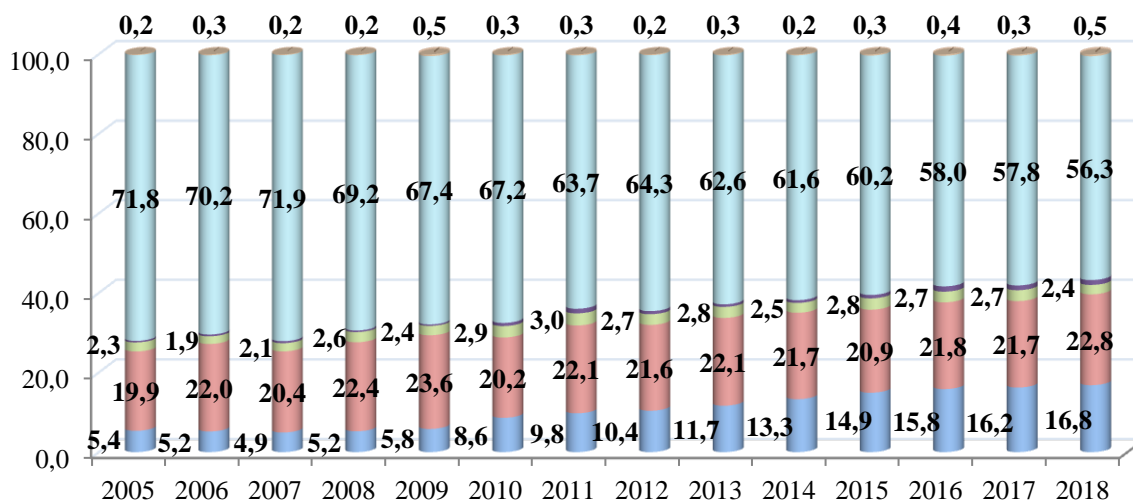
Jednak znaczna część państw o względnie wysokim PKB *per capita* charakteryzowała się, zgodnie z ogólnoświatowym trendem, niższym poziomem koncentracji rodzajowej eksportu niż Polska. W 2018 r. wśród tych gospodarek znalazły się Holandia ($H_{NL/2018} = 0,175$), Belgia ($H_{BE/2018} = 0,163$), Finlandia ($H_{FI/2018} = 0,162$), Irlandia ($H_{IE/2018} = 0,156$), Francja ($H_{FR/2018} = 0,144$), Szwecja ($H_{SE/2018} = 0,130$), Niemcy ($H_{DE/2018} = 0,093$) oraz Wielka Brytania ($H_{GB/2018} = 0,086$). O trendzie postępującej dywersyfikacji eksportu usług państw rozwiniętych gospodarczo świadczy fakt, że jeszcze w 2005 r., takie gospodarki jak Holandia, Finlandia, czy Irlandia uzyskały wskaźnik koncentracji na poziomie powyżej indeksu Polski. Zależność ta uległa odwróceniu wskutek szybszego tempa spadku wartości wskaźnika koncentracji H_{ij} tych państw niż Polski. Względnie słabe zróżnicowanie koszyków usług świadczonych z Polski na rynku światowym niesie ryzyko ulegania negatywnym szokom popytowym, co przekłada się bezpośrednio na wahania wysokości przychodów z eksportu⁶³⁵. Jednak szeroki zakres rozpiętości przepisów prawnych, przy wysokiej skali różnorodności typów usług będących potencjalnie przedmiotem wymiany międzynarodowej, stanowi źródło względnie wysokich kosztów internacjonalizacji poszczególnych rodzajów usług. Dlatego też zrozumiałe staje się stanowisko świadczeniodawców, co do wyboru konkretnej usługi, jako przedmiotu sprzedaży na rynkach zagranicznych, niż złożonego wachlarza tych usług (dywersyfikacja struktury).

Pełniejszemu poznaniu istoty sprzedaży zagranicznej usług posłuży, obok badania siły koncentracji rodzajowej eksportu, analiza skali intensywności B+R świadczonych usług (Wykres 76. Choć wstępne rozpoznanie wskazuje na względnie niekorzystny układ, w którym usługi mniej wiedzochłonne (ang. *less knowledge-intensive services* - *LKIS*), jako usługi tradycyjne, przeważają nad usługami opartymi na wiedzy (ang. *knowledge-intensive services* -

⁶³⁵ G. Gözgör, M. Can, *Causal Linkages...*, op. cit., s. 892.

KIS), jako usługami nowoczesnymi, to malejąca tendencja udziału LKIS, przy rosnącej tendencji udziału KIS ostatecznie zasługuje na pozytywną ocenę.

Wykres 76. Struktura eksportu brutto usług Polski według intensywności B+R w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)



■ HTS_KIS ■ MS (exc. FS & HTS)_KIS ■ FS_KIS ■ OTH_KIS ■ MS_LKIS ■ OTH_LKIS

Pełne nazwy skrótów: HTS_KIS – Usługi wysokiej techniki (ang. *High-tech Services*); MS (exc. FS & HTS)_KIS – Usługi rynkowe (bez usług finansowych i usług wysokiej techniki, ang. *Market Services, exc. Financial and High-tech Services*); FS_KIS – Usługi finansowe (ang. *Financial Services*); OTH_KIS – Inne (ang. *Other*). Dołączony zwrot KIS przy wskazanych kategoriach usług oznacza, że zaliczane są one do grupy Usług opartych na wiedzy (ang. *Knowledge-intensive Services*).

MS_LKIS – Usługi rynkowe (ang. *Market Services*); OTH_LKIS – Inne (ang. *Other*). Dołączony zwrot LKIS przy wskazanych kategoriach usług oznacza, że zaliczane są one do grupy Usług mniej wiedzochłonnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika w 2018 r., ...*, op. cit., s. 203; *Eurostat Database, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020; *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020;

Ograniczenie udziału usług mniej wiedzochłonnych o około jedną piątą z 72% w 2005 r. do 56,7% w 2018 r., wynikało z ujemnej dynamiki usług rynkowych, równej -21,7% (spadek wskaźnika struktury tej grupy usług z 71,8% do 56,3%). Zmiana ta stanowi pochodną zmniejszenia wartości usług związanych z turystyką (kod SD), a także usług technicznych, związanych z handlem oraz pozostałych usług gospodarczych (komponent SJ3 w części zaliczanej do MS_LKIS).

Umocnienie znaczenia usług opartych na wiedzy o ponad połowę z 28% w 2005 r. do 43,3% w 2018 r. wynikało z potrojenia udziału usług wysokiej techniki (wzrost z 5,4% do 16,8%). Wśród najistotniejszych determinant tej zmiany należy wskazać przyrost roli usług informatycznych (komponent SI2), usług badawczo-rozwojowych (komponent SJ1) oraz usług informacyjnych (komponent SI3). Wskazane rodzaje usług odpowiadały bowiem w 2018 r. za około 86,1% wielkości sprzedaży za granicę usług wysokiej techniki. Warto do-

dać, iż usługi o najwyższej intensywności B+R charakteryzowały się odpornością na załamanie światowej koniunktury gospodarczej, gdyż nawet w okresie recesji, czyli na przełomie lat 2009/2008, cieszyły się dodatnim indeksem dynamiki na poziomie 11,5% (wzrost udziału z 5,2% w 2008 r. do 5,8% w 2009 r.).

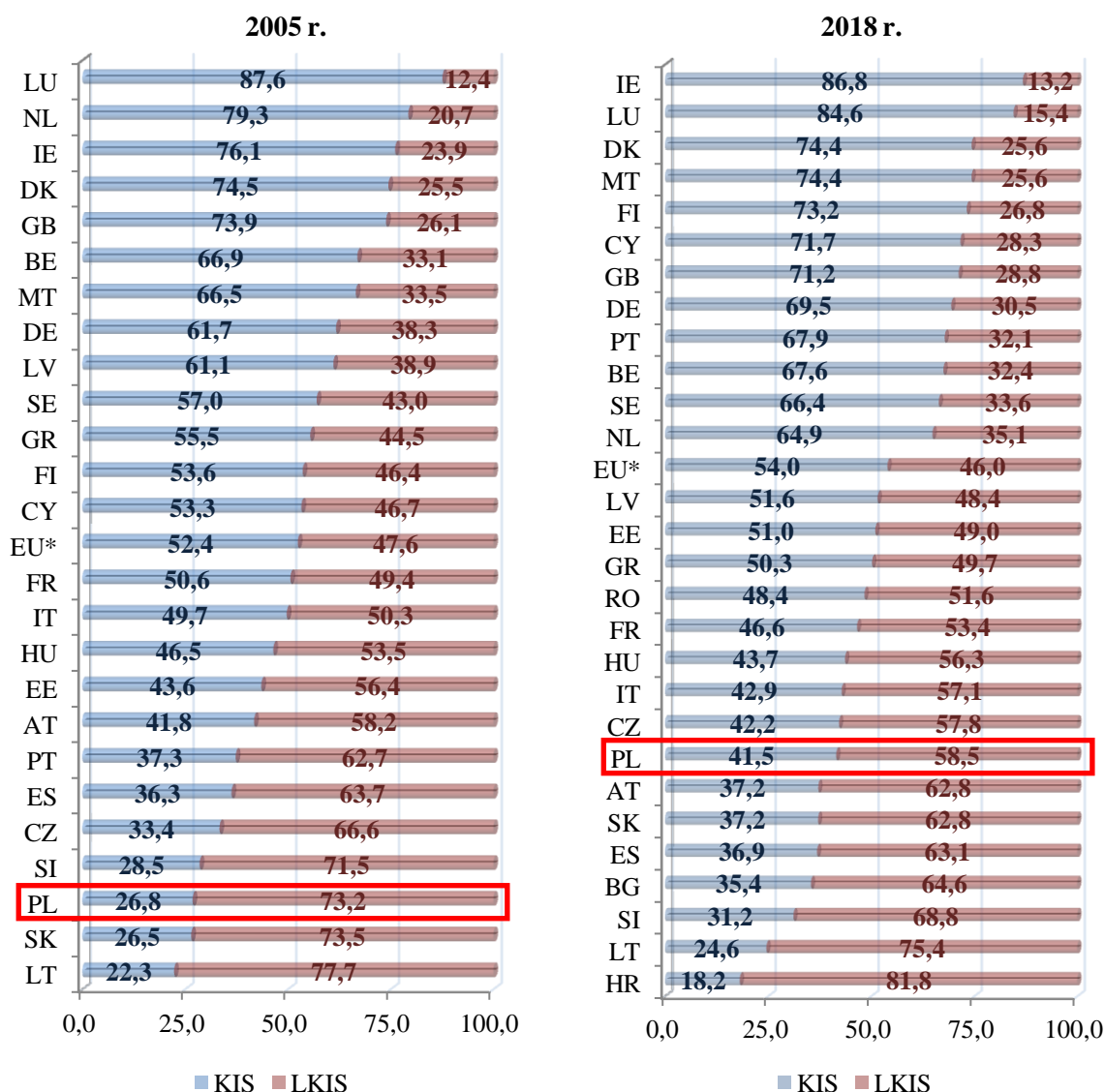
Prawidłowość oceny zastanej struktury rodzajowej eksportu usług można zweryfikować poprzez porównanie wyniku Polski do układu sprzedaży za granicę pozostałych państw członkowskich UE, pełniących nie tylko rolę partnerów handlowych, ale i najważniejszych konkurentów (Wykres 77). W 2005 r. udział usług opartych na wiedzy w ogóle eksportu III sektora gospodarki na poziomie 26,8% należy uznać za względnie niski, gdyż mniejszy wskaźnik struktury w ramach UE uzyskały tylko Słowacja (26,5%) oraz Litwa (22,3%).

O skali dystansu dzielącego Polskę od wysoko rozwiniętych gospodarek europejskich świadczy fakt, że wynik Polski stanowił w 2005 r. zaledwie około jednej trzeciej udziału usług o wysokiej intensywności B+R w ogóle eksportu usług, takich państw, jak Luksemburg (87,6%); Holandia (79,3%); Irlandia (76,1%), Dania (74,5%); czy Wielka Brytania (73,9%).

W 2018 r. porównanie to wypada dla Polski znacznie korzystniej za sprawą wysokiego tempa przyrostu znaczenia usług o wysokiej intensywności B+R w wymianie międzynarodowej usług. Wyższy indeks dynamiki udziału usług opartych na wiedzy w eksporcie sektora w latach 2005-2018 niż Polska uzyskała tylko Portugalia (wskaźnik na poziomie 81,8% wobec 54,8%). Ostatecznie więc w 2018 r. udział grupy *KIS* w eksporcie Polski stanowił już nie połowę (51,2%), jak to miało miejsce w 2005 r., ale około trzech czwartych (77%) wyniku średniej dla UE (udziały dla średniej UE równe 52,4% w 2005 r. oraz 47,6% w 2018 r.).

Nadal jednak znacząca część państw członkowskich UE cieszy się wyższą intensywnością B+R eksportu usług, gdyż tylko siedem państw w 2018 r. uzyskało wskaźnik niższy niż Polska. Może to świadczyć o tym, że jako gospodarka o względnie niższym poziomie rozwoju gospodarczego wśród państw członkowskich UE, ma trudności z wypracowaniem konkurencyjnej oferty eksportowej, zapewniającej znaczące wpływy z wymiany. Na pozytywną ocenę zasługuje jednak fakt ograniczenia na przestrzeni lat 2005-2018 rozpiętości wyniku Polski wobec wspomnianych powyżej gospodarek o najwyższym poziomie PKB *per capita* w UE. W 2018 r. poziom udziału grupy *KIS* w sprzedaży zagranicznej usług Polski, równy 41,5%, stanowił około połowy wyniku, takich państw, jak Irlandia (86,8%); Luksemburg (84,6%); Dania (74,4%), czy Finlandia (73,2%).

Wykres 77. Udział usług opartych na wiedzy i usług mniej wiedzochłonnych w eksporcie brutto III sektora państw Unii Europejskiej w roku 2005 i 2018 (% , ogółem = 100)



EU* - średnia wartość państw członkowskich Unii Europejskiej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020; Trade Map, International Trade Centre, ..., data pobrania: 01.04.2020.

Podsumowując przeprowadzone powyżej badania można stwierdzić, że strukturę rodzajową eksportu usług Polski charakteryzuje zmienność udziałów poszczególnych grup *EBOP*, przy dominacji usług tradycyjnych, naprzemiennie podróży oraz usług transportowych (przeciętny udział w latach 2005-2018 równy odpowiednio 27% oraz 28%). Wskazane dwie grupy usług łącznie z pozostałymi usługami gospodarczymi (zaliczanymi w znacznej mierze do usług nowoczesnych) stanowiły przeciętnie około 76,5% łącznej wartości sprzedaży usług z Polski, co świadczy to o wysokiej koncentracji rodzajowej eksportu.

W związku z tym wypracowane przez Polskę względne przewagi komparatywne w handlu z UE dotyczą w przeważającej mierze usług tradycyjnych. W grupie usług nowo-

czesnych kraj posiadał przewagę tylko w latach 2010-2011 w zakresie pozostałych usług gospodarczych (część z nich zaliczana jest do usług nowoczesnych).

O uzależnieniu eksportu Polski od wąskiej grupy usług świadczy fakt, że zaledwie 3 typy usług (spośród 29) odpowiadały za połowę wysokości sprzedaży usług za granicę. Z kolei 9 najważniejszych usług generowało w 2018 r. około 84,3% przychodów z tytułu świadczenia usług za granicą. Takie ukształtowanie struktury eksportu z jednej strony może stanowić zagrożenie dla wpływów z wymiany międzynarodowej w warunkach osłabienia koniunktury gospodarczej innych państw. Załamanie sprzedaży jednej z grup usług wpłynęłoby bowiem znacząco na wynik eksportu całego sektora. Z drugiej strony świadczy o specjalizacji w świadczeniu usług, co sprzyja podnoszeniu ich jakości.

Jednak na tle państw Unii Europejskiej poziom koncentracji eksportu usług z Polski można uznać za umiarkowany. Wysokość wskaźnika koncentracji Herfindahla-Hirschmanna ($H_{PL/2018} = 0,188$, przy jej spadku z $H_{PL/2005} = 0,233$) porównywalna jest z wynikiem takich państw, jak Czechy, Holandia, czy Węgry, przy znaczącym dystansie zarówno do kraju o najwyższej skali koncentracji eksportu – Chorwacji ($H_{HR/2018} = 0,614$, ze względu na dominację usług turystycznych), jak i kraju o najwyższej skali dywersyfikacji eksportu – Wielkiej Brytanii ($H_{GB/2018} = 0,086$).

Z uwagi na dominującą rolę usług tradycyjnych w strukturze eksportu kraju można stwierdzić, że polski eksport usług cechuje względnie niski poziom intensywności B+R. Przewaga usług mniej wiedzochłonnych nad usługami opartymi na wiedzy (udział w strukturze eksportu równy odpowiednio 74,5% i 25,5% w 2005 r.) uległa jednak osłabieniu (udziały odpowiednio na poziomi 60% i 40% w 2018 r.). Zmiana ta wynikała z jednej strony z ograniczenia wartości usług związanych z turystyką (kod SD), usług technicznych, związanych z handlem oraz pozostałych usług gospodarczych (komponent SJ3 w części zaliczanej do MS_LKIS), z drugiej strony z przyrostu roli usług informatycznych (komponent SI2), usług badawczo-rozwojowych (komponent SJ1) oraz usług informacyjnych (komponent SI3). Za sprawą korzystnych wskaźników dynamiki, udział usług opartych na wiedzy w strukturze eksportu Polski stanowił około połowy wyniku państw członkowskich UE o najwyższej intensywności B+R, a dokładnie Luksemburga, Irlandii, Danii oraz Wielkiej Brytanii. Dla porównania tempa zmian struktury eksportu usług z Polski należy wspomnieć, iż w 2005 r. rozpiętość ta była znacznie większa – wynik Polski to zaledwie jedna trzecia wyniku wspomnianych powyżej państw.

Ostatecznie można stwierdzić, że bardziej tradycyjny niż nowoczesny charakter oferty eksportowej Polski, determinujący pozycję kraju w międzynarodowym podziale pracy, ogranicza korzyści płynące z wymiany zagranicznej. Pokonywaniu dystansu dzielącego Polskę od rozwiniętych gospodarek UE może posłużyć rozwój nowoczesnych usług i/lub zwiększenie stopnia dywersyfikacji wymiany. Budowaniu nowych przewag konkurencyjnych sprzyja aktywność państwa w tworzeniu odpowiednich rozwiązań instytucjonalno-prawnych sprzyjających podnoszeniu innowacyjności przedsiębiorstw. Istotnych informacji, co do możliwości poprawy międzynarodowej konkurencyjności w usługach, dostarczy zapoznanie się ze strukturą geograficzną wymiany, gdyż specyfika państw nabywających usługi z Polski, świadczy o stopniu atrakcyjności oferty eksportowej Polski. Z tego względu stanowi to przedmiot analizy następnej części rozdziału.

5.3. Zmiany struktury geograficznej eksportu usług Polski

Głównym miejscem docelowym usług świadczonych z Polski jest kontynent europejski, na który skierowano w 2018 r. około 86,1% wartości eksportu sektora (Wykres 78). W grupie regionów pozaeuropejskich najwyższym udziałem charakteryzowała się Ameryka Północna (7,4%) oraz Azja (5,7%). Udział państw tych dwóch kontynentów nie jest wysoki, jeśli wziąć pod uwagę rolę, jaką pełnią one w światowym imporcie usług. Łącznie odpowiadają bowiem za blisko połowę wartości globalnego nabycia usług za granicą (odpowiednio 11,7% oraz 34,8% w 2018 r.⁶³⁶). Świadczenie usług na terenie Ameryki Środkowo-Południowej, Australii i Oceanii oraz Afryki odgrywało wręcz znikomą rolę w strukturze wymiany (udziały odpowiednio na poziomie 0,3%; 0,3% oraz 0,2%).

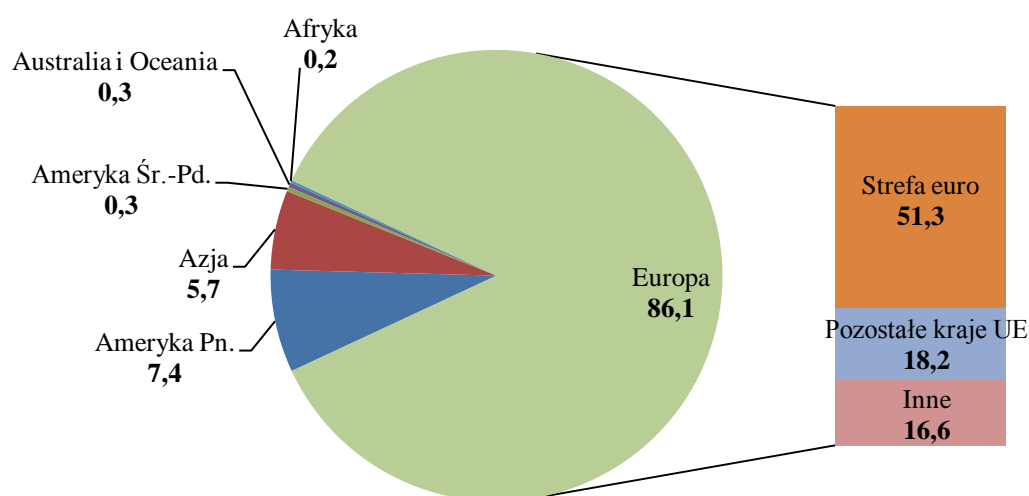
Analiza struktury odbiorców usług z Polski do Europy ukazuje, że liderem są państwa członkowskie Unii Europejskiej, które w 2018 r. odpowiadały za nabycie 69,5% ogółu eksportu sektora, a były to głównie państwa strefy euro (około 51,3% wartości eksportu usług)⁶³⁷. Tendencja ta zostaje zachowana także podczas pomiaru eksportu krajową wartością dodaną, jednak przy niższym udziale państw tworzących UE. W 2015 r. kraje te odpowiedzialne były bowiem za około 62,5% wielkości sprzedaży zagranicznej usług z Polski, przy

⁶³⁶ Obliczenia własne na podstawie: *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020.

⁶³⁷ Potwierdzeniem wpływu przystąpienia Polski (jako członka Grupy Wyszehradzkiej) do UE na eksport sektora usług są wyniki badań J. Stefaniak-Kopoboru i J. Kuczewskiej. Przeprowadzenie testu serii oraz wyliczenie wskaźników *RCA* dla poszczególnych grup usług wykazało odmienne kierunki oddziaływania akcesji w przypadku różnych rodzajów usług – stabilizujący wpływ na eksport usług transportowych, pozytywny wpływ na eksport pozostałych usług biznesowych, negatywny wpływ na eksport usług ubezpieczeniowych. J. Stefaniak-Kopoboru, J. Kuczewska, *Export Specialization in Services of the Visegrad Countries*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy”, 2016. Vol. 11, Issue 2, s. 265-284.

czym odbiorcami około 46,1% wartości świadczonych usług były państwa strefy euro⁶³⁸. Taki układ ogólnej struktury geograficznej eksportu może wynikać z poszukiwania bliskości kulturowej i geograficznej, co stanowi ułatwienie w obliczu wyjątkowej specyfiki świadczenia usług poza granicami kraju. Należy bowiem pamiętać, że sprzedaż usługi wymaga relacji między usługodawcą a usługobiorcą, a często jej świadczenie oznacza konieczność bezpośredniego kontaktu między tymi podmiotami.

Wykres 78. Struktura eksportu brutto usług Polski według kontynentów w 2018 r. (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020.*

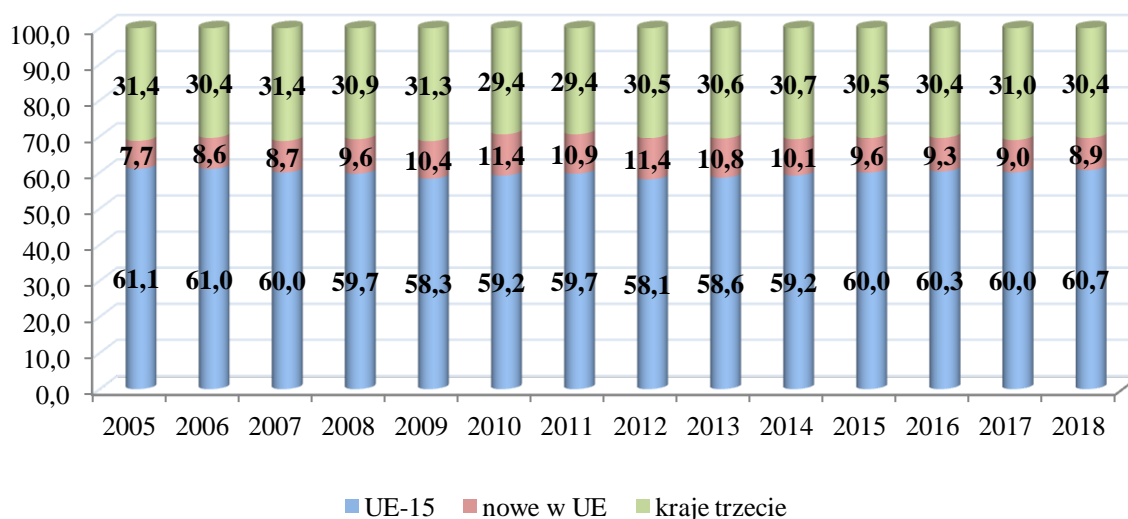
Utrzymywanie kontaktów handlowych z odległymi terytorialnie państwami Ameryki Północnej czy Azji wynika z możliwości świadczenia niektórych usług na odległość. Chodzi o takie usługi, jak usługi badawczo-rozwojowe, konsultingowe, audiowizualne. Jednak, aby mogły one stanowić podstawę do specjalizacji kraju, niezbędne jest efektywne wdrażanie postępu technologicznego, gdyż w większości przypadków są to usługi określane, jako profesjonalne. Dlatego też chociaż sama usługa ma charakter niematerialny, to możliwość jej świadczenia na wysokim poziomie wymaga nierzadko ponoszenia wysokich nakładów produkcyjnych. W związku z tym w warunkach ciągłego budowania jednolitego rynku usług w ramach Unii Europejskiej, przy różnorodnych barierach wymiany usług w skali świata, wydaje się, że nadal głównym miejscem docelowym sprzedaży zagranicznej tego sektora będą państwa UE. Postępującej liberalizacji handlu usługami sprzyja, obok Traktatu o funkcjo-

⁶³⁸ Obliczenia własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance..., op. cit., data pobrania: 01.08.2020.*

nowaniu Unii Europejskiej, dyrektywa usługowa⁶³⁹, dotycząca znacznej części usług, dla których nie opracowano dyrektyw sektorowych. Jej treść zawiera program unowocześniania i upraszczania procedur administracyjnych przez państwa członkowskie w zakresie świadczenia usług oraz prowadzenia działalności gospodarczej, przy wzmocnieniu praw konsumentów oraz przedsiębiorców nabywających usługę⁶⁴⁰.

Przeciętny udział „starych” państw członkowskich Unii Europejskiej (tj. UE-15) równy w latach 2005-2018 około 59,7% był sześć razy większy od udziału nowych gospodarek zaliczanych do ugrupowania (średnia wartość równa 9,7%) i dwa razy większy od krajów trzecich nienależących do UE (około 30,6%, Wykres 79).

Wykres 79. Struktura eksportu brutto usług Polski według grup krajów w latach 2005-2018 (%)



Oznaczenia, jak na Wykresie 26 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 22.07.2020.

⁶³⁹ *Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on Services in the Internal Market*, „Official Journal of the European Union”, L 376/36, tryb dostępu: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2006/123/oj>, data pobrania: 20.07.2020.

⁶⁴⁰ Przepisami dyrektywy objęte są usługi rzemieślnicze i budowlane, działalność handlowa (w tym handel hurtowy i detaliczny), usługi turystyczne, hotelarskie, gastronomiczne, rozrywkowe, usługi dla przedsiębiorstw, w tym usługi związane z wykonywaniem wolnych zawodów, m.in. takie usługi jak: marketing, reklama, zarządzanie infrastrukturą, usługi techniczne i inżynierskie, projektowe itp., usługi w zakresie wynajmu i dzierżawy, usługi związane z nieruchomościami. Dyrektywa znosi wymogi m.in. w zakresie: miejsca zamieszkania/działania, przynależności państwowej (usługodawcy, personelu, współników, członków zarządu), ograniczenia swobody wyboru między określonymi formami prawnymi przedsiębiorstwa, zakazu prowadzenia przedsiębiorstwa w więcej niż jednym państwie członkowskim, stosowania testu ekonomicznego uzależniającego udzielenie zezwolenia od udowodnienia potrzeby ekonomicznej lub popytu rynkowego, obowiązku przedstawienia gwarancji finansowej przez okres określony czas. Szczegółowy opis przebiegu procesu tworzenia liberalnego rynku usług przedstawiono, w: M. Czermińska, *Rynek usług bez barier w Unii Europejskiej – działania na rzecz jego realizacji*, „Unia Europejska.pl”, 2015, nr 4 (233), s. 22-29, *Świadczenie usług w Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa 2014, s. 11-105.

Uwzględniając jedynie krajową wartość dodaną rola państw UE-15 jest nieco mniejsza, gdyż ich przeciętny udział w latach 2005-2015 wynosił około 55,6%. Na znaczeniu zyskała z kolei grupa państw trzecich – średni udział na poziomie 35,5%. Najbardziej zbliżoną pozycją według obu metod pomiaru eksportu charakteryzują się nowe państwa w UE – przeciętnie około 9% według krajowej wartości dodanej (Załącznik 6 część III.1. Wykresu A.1.).

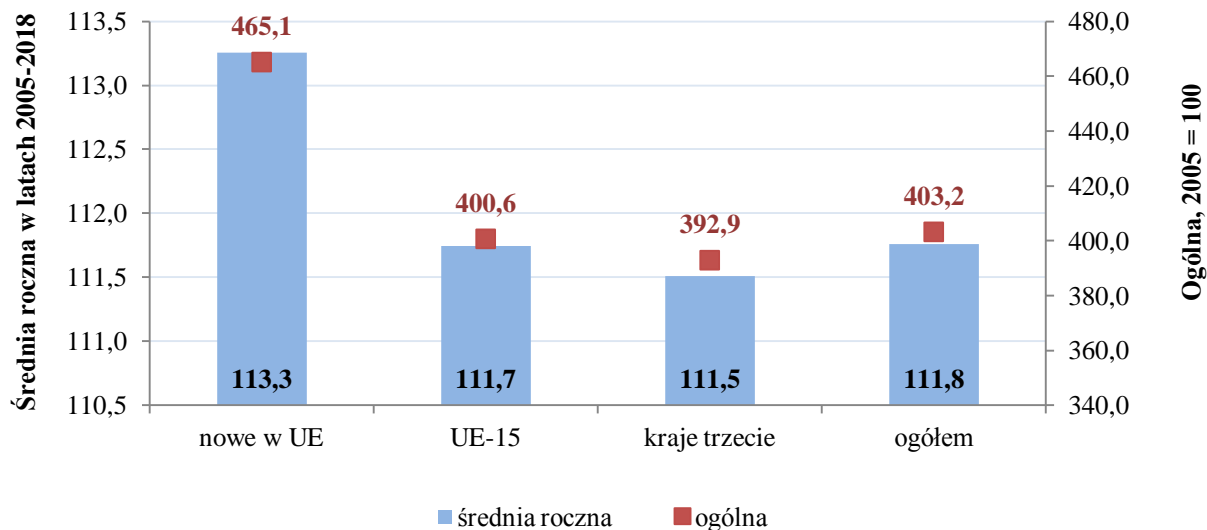
Odmienne kształtowała się dynamika udziałów poszczególnych grup krajów. W ujęciu eksportu brutto nasilenie znaczenia w strukturze odbiorców usług z Polski widoczne jest jedynie w przypadku państw, które dołączyły do struktur UE w 2004 r. i później – ich udział w eksporcie usług brutto wzrósł bowiem o 1,2 pkt. proc. (7,7% w 2005 r. do 8,9% w 2018 r.). Rola pozostałych dwóch grup państw uległa ograniczeniu, przy czym, trend ten jest bardziej widoczny dla krajów trzecich niż państw UE-15 – spadek o 1 pkt. proc. (z 31,4% do 30,4%) wobec spadku o 0,4 pkt. proc. (z 61,1% do 60,7%). W ujęciu eksportu krajowej wartości dodanej z kolei najbardziej rozwojową grupą były państwa, które nie należą do UE. Ich udział wzrósł bowiem o 4,7 pkt. proc. (z 32,8% w 2005 r. do 37,5% w 2015 r.). Przyrostem znaczenia, chociaż w zdecydowanie mniejszej skali cieszyły się także „nowe” państwa członkowskie UE – wzrost o 0,6 pkt. proc. (z 8,4% do 9,0%), przy ograniczeniu roli państw UE-15 o 3,2 pkt. proc. (spadek udziału z 58,8% do 55,6%).

Zmiany udziałów poszczególnych grup krajów stanowiły pochodną indeksów dynamiki wartości nabycia przez te państwa usług z Polski, przy ich porównaniu z ogólnym tempem zmian eksportu sektora. Najbardziej dynamiczną grupą w latach 2005-2018, z indeksem na poziomie 465,1% (wzrost z 1,1 mld EUR do 5,2 mld EUR), były nowe państwa członkowskie UE. Średnie roczne tempo przyrostu wartości nabywanych przez nie usług wynosiło 13,3% (Wykres 80). Nieco niższy indeks dynamiki państw UE-15, bo równy 400,6% (wzrost z 8,9 mld EUR do 35,6 mld EUR), wynikał z wolniejszego tempa poszerzania współpracy handlowej tych gospodarek z Polską – średni wzrost eksportu o 11,7% rocznie. Pamiętając jednak o rozpiętości udziałów w strukturze eksportu usług Polski obu grup krajów, można stwierdzić, że rynki nowych państw członkowskich Unii Europejskiej są ciągle zdobywane przez dostawców usług z Polski, podczas gdy kraje UE-15 mają już ugruntowaną pozycję w grupie importerów usług z Polski. Z tego powodu nie dziwi fakt największej zbieżności indeksów dynamiki państw UE-15 z wynikami ogółu odbiorców tego sektora gospodarki.

Najniższe indeksy dynamiki charakteryzują grupę krajów trzecich. Średnie roczne tempo wzrostu na poziomie 11,5%, było niższe o 0,3 pkt. proc. od średniej rocznej dynamiki wzrostu sprzedaży zagranicznej do ogółu odbiorców usług oraz o 1,8 pkt. proc. od najbardziej dynamicznej grupy państw – nowych państw w UE. Z kolei łączny przyrost wartości nabycia

usług w badanym okresie, równy 292,9% (wzrost z 4,5 mld EUR w 2005 r. do 17,8 mld EUR w 2018 r.), był niższy od wyniku całego sektora o 10,3 pkt. proc. i o 72,2 pkt. proc. od wyniku „nowych” państw członkowskich UE.

Wykres 80. Średnia roczna dynamika wzrostu wartości eksportu brutto usług Polski na tle dynamiki ogółem w latach 2005-2018 w podziale na grupy krajów (%)



Oznaczenia, jak na Wykresie 26 Rozdziału 3.

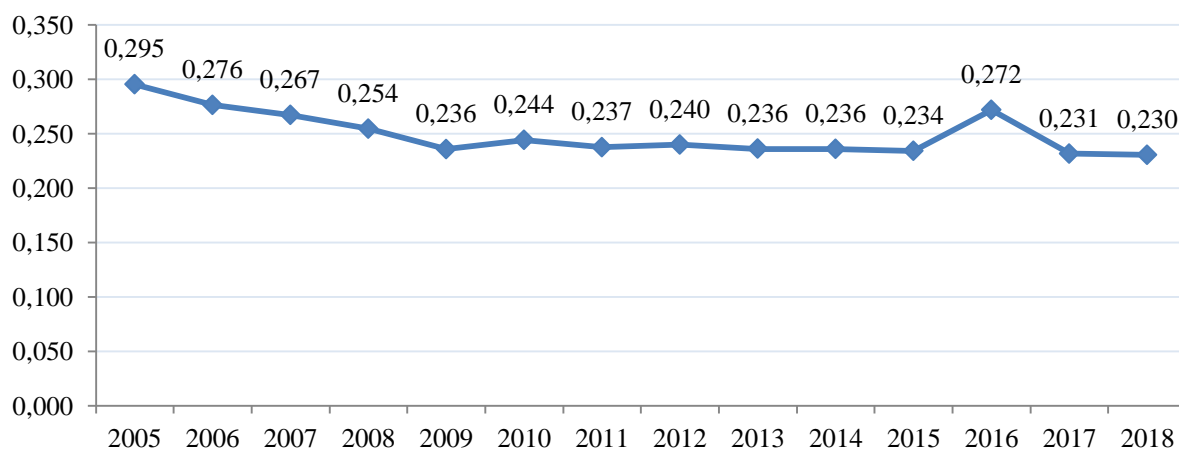
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 22.07.2020.

Skala zmienność wielkości świadczenia usług dla poszczególnych grup krajów w ujęciu eksportu brutto nie znajduje odzwierciedlenia we wskaźnikach dynamiki wielkości eksportu krajowej wartości dodanej. Chodzi zarówno o tempo tych zmian – wskaźniki są zdecydowanie niższe, jak i relacje tempa zmian poszczególnych grup krajów względem siebie. Najbardziej rozwojową grupą w latach 2005-2015, z indeksem dynamiki rzędu 242,5% (wzrost z 9,7 mld USD do 23,4 mld USD), były kraje spoza UE. Wartość nabywanych przez nie usług wzrastała w tempie około 10,2% rocznie (Załącznik 6 część III.2. Wykresu A.1.). Następną grupę - „nowe” państwa członkowskie UE, charakteryzowało powiększenie eksportu krajowej wartości dodanej usług o 117,7% z 2,5 mld USD w 2005 r. do 5,4 mld USD w 2015 r. Skala tej zmiany stanowi efekt średniego rocznego wzrostu eksportu o 9,3%. Ostatnia z grup, państwa UE-15, cechowała się nie tylko najniższymi wskaźnikami dynamiki, zarówno w ujęciu ogółem w latach 2005-2015, tj. 194,2%, jak i w skali roku, tj. 7,5%, ale także wskaźnikami poniżej indeksów dla sektora usług ogółem.

Tak znacząca przewaga udziału państw europejskich w strukturze geograficznej eksportu usług wskazuje na wysoką koncentrację geograficzną sprzedaży zagranicznej. Zjawisko to znajduje potwierdzenie w poziomie wskaźnika koncentracji Herfindahla-Hirschmana, który

w 2005 r. równy był 0,295 (Wykres 81). W kolejnych latach zauważalne jest zjawisko postępującej stopniowo dywersyfikacji struktury odbiorców (z wyjątkiem roku 2010, 2012 i 2016). Ostatecznie w 2018 r. wskaźnik o wartości $H_{PL/2018} = 0,230$, był niższy od maksymalnego wyniku z 2005 r. o 22%. Analiza liczby odbiorców w poszczególnych latach (państw wraz z ich terytoriami zależnymi) uwidacznia tendencję włączania do stałej listy partnerów handlowych niewielkich, oddalonych geograficznie gospodarek. Dotyczy to m.in. takich państw, jak Angola, Kambodża, czy Ekwador, z którymi wymiana w początkowych latach badanego okresu nie była prowadzona. Choć wartość nabycia usług z Polski przez te kraje ma znikomy udział w ogólnej wielkości sprzedaży zagranicznej usług, dowodzi jednak skłonności polskich dostawców do poszukiwania i zdobywania nowych rynków zbytu.

Wykres 81. Indeks koncentracji eksportu brutto usług Polski według krajów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005-2018



Wartość indeksu obliczona na poziomie 2-stopniowej agregacji klasyfikacji *EBOPS*. przy użyciu wzoru zamieszczonego pod Wykresem 28 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op.cit., data pobrania: 22.07.2020; *Trade Map*, *International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020.

O sile koncentracji geograficznej eksportu usług świadczy fakt, że około połowa wartości sprzedaży zagranicznej usług z Polski kierowana jest do zaledwie pięciu państw (Tabela 29). Spadek ich udziału w ogóle odbiorców o 6,6% z 54,8% w 2005 r. do 51,2% w 2018 r. wskazuje na postępującą stopniowo w badanym czasie dywersyfikację struktury geograficznej. Nasilenie koncentracji wydaje się jednak nieco słabsze, a postęp procesu dywersyfikacji nieco szybszy jeśli wziąć pod uwagę eksport krajowej wartości dodanej (*EXGR_DVA*) – spadek udziału pięciu najważniejszych odbiorców o 12,3% z 48,9% w 2005 r. do 42,9% w 2015 r. Kolejne 5 gospodarek to usługobiorcy około 15%-19% wartości usług świadczonych z Polski (18,3% w 2018 r. według *EXGR* oraz 14,6% w 2015 r. według *EXGR_DVA*).

Następne pięć państw wywołało już mniejszy przyrost udział w strukturze, bo rzędu 9%-12%. Ostatecznie dwudziestu najważniejszych importerów usług komercyjnych odpowiadało za około 87,6% eksportu brutto usług w 2018 r. (przy wzroście udziału od 2005 roku o 3,9%), a za 75,1% eksportu krajowej wartości dodanej w 2015 r. (przy spadku wskaźnika struktury od 2005 roku o 6,2%).

Kierowanie usług do wąskiej grupy odbiorców może wiązać się z różnorodnością norm i przepisów prawnych obowiązujących w poszczególnych państwach – potencjalnych partnerów handlowych. Dostosowywanie oferty świadczonych usług do licznych wymogów chroniących usługobiorców powoduje wysokie koszty adaptacyjne. Dodatkowo odmienność regulacji prawnych w poszczególnych państwach w kwestii możliwości świadczenia usług uniemożliwia swobodne poszerzanie działalności gospodarczej na kolejne rynki, co pozbawia usługodawcę profitów z tytułu korzyści skali. Ostatecznie dostarcza on usługę na jeden wybrany rynek, z obawy przed wysokimi kosztami wejścia na nowe rynki zbytu⁶⁴¹.

Tabela 29. Koncentracja eksportu usług Polski według krajów w latach 2005, 2010, 2015 i 2018 (%)

Wskaźnik koncentracji	Rodzaj wartości	2005	2010	2015	2018
Dla 5 najważniejszych krajów	EXGR	54,8	50,2	50,7	51,2
	EXGR_DVA	48,9	43,1	42,9	b.d.
Dla 10 najważniejszych krajów	EXGR	69,4	69,2	68,6	69,5
	EXGR_DVA	64,7	59,4	57,5	b.d.
Dla 15 najważniejszych krajów	EXGR	78,7	80,9	80,0	80,1
	EXGR_DVA	74,4	69,6	68,9	b.d.
Dla 20 najważniejszych krajów	EXGR	84,3	88,4	88,4	87,6
	EXGR_DVA	80,1	75,7	75,1	b.d.

Ogólny wskaźnik koncentracji wyliczony, jako suma udziałów 5, 10, 15 i 20 krajów o największym udziale w eksporcie usług komercyjnych ogółem.

b.d.: brak danych. Pozostałe oznaczenia, jak w Tabeli 14 Rozdziału 3. Zob. komentarz do Tabeli 17 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 15.

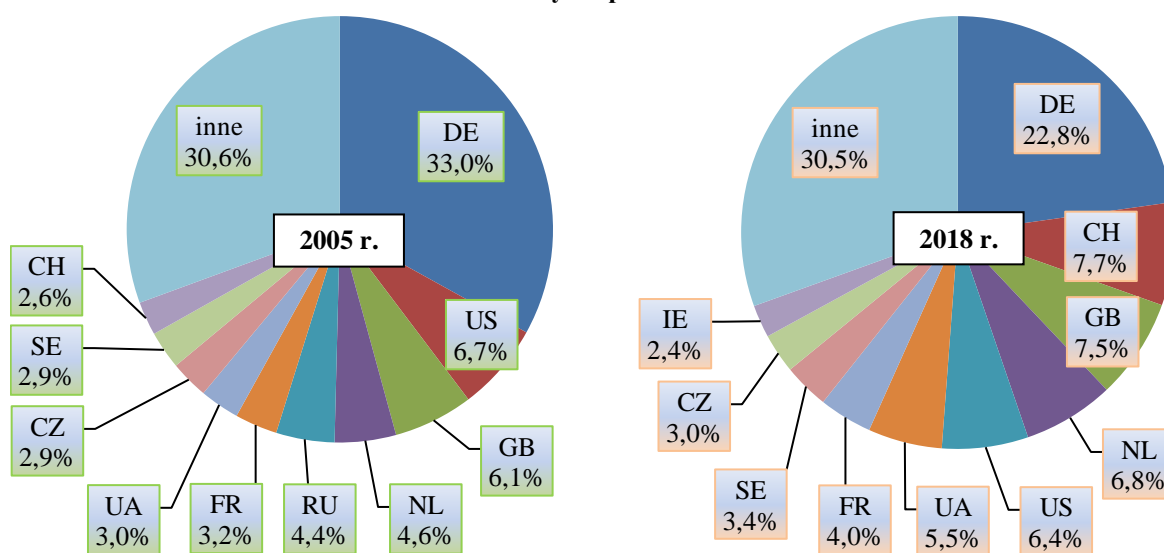
Uwzględniając brak możliwości standaryzacji świadczonych usług, przy heterogeniczności regulacji prawnych różnych państw w tym zakresie, polityka koncentracji struktury rodzajowej oraz geograficznej wymiany zagranicznej nie wydaje się być polityką niekorzystną. Wprawdzie oznacza uzależnienie wpływów ze sprzedaży od koniunktury na rynku zaledwie jednego bądź kilku państw, przy ograniczonej ofercie sprzedaży, jednak przy możliwościach generowania korzyści ze specjalizacji w warunkach stałego kontraktu z wybranym odbiorcą.

⁶⁴¹ M. Czermińska, *Rynek usług bez barier w Unii Europejskiej – działania na rzecz jego realizacji*, „Unia Europejska.pl”, 2015, nr 4 (233), s. 22.

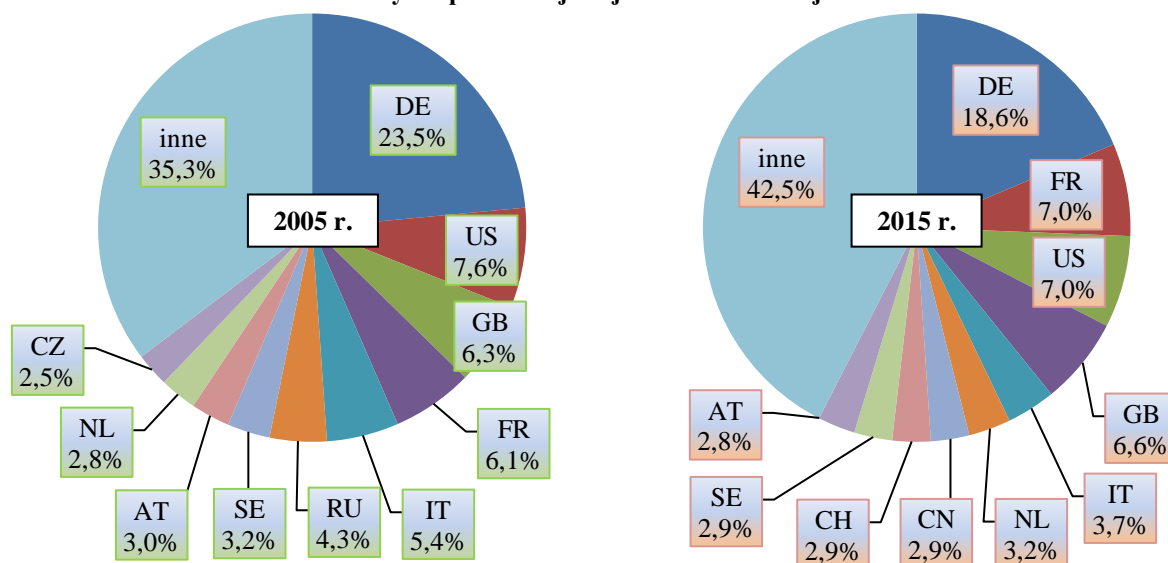
Pomimo, iż wśród odbiorców usług z Polski dominującą rolę odgrywają państwa członkowskie UE, to w grupie dziesięciu najważniejszych importerów, aż trzy kraje w 2018 r., a cztery w 2005 r. nie należą do UE (Wykres 82 część 1.). Były to Szwajcaria (przy wzroście udziału z 2,6% w 2005 r. do 7,7% w 2018 r.), USA (przy spadku udziału z 6,7% do 6,4%) oraz Ukraina (przy wzroście udziału z 3% do 5,5%), a w 2005 r. także Rosja (4,4%). Ostatnie z tych państw, pomimo bliskości terytorialnej oraz zaszłości historycznych z Polską uzyskało jeden z najniższych dodatnich wskaźników dynamiki wartości importu usług, czyli 62,4% w latach 2005-2018, przewyższając jedynie wynik Iraku (53,1%) i Belize (41%).

Wykres 82. Udział 10 najważniejszych odbiorców usług z Polski według eksportu brutto (część 1.) oraz eksportu krajowej wartości dodanej (część 2.)

1. Wskaźniki struktury eksportu brutto w latach 2005 i 2018



2. Wskaźniki struktury eksportu krajowej wartości dodanej w latach 2005 i 2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 15.

Współpraca handlowa z Rosją, jako państwem trzecim, obarczona jest licznymi barierami znacząco utrudniającymi dostęp do rynku zbytu. Swoboda nadawania przywileju „narodowego traktowania” dla konkretnych dostaw towarów zagranicznych oraz nabycia usług ogranicza możliwość udziału wielu firm zagranicznych w zamówieniach publicznych. W ramach sektora usług dotyczy to, od lipca 2014 r., m.in. przedsiębiorstw dostarczających oprogramowania. Dodatkowo zgodnie z zasadą „*third is out*” funkcjonuje lista zagranicznych produktów, których zakup jest niedozwolony, jeśli występują co najmniej dwie oferty na jego dostawę na obszarze Rosji lub dowolnego innego kraju Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej. Ograniczenie to pozornie odnoszące się tylko do towarów dotyczy także zakazu dokonywania zakupu usług i robót, jeżeli wymagają one dostawy zagranicznych produktów będących na liście⁶⁴², co w warunkach uczestnictwa usług w globalnych łańcuchach wartości stanowi poważne ograniczenie także dla sektora usług. Zagraniczne firmy spotykają się także z licznymi utrudnieniami, bądź wręcz zakazem udziału w projektach inwestycyjnych dotowanych przez państwo⁶⁴³, co ma szczególne znaczenie z uwagi na panujący w Rosji system kapitalizmu państwowego, który oznacza, że dominującą formą działalności gospodarczej są przedsiębiorstwa państwowe, przy nielicznej ilości przedsiębiorstw prywatnych ściśle kontrolowanych i podporządkowanych centralnym szczeblom władzy⁶⁴⁴. Wskazane przykłady regulacji świadczenia usług zagranicznych podmiotów na terenie Rosji, zarówno w ujęciu państwowym, jak i komercyjnym, wyjaśniają tak silne ograniczenie udziału kraju w grupie importerów usług z Polski.

Nieziemiennie najsilniejszym partnerem są Niemcy, które nawet przy znaczącym spadku udziału z 33% w 2005 r. do 22,8% w 2018 r. (co miało miejsce przy wzroście wartości nabycia o 177,7% z 4 804,6 mln EUR do 13 342,4 mln EUR) zachowały znaczący dystans wobec wyniku kolejnego partnera. W 2018 r. była nim Szwajcaria, której udział na poziomie 7,7%, stanowił zaledwie jedną trzecią wyniku kraju lidera. Gospodarka ta, w wyniku najwyższego dodatniego indeksu dynamiki wartości importu usług z Polski spośród tej grupy krajów, rów-

⁶⁴² Na mocy: *Law of 5 April 2013 r. „On the Federal Contract System in the Sphere of Public Procurement”*; *Government Decree No 188 FZ of 29 June 2015 „On Software and the Procurement Activities of Government Dobies”*, Decree N 617 from 30.04.2020.

⁶⁴³ Na mocy: *Law 174-FZ of 29 June 2018 on Government Procurement*. Takich barier jest zdecydowanie więcej, np. w zakresie usług transportowych (opłaty za korzystanie z dróg federalnych przez samochody ciężarowy powyżej 12 ton, nieproporcjonalnie wysokich w porównaniu z podatkami drogowymi, którym podlegają rosyjskie pojazdy, na mocy: *The Platon System*). Przybliżeniem aktualnych barier w handlu z Rosją (i innymi państwami trzecimi) zajmuje się Komisja Europejska, [w:] *Trade Barriers*. Trade. Market Access Database, European Commission, tryb dostępu: https://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm?isSps=false#letter-r, data pobrania: 03.08.2020.

⁶⁴⁴ P. Augustynowicz, *Charakterystyka sektora przedsiębiorstw państwowych w rosyjskim systemie gospodarczym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia ekonomiczne”, Katowice 2015, nr 213, s. 143-144.

nego 1 110,7% cieszyła się najsilniejszym awansem, bo z miejsca dziesiątego na drugie (import w 2018 r. równy 4 500,4 mln EUR). Zajął tym samym pozycję Stanów Zjednoczonych, które w wyniku względnie niskiego tempa przyrostu wartości importu usług z Polski, bo równego 289,9%, uplasowały się ostatecznie w 2018 r. na miejscu piątym, z importem na poziomie 3 779,3 mln EUR. Obecność tak odległej geograficznie gospodarki na liście dziesięciu najważniejszych odbiorców usług z Polski może stanowić pewne zaskoczenie z uwagi na szczególną specyfikę eksportu usług, czyli z reguły wymogu bezpośredniego kontaktu usługodawcy z usługobiorcą. Przyczyn tej relacji można poszukiwać w rozmiarach rynku amerykańskiego z jednej strony oraz w pragmatycznym podejściu tamtejszych klientów-przedsiębiorców do dostawcy usług z drugiej strony. Wybór rynku amerykańskiego, jako miejsca docelowego eksportu umożliwia uniknięcie stereotypów, którym nierzadko poddawani się polscy usługodawcy w Europie, a co wiąże się z oczekiwaniem niższej ceny oferty usługowej⁶⁴⁵.

Na niezmienionej pozycji, odpowiednio trzeciej i czwartej, jednak przy wzroście udziałów, utrzymały się Wielka Brytania oraz Holandia. Rola pierwszego z państw uległa powiększeniu z 6,1% do 7,5%, a drugiego z 4,6% do 6,8% (przy wzroście wartości odpowiednio o 399,5% oraz 489,8%).

Niewielka zmiana pozycji, bo z miejsca szóstego w 2005 r. na miejsce siódme w 2018 r., której towarzyszył wzrost udziału z 3,2% w 2005 r. do 4% w 2018 r. (w efekcie przyrostu wartości nabycia usług o 397,2% z 468,6 mln EUR do 2 329,9 mln EUR) dotyczyła Francji. Bardziej korzystną tendencją zmian, bo awansem na liście dziesięciu najważniejszych importerów usług z Polski o jedno miejsce, a dokładnie z pozycji 9. na 8. cechowała się z kolei Szwecja. Dzięki wzrostowi wartości importu o 374,4% (z 420,5 mln EUR w 2005 r. do 1 994,9 mln EUR w 2018 r.) odnotowała wzrost udziału z 2,9% do 3,4%.

Jedynym państwem z grupy UE-7, z którym Polska graniczy są Czechy. Jednak wskutek względnie niskiej dynamiki wartości importu na tle pozostałych państw grupy, w połączeniu ze względnie niską wartością początkową nabycia (wzrost o 310,8% z poziomu 422,3 mln EUR) gospodarka odnotowała pogorszenie pozycji z miejsca 8. w 2005 r. (udział na poziomie 2,9%) na miejsce 9. w 2018 r. (udział równy 3%).

⁶⁴⁵ Opinia P. Winnickiego, dyrektora Departamentu Finansowania Handlu i Faktoringu w HSBC Bank, jako komentarz do międzynarodowego badania opinii firm zaangażowanych w międzynarodową wymianę handlową, przeprowadzonego na zlecenie banku HSBC przez agencję badawczą Kantar. W badaniu wzięło udział ponad 6 tys. firm z 26 krajów, w tym 200 przedsiębiorstw z Polski. „78% polskich firm oczekuje wzrostu obrotów z zagranicą w 2018 r.”, tryb dostępu: <https://biznescti.com/firmy/item/11146-78-polskich-firm-oczekuje-wzrostu-obrotow-z-zagranic%C3%B3w-z-zagranic%C4%85-w-2018-r.html>, data pobrania: 03.08.2020.

Nowym państwem w zestawieniu z 2018 r. w porównaniu do 2005 r. jest Irlandia, zamykająca listę tych gospodarek z udziałem na poziomie 2,4% (przy wzroście wartości o 670,2%).

Układ najważniejszych odbiorców usług z Polski prezentuje się nieco inaczej, jeśli uwzględnić eksport tylko krajowej wartości dodanej (Wykres 82 część 2.). Podstawową różnicą jest mniejszy wkład państw trzecich, wśród których tradycyjnie znalazły się Stany Zjednoczone i Szwajcaria (odpowiednio na miejscu trzecim i ósmym) z udziałami równymi w 2015 r. odpowiednio 7,0% (4 346 mln USD) i 2,9% (1 806,3 mln USD) oraz Chiny – miejsce siódme ze wskaźnikiem struktury rządu 2,9% (czyli 1 807,9 mln USD). W zestawieniu występują także inne gospodarki, których rola jest znacznie mniejsza według eksportu brutto. Chodzi o Włochy – około 3,7% w 2015 r. (przy wzroście wartości importu z 1 602,9 mln USD do 2 298,4 mln USD) oraz Austrię – około 2,8% (przy wzroście wartości z 870,8 mln USD do 1 763,5 mln USD). Niezmiennie niekwestionowanym liderem są Niemcy, których udział zmalał, jednak w mniejszym stopniu, bo z 23,5% w 2005 r. (6 923 mln USD) do 18,6% w 2015 r. (11 633,8 mln USD). Obecność pozostałych państw widoczna jest przy użyciu obu metod pomiaru.

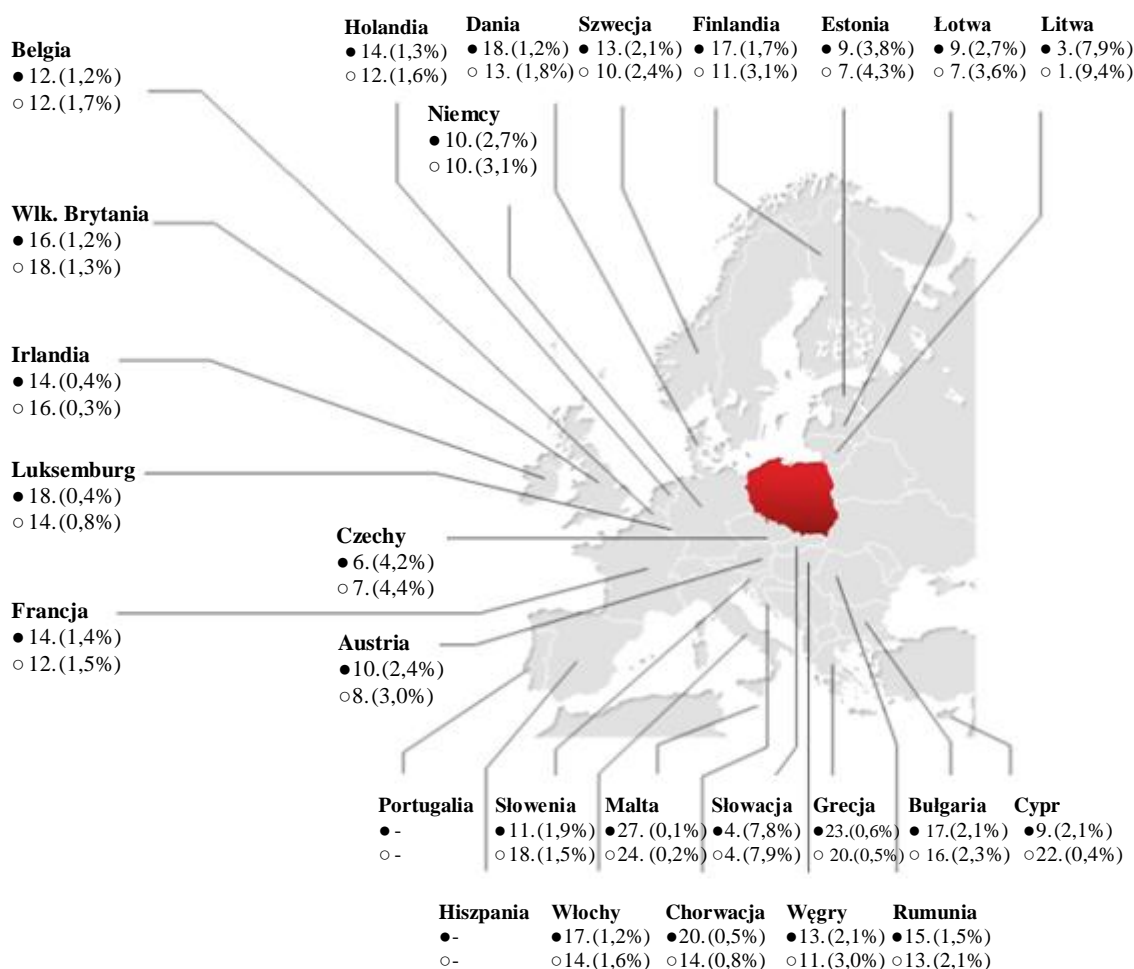
Porównanie udziału państw, które wystąpiły na liście dziesięciu najważniejszych odbiorców usług z Polski zarówno w ujęciu eksportu brutto, jak i krajowej wartości dodanej dostarcza wniosków, iż Stany Zjednoczone, Francja, Włochy, Chiny oraz Austria cechowały się większym znaczeniem, jako odbiorcy wartości dodanej wytworzonej w Polsce, niż świadczy o tym statystyka eksportu brutto. Można to wytłumaczyć tym, że pewna część wartości dodanej pochodzącej z Polski nabywana jest przez wskazane gospodarki poprzez eksport z innych rynków zbytu⁶⁴⁶.

Niezależnie od metody pomiaru wartości eksportu można stwierdzić, że główni nabywcy usług w Polsce to przede wszystkim gospodarki wysoko rozwinięte, a strukturę geograficzną eksportu cechuje silne uzależnienie od jednego odbiorcy. Chociaż względnie silna pozycja Niemiec na przestrzeni badanych lat wskazuje na nawiązanie długotrwałych kontraktów, co może stanowić dla przedsiębiorcy źródło poczucia bezpieczeństwa, stabilności wpływów bez konieczności ciągłego poszukiwania kolejnych odbiorców, to może nieść ze sobą także pewne ryzyko. Polskę i Niemcy łączą wprawdzie kontakty handlowe, jednak przy silnej

⁶⁴⁶ W przypadku pozostałych państw istotną rolę w kreowaniu bardziej intensywnego eksportu brutto, niż eksportu krajowej wartości dodanej może odgrywać bliskość geograficzna, czy przynależność do tego samego ugrupowania z jednej strony oraz zjawisko pośredniego handlu wartością dodaną z drugiej strony. P. Folfás, *Grawitacyjne modele...*, op. cit., s. 224.

asymetrii powiązań⁶⁴⁷. Podczas gdy gospodarka niemiecka jest głównym importerem usług z Polski, to gospodarka polska zajmuje dopiero dziesiątą pozycję wśród importerów Niemiec, obsługując w 2018 r. zaledwie 3,1% importu usług tego państwa (a 2,7% w 2013 r., Wykres 83). Wskazuje to, podobnie jak w przypadku dóbr przemysłowych, siłę jednostronnego oddziaływania koniunktury gospodarczej Niemiec na możliwości generowania wpływów ze sprzedaży zagranicznej w Polsce, determinując jednocześnie jej strukturę rodzajową.

Wykres 83. Rola polskiego eksportu usług w imporcie państw Unii Europejskiej w latach 2013, 2018



● 2013 – Pozycja Polski w imporcie kraju (Udział importu z Polski w imporcie całkowitym kraju)

○ 2018 – Pozycja Polski w imporcie kraju (Udział importu z Polski w imporcie całkowitym kraju)

Portugalia, Hiszpania – brak danych w latach 2013-2018.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Dynamiczny rozwój polskiego eksportu*, ..., op. cit.; *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020; *Trade Map*, International Trade Centre, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020.

Mocniejsze powiązania handlowe łączą Polskę z państwami Europy Środkowo-Wschodniej, zaliczonymi do grupy UE-7, a wśród nich z:

⁶⁴⁷ K. Nowacka-Bandosza, *Rozwój polskiego eksportu usług do Niemiec*, „Studia o Prace WNEiZ US”, 2012, nr 28, s. 161.

- Litwą – 9,4% importu usług Litwy w 2018 r. pochodziło z Polski (7,9% w 2013 r.);
- Słowacją – 7,9% w 2018 r. (7,8% w 2013 r.);
- Czechami – 4,4% (4,2%);
- Estonią – 4,3% (3,8%);
- Łotwą – 3,6% (2,7%).

Analiza struktury rodzajowej eksportu do dziewięciu najważniejszych odbiorców usług wskazuje na jej znaczącą zbieżność z rozkładem poszczególnych rodzajów usług dla ogółu importerów z Polski. Trzy typy usług świadczone są dla rezydentów niemal wszystkich tych państw. Są to: pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego i lotniczego, z wyjątkiem USA), usługi świadczone przez profesjonalistów, jako usługi oparte na wiedzy (tj. usługi prawne, księgowe, w zakresie zarządzania oraz *public relations*, usługi marketingowe, w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej), a także usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe (Tabela 30). Ich rola w kształtowaniu wartości importu różni się jednak znacząco między państwami. Pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego) zajmowały pierwszą pozycję w strukturze importu usług z Polski, takich państw, jak Francja (średni udział w latach 2010-2018 na poziomie 36,4%), Szwecja (26,2%) oraz Holandia, której wskaźnik struktury na poziomie 38,7% jest najwyższy wśród badanych państw⁶⁴⁸. Najmniejszą rolę w całości eksportu usługą SC3 pełniła w Irlandii – 9,7%, dla której dominujący udział, bo około 30% miały usługi świadczone przez profesjonalistów. Pierwszą pozycję usługi te zajmowały także w imporcie Wielkiej Brytanii, jednak ze znacznie niższym wskaźnikiem struktury niż dla Irlandii, bo równym 19,8%⁶⁴⁹. Najmniejszą rolę odgrywały one z kolei w imporcie gospodarki niemieckiej – 5,7%, co zapewniło piąte miejsce w strukturze importu kraju (na poziomie 2-cyfrowej agregacji klasyfikacji). Podobny wynik i ta sama pozycja na liście dotyczą importu Czech – 6,0% przeciętnie w latach 2010-2018.

Rola trzeciego z najczęściej eksportowanych typów usług, czyli usług technicznych, związanych z handlem oraz pozostałych usług biznesowych wahała się w latach 2010-2018 r. od 9,2% dla Niemiec do 18% w Szwajcarii. Usługi te nie pełniły jednak roli ekstremum

⁶⁴⁸ Względnie podobne wskaźniki struktury dla Francji i Holandii determinowane są wysokim udziałem usług frachtowych, których rola w imporcie tych państw była równa odpowiednio 31,6% oraz 35,5%. Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 08.08.2020.

⁶⁴⁹ Usługi świadczone przez profesjonalistów z Polski w Irlandii, to w 19,3% (średnio w latach 2010-2018) usługi marketingowe, w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej, a w 10,7% usługi prawne, księgowe, w zakresie zarządzania oraz *public relations*. Relacja wskaźników struktury dla Wielkiej Brytanii jest z kolei odwrotna: 13,9% dla usług prawnych, księgowych, w zakresie zarządzania oraz *public relations*, a 5,8% dla usług marketingowych, w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej. Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 08.08.2020.

udziału (minimum bądź maksimum) dla żadnego z państw. Większość krajów (z wyjątkiem Niemiec oraz Czech) chętnie korzysta z usług informatycznych, przy ich dominacji w strukturze importu USA (19,8%).

Tabela 30. Udział 5 najważniejszych typów usług (na poziomie 2-stopniowej agregacji klasyfikacji EBOPS) oraz wartość ich wskaźnika RCA w eksporcie brutto Polski do 9 najważniejszych odbiorców (wartości średnie dla lat 2010-2018)

Typy usług	Państwo											
	SA – Usługi uszlachetniania	SC2 – Transport lotniczy	SC3 – Pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego)	SD1 – Podróże służbowe	SD2 – Podróże prywatne	SE1 – Usługi budowlane za granicą	SG1 – Usługi finansowe świadczone bezpośrednio i inne usługi finansowe	SI1 – Usługi telekomunikacyjne	SI2 – Usługi informatyczne	SJ1 – Usługi badawczo-rozwojowe	SJ2 – Usługi świadczone przez profesjonalistów	SJ3 – Usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi biznesowe
Niemcy	1,83		0,21		0,51						-0,43	-0,36
Szwajcaria	5,33		0,65					0,06		0,51	0,12	
Wlk. Brytania			0,71				-0,08	1,15		-0,05	0,05	
Holandia	3,37		0,39					-0,15		-0,01	-0,11	
USA		0,52						0,21	1,32	0,13	0,30	
Francja	2,23		0,55					-0,09		-0,37	-0,01	
Szwecja			0,51			1,27		0,02	0,36	-0,25		
Czechy			0,44	0,33	-1,46					-0,14	0,11	
Irlandia			1,30				0,56	0,09		0,22	0,003	

Grupa SA – usługi uszlachetniania – występuje na I poziomie agregacji z uwagi na brak danych o większym zakresie szczegółowości.

Ograniczenie okresu badania do lat 2010-2018 wynika z braku dostępności kompleksowych danych dla poszczególnych państw na tym poziomie agregacji klasyfikacji EBOPS. Dostępne wybiórczo dane dla lat wcześniejszych nie zawsze są porównywalne z danymi statystycznymi po roku 2010 z uwagi na brak kompatybilności klasyfikowania usług do zaleceń z podręcznika BPM6 IMF.

- brak danej usługi wśród 5 najważniejszych typów usług eksportowanych do danego państwa

Przedziały udziałów w strukturze eksportu do danego państwa:

	poniżej 10%
	<10% - 20%)
	<20% - 30)
	30% i więcej

Wskaźnik wyliczony według formuły: $RCA = \ln\left(\frac{x_{ij}^P}{m_{ij}^P} \div \frac{x_j^P}{M_j^P}\right)$, gdzie x_{ij}^P – eksport grupy usług typu i z Polski do państwa j ; m_{ij}^P – import grupy usług typu i do Polski z państwa j ; x_j^P – całkowity eksport III sektora z Polski do państwa j ; M_j^P – całkowity import III sektora z Polski z państwa j ; i – grupy usług na poziomie 2-stopniowej agregacji klasyfikacji EBOPS; j – państwa z listy 10 najważniejszych odbiorców usług z Polski (w Tabeli 30 przedstawiono dziewięć państw pomijając Ukrainę z uwagi na brak danych na tym poziomie szczegółowości). Wartości RCA powyżej 0 wskazują na istnienie przewagi komparatywnej w handlu, natomiast poniżej 0 o jej braku, za: J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki...*, op. cit., s. 165.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 08.08.2020.

W przypadku trzech państw wśród dziewięciu najważniejszych odbiorców usług, z czego dwa nie należą do UE, czyli w eksporcie do Szwajcarii, Stanów Zjednoczonych oraz Irlandii, Polska uzyskała przewagi komparatywne w zakresie wszystkich wymienionych typów usług. Przewaga ta najsilniej zauważalna jest w zakresie świadczenia usług do Szwajcarii, dla której najwyższe średnie RCA dla lat 2010-2018 wystąpiło dla usług uszlachetniania - $RCA_{CH/SA} = 5,33$ oraz pozostałych usług transportowych (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego) - $RCA_{CH/SC3} = 0,65$. Właśnie w stosunku do wymiany ze Szwajcarią Polska charakteryzowała się najwyższą względną przewagą w ramach usług świadczonych przez profesjonalistów - $RCA_{CH/SJ2} = 0,51$.

Najbardziej korzystne pozycje eksportowane na odległy rynek amerykański wyróżniają się na tle pozostałych największych importerów usług z Polski. Tylko w wymianie z USA kraj utrzymywał względną przewagę komparatywną w eksporcie usług badawczo-rozwojowych - $RCA_{US/SJ1} = 1,32$ oraz transportu lotniczego - $RCA_{US/SC2} = 0,52$. Relację handlową Polski z USA cechuje przewaga wskaźnika dla usług technicznych, związanych z handlem oraz pozostałych usług biznesowych - $RCA_{US/SJ3} = 0,3$. Dowodzi to możliwości wykorzystywania komunikacji poprzez Internet oraz technologie *ICT* do świadczenia usług nowoczesnych, dzięki którym traci na znaczeniu wymóg konieczności geograficznej bliskości usługodawcy i usługobiorcy⁶⁵⁰.

W handlu usługami z Irlandią z kolei Polska cieszyła się najwyższymi wskaźnikami spośród wymienionych państw w zakresie świadczenia pozostałych usług transportowych (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego) - $RCA_{IE/SC3} = 1,3$ oraz usług finansowych świadczonych bezpośrednio i innych usług finansowych - $RCA_{IE/SG1} = 0,56$.

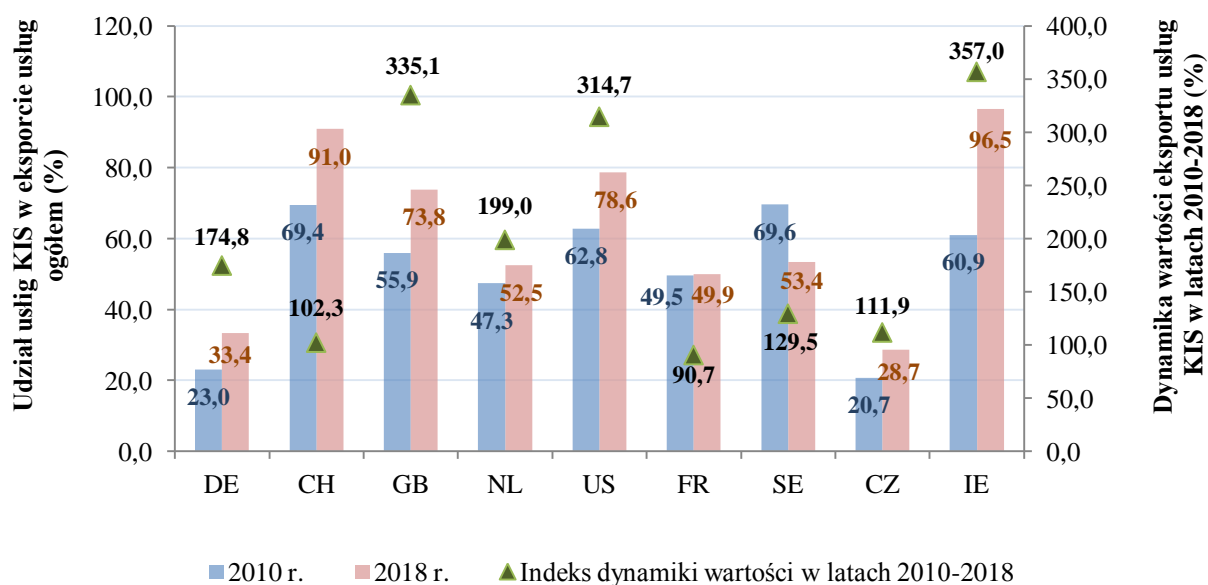
Najmniej korzystny obraz eksportu kształtował się w relacji handlowej z Holandią oraz Francją, w stosunku do których Polska posiadała najmniej przewag komparatywnych, bo tylko dla dwóch typów usług - usług uszlachetniania - $RCA_{NL/SA} = 3,37$ i $RCA_{FR/SA} = 2,23$ oraz pozostałych usług transportowych (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego) - $RCA_{NL/SC3} = 0,39$ i $RCA_{FR/SC3} = 0,55$.

Analiza struktury rodzajowej eksportu usług z Polski do poszczególnych państw wskazuje na znaczne zróżnicowanie intensywności B+R świadczonych usług. Najwyższy udział usług wysokiej techniki (KIS) zauważalny jest w relacjach handlowych z gospodarkami o najwyższym poziomie PKB *per capita*, a dokładnie z Irlandią – 96,5% w 2018 r. (około

⁶⁵⁰ J. R. Nicholson, *ICT-Enabled Services Trade in the European Union*, U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, 2016, Issue 03-16, s. 1.

60,9% w 2010 r.) oraz Szwajcarią – 91% (około 69,4% w 2010 r., Wykres 84)⁶⁵¹. Dodatkowo w przypadku wszystkich najważniejszych odbiorców usług z Polski, z wyjątkiem Szwecji, zaobserwowano przyrost znaczenia usług KIS. Najszybsze tempo zmian dotyczyło Irlandii – wzrost udziału usług wysokiej techniki w eksporcie usług ogółem w latach 2010-2018 o 58,5% (z 60,9% do 96,5%, przy wzroście wartości eksportu usług KIS o 357%), następnie Niemiec – o 45,1% (z 23% do 33,4%, przy wzroście wartości eksportu o 174,8%). Najwolniejsze tempo, czy wręcz stagnacja znaczenia usług KIS w imporcie usług z Polski, cechowała Francję – wzrost o 0,9% (z 49,5% do 49,9%, przy wskaźniku dynamiki wartości eksportu na poziomie 90,7%). Wspomniana Szwecja była jedynym państwem, które odnotowało ograniczenie udziału usług o znacznej intensywności B+R. Ujemny indeks dynamiki udziału (spadek z 69,6% w 2010 r. do 53,4% w 2018 r.), przyczynił się do zmiany miejsca Szwecji, z pierwszego na piąte, pod względem udziału usług KIS w eksporcie do dziewięciu najważniejszych odbiorców sektora usług.

Wykres 84. Udział w strukturze eksportu oraz dynamika wartości eksportu usług opartych na wiedzy do 9 najważniejszych odbiorców usług z Polski w latach 2010, 2018 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

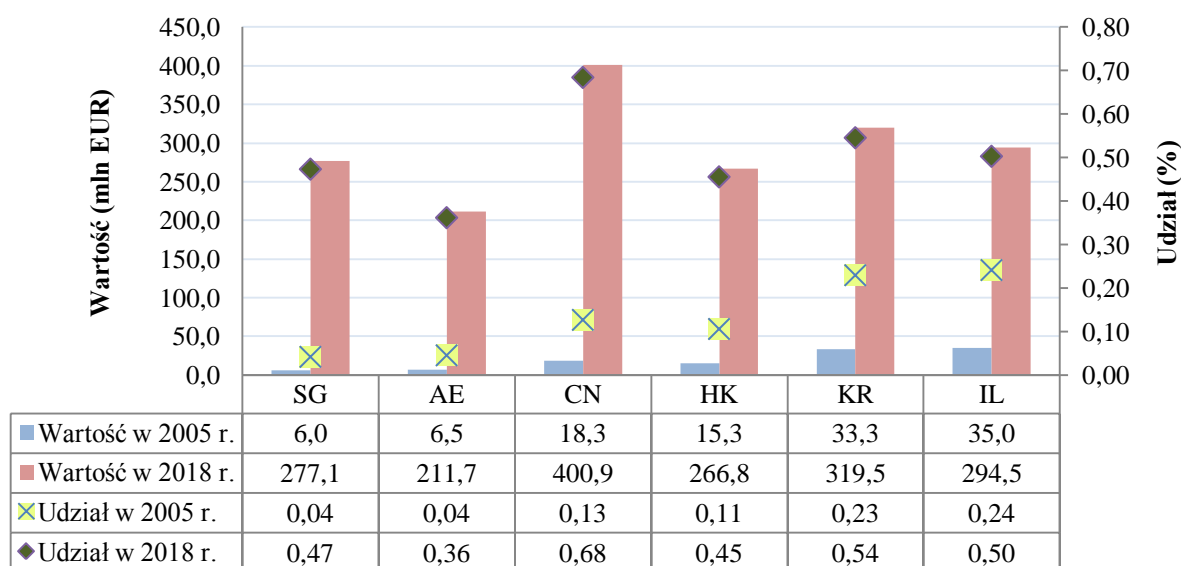
Z uwagi na korzyści, jakie przynosi gospodarce eksport usług o wysokiej intensywności B+R, niekorzystny jest względnie niski ich udział w strukturze eksportu usług do Niemiec –

⁶⁵¹ Bardzo wysoka korelacja pomiędzy udziałem usług opartych na wiedzy a poziomem PKB *per capita* kraju odbiorcy usługi, określona na podstawie współczynnika korelacji rang Spearmana, który w 2018 r. wyniósł: $r_s = 0,85$. Obliczenia własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020; *UNCTADstat*, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020.

33,4% w 2018 r. (a 23% w 2005 r.), które odbierają około jednej piątej usług świadczonych z Polski. Nawet przy względnie wysokiej dynamice udziału usług KIS na tle najważniejszych odbiorców usług z Polski, gospodarka niemiecka zajmowała ósme miejsce, wyprzedzając jedynie Czechy, dla których wskaźnik struktury w 2018 r. wyniósł 28,7%.

Warto także zwrócić uwagę na niektóre państwa Azji, które zajmują wprawdzie dalsze pozycje na liście odbiorców usług z Polski, jednak przy jednych z najwyższych, dla wszystkich odbiorców, wskaźników dynamiki wartości nabycia usług (Wykres 85). Pierwszym państwem w tym zestawieniu, ze wskaźnikiem równym w latach 2005-2018 około 4 518,3% (wzrost z 6 mln EUR do 277,1 mln EUR) jest Singapur. Kraj odpowiedzialny za około 1,6% wielkości importu usług z Polski przez kraje trzecie w 2018 r., charakteryzował się wzrostem znaczenia w ogóle importerów z 0,04% w 2005 r. do 0,47% w 2018 r. Wynik kolejnego kraju – przyrost wartości nabycia usług przez Zjednoczone Emiraty Arabskie o 3 156,9% (z 6,5 mln EUR w 2005 r. do 211,7 mln EUR w 2018 r.), zapewnił podwyższenie znaczenia na polskiej liście usługobiorców z 0,04% do 0,36% (około 1,2% w 2018 r. w grupie krajów trzecich).

Wykres 85. Wartość eksportu brutto i udział w eksporcie usług Polski wybranych państw trzecich w latach 2005, 2018



Wykaz państw według nomenklatury krajów i terytoriów dla potrzeb statystyki handlu zagranicznego Unii oraz statystyki handlu między państwami członkowskimi: SG – Singapur, AE – Zjednoczone Emiraty Arabskie, CN – Chiny, HK – Hongkong, KR – Korea Południowa, IL – Izrael. *Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 1106/2012 z dnia 27 listopada 2012 r. w sprawie wykonania rozporządzenia ..., op. cit.*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020; Trade Map, International Trade Centre, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020.*

Najwyższy udział wśród państw spoza UE wymienionych na Wykresie 85, równy około 0,68% w 2018 r. (a 0,13% w 2005 r.), miały Chiny. Wynik ten uzyskały dzięki wskaźnikowi

dynamiki wartości importu usług w latach 2005-2018 na poziomie 2 090,7%, przy względnie wysokiej wartości importu w roku 2005 na tle pozostałych państw analizowanego zestawienia (wzrost z 18,3 mln EUR do 400,9 mln EUR). Nieco niższe tempo przyrostu wielkości nabycia, bo na poziomie około trzech czwartych wyniku Chin, uzyskał Hongkong, przy czterokrotnym zwiększeniu udziału w strukturze odbiorów usług z Polski, z 0,11% do 0,45%. Kolejne dwa państwa cechowały wskaźniki dynamiki poniżej 1 000%, przy szybszym tempie wzrostu wartości eksportu w wymianie handlowej z Koreą Południową - wzrost o 859,5% (z 33,3 mln EUR w 2005 r. do 319,5 mln EUR w 2018 r.), niż z Izraelem – wzrost o 741,4% (z 35 mln EUR do 294,5 mln EUR), przy podwojeniu ich udziałów w strukturze importerów odpowiednio do poziomu 0,54% oraz do 0,5% w 2018 r.

Wszystkie państwa trzecie uwzględnione na Wykresie 85 charakteryzują się wysoką koncentracją rodzajową usług nabywanych w Polsce. Wynika to z faktu, że ponad 70%, a w przypadku niektórych państw nawet blisko 90% wartości importu usług z Polski pochodzi z nabycia zaledwie 5 rodzajów usług (Wykres 86). Najwyższy stopień koncentracji, gdzie udział pięciu najważniejszych pozycji w strukturze importu usług z Polski równy jest 89,7% przy największym stopniu intensywności B+R wymiany, dotyczył Hongkongu. Około 69,1% wartości importu tego kraju z Polski w ramach badanego sektora gospodarki w 2018 r. stanowiły usługi świadczone przez profesjonalistów (komponent SJ2), jako usługi oparte na wiedzy. Wzrost wartości ich nabycia z 2 mln EUR w 2010 r. do 184,4 mln EUR w 2018 r. oznacza, że stanowią one najbardziej rozwojowy przedmiot wymiany z Honkongiem⁶⁵².

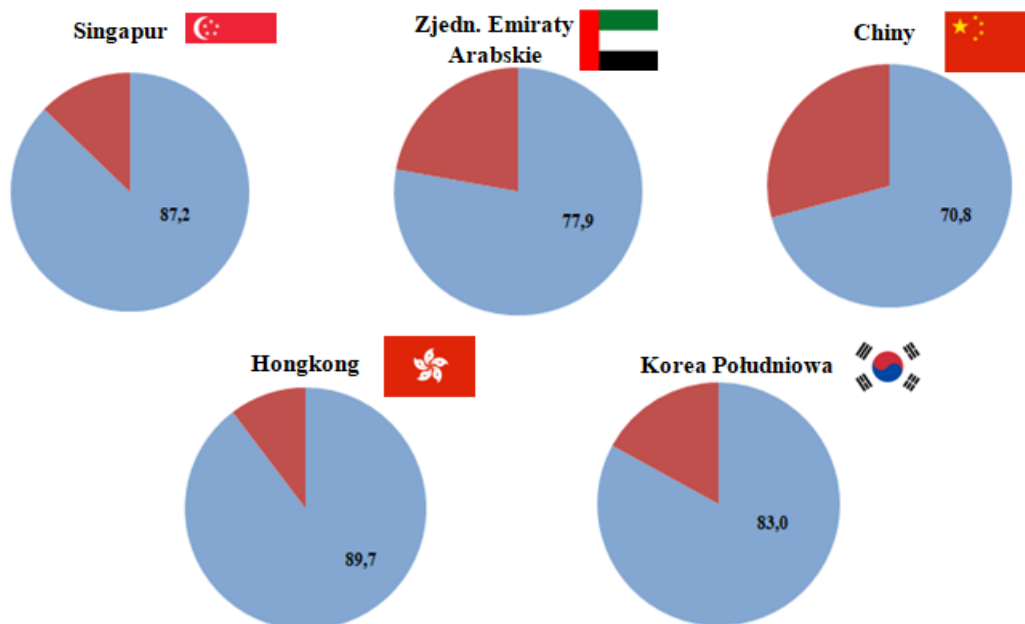
Zbliżoną charakterystykę zauważa się w przypadku relacji handlowych Polski z Singapurem – drugim państwem pod względem stopnia koncentracji rodzajowej nabycia usług. Około 87,2% importu usług z Polski w 2018 r. odpowiadało wartości nabycia pięciu najważniejszych typów usług, przy czym, blisko połowę wartości zakupu, bo około 46,1% stanowiły właśnie usługi świadczone przez profesjonalistów (komponent SJ2). W efekcie wzrostu wartości importu z 4,5 mln EUR w 2010 r. do 127,9 mln EUR w 2018 r., usługi te cieszyły się najwyższą dodatnią dynamiką.

Kolejnym krajem, dla którego poziom koncentracji struktury rodzajowej importu usług przekroczył poziom 80% jest Korea Południowa – około 83% w 2018 r. Na wynik ten w 37,6% składają się pozostałe usługi biznesowe (komponent SJ1, jako usługi oparte na wie-

⁶⁵² Ograniczenie okresu badania do lat 2010-2018 wynika z braku dostępności kompleksowych danych dla poszczególnych państw na tym poziomie agregacji klasyfikacji. Dostępne wybiórczo dane dla lat wcześniejszych nie zawsze są porównywalne z danymi statystycznymi po roku 2010 z uwagi na brak kompatybilności klasyfikowania usług do zaleceń z podręcznika *BPM6 IMF*.

dzy), cieszące się dynamiczną tendencją zmian. Wartość ich nabycia w 2010 r. wynosiła bowiem zaledwie 0,3 mln EUR, podczas gdy już w 2018 r. około 120,1 mln EUR.

Wykres 86. Udział 5 najważniejszych usług eksportowanych z Polski do wybranych państw trzecich w 2018 r. (%)



Na Wykresie pominięto Izrael z uwagi na brak danych na poziomie 2-stopniowej agregacji klasyfikacji *EBOPS*.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020; *Trade Map*, *International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

Pozostałe dwa państwa zamieszczone na Wykresie 86 charakteryzowały się koncentracją rodzajową poniżej 80%, przy wyższej wartości w przypadku Zjednoczonych Emiratów Arabskich – 77,9% w 2018 r. niż Chin – 70,8%. Oba te państwa łączy także względnie niższy stopień intensywności B+R nabywanych usług niż Hongkongu, Singapuru, czy Korei Południowej, co widać już na przykładzie typu usług zajmujących pierwszą pozycję w strukturze importu z Polski. Dla Zjednoczonych Emiratów Arabskich były to podróże prywatne (komponent SD2) - 25,7% wartości importu w 2018 r., a dla Chin pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego, komponent SC3) - 26,3%. Oba typy usług zaliczane są do kategorii usług mniej wiedzochłonnych. Wskazane przedmioty wymiany, jako te o najwyższym udziale w strukturze, ustępowały jednak miejsca innym usługom pod względem tempa wzrostu zainteresowania nimi. Dla Zjednoczonych Emiratów Arabskich, to opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej (grupa SH) cieszyły się najszybszym przyrostem wartości nabycia – z 1 mln EUR w 2010 r. do 20,7 mln EUR w 2018 r. (wzrost o 1 970%). Dla Chin najbardziej rozwojowymi usługami okazały się usługi pocztowe

i kurierskie, których wartość świadczenia z Polski na rzecz chińskich rezydentów osiągnęła w 2018 r. poziom 39,7 mln EUR (wobec 0,5 mln EUR w 2010 r.).

Podsumowując analizę struktury geograficznej eksportu usług z Polski można stwierdzić, że chociaż cechuje ją silne ukierunkowanie na państwa członkowskie Unii Europejskiej (przy większym ich znaczeniu w pomiarze eksportu brutto niż krajowej wartości dodanej – odpowiednio 69,6% nabycia w 2018 r. a 62,4% w 2015 r.), to nie należy zapominać o znaczącej roli państw trzecich, takich jak Szwajcaria czy Stany Zjednoczone. Polska dysponuje wobec nich względną przewagą komparatywną w ramach głównych pozycji eksportowych usług, przy względnie wysokim udziale usług opartych na wiedzy (około 91% w pierwszym przypadku i 78,6% w drugim). Co ciekawe, to właśnie kraje spoza UE stanowią najbardziej dynamiczną grupę pod względem tempa przyrostu krajowej wartości dodanej eksportu (wzrost o 142,5% w latach 2005-2015, wobec wzrostu o 112% dla sektora ogółem).

Uwzględniając obie metody pomiaru sprzedaży zagranicznej niekwestionowanym liderem wśród nabywców usług komercyjnych z Polski pozostają Niemcy. Przewadze w ilości nie towarzyszy jednak przewaga w jakości, gdyż eksport charakteryzuje się względnie niską intensywnością B+R. Ocena ta uwarunkowana jest udziałem usług opartych na wiedzy – 33,4% w 2018 r., co stanowiło zaledwie blisko jedną trzecią wyniku państwa o najwyższej roli usług KIS w strukturze nabycia, czyli Irlandii (tj. 96,5%).

Udział kolejnych dwudziestu głównych importerów z Polski wskazuje na koncentrację geograficzną struktury, przy względnie powolnym procesie jej dywersyfikacji, za czym przemawia spadek udziału pięciu najważniejszych odbiorców z 54,8% w 2005 r. do 51,2% w 2018 r. Mniejsze wskaźniki struktury udziału tych państw oraz wyższa ujemna dynamika udziału pięciu głównych odbiorców dla eksportu krajowej wartości dodanej (spadek z 48,9% w 2005 r. do 42,9% w 2015 r.) świadczą o względnie niższej koncentracji i względnie szybszym procesie dywersyfikacji struktury geograficznej tak postrzeganej wartości eksportu, niż w ujęciu wartości brutto. Zjawisko względnie silnej koncentracji geograficznej może wprawdzie stanowić zagrożenie dla wpływów z eksportu całego sektora, jednak z uwagi na specyficzne, różnorodne regulacje prawne poszczególnych państw dotyczących świadczenia usług, generujące nierzadko wysokie koszty dla usługodawcy, staje się zrozumiałe.

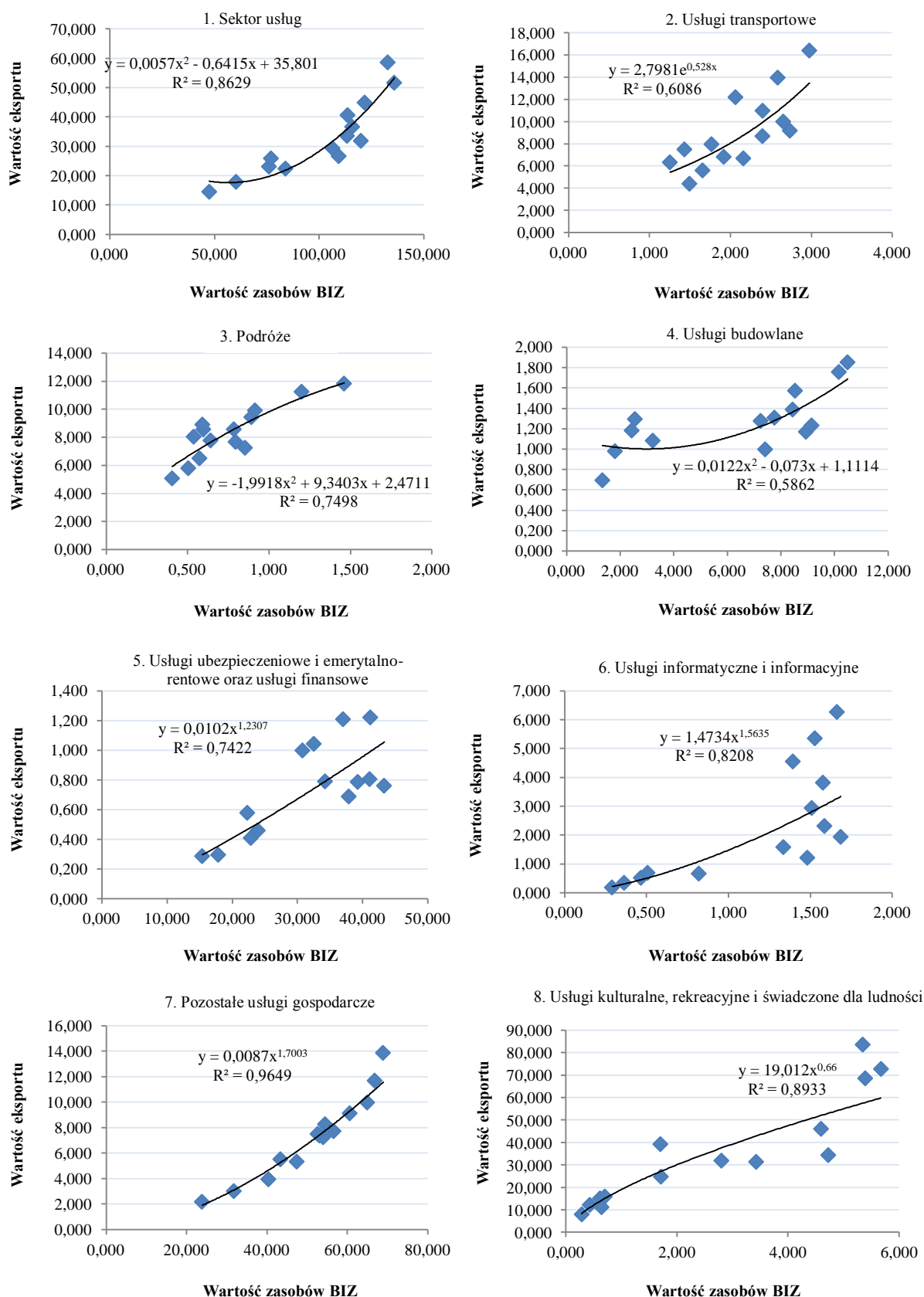
Poznanie struktury geograficznej eksportu usług okazało się niezmiernie ważne z punktu widzenia możliwości generowania korzyści z eksportu. Może się bowiem okazać się, że kluczem do sukcesu w kwestii sprzedaży zagranicznej III sektora gospodarki jest nie tyle dążenie do zwiększania skali świadczonych usług (które nie podlegają przecież procesowi standaryzacji), ile właściwe ukierunkowanie ich struktury rodzajowej, z naciskiem na usługi

oparte na wiedzy. W kontekście analizy tej części pracy, rolę czynnika ją determinującego pełnią nabywcy usług z Polski, a konkretnie poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych państw. Warunkiem niezbędnym do utrzymania założonej relacji: im wyższy poziom rozwoju gospodarczego państwa-odbiorcy usług, tym wyższa intensywność B+R usług świadczonych z Polski, jest ciągle zwiększanie zakresu innowacyjności i nowoczesności struktury gospodarczej kraju, z naciskiem na intensywny rozwój wybranych usług o najwyższym poziomie wzdochłonności. Jednak wewnętrzne możliwości polskiej gospodarki w tym zakresie mogą okazać się niewystarczające, chociażby z uwagi na wyższą intensywność B+R sektora usług innych państw, konkurujących z Polską. Warto więc poddać analizie istotę oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jako zewnętrznego wsparcia polskiej gospodarki (z uwzględnieniem szerokiego spektrum kapitału napływającego w ramach BIZ), na zmiany wielkości, struktury rodzajowej oraz geograficznej eksportu usług.

5.4. Dynamika i zmiany struktury eksportu usług a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Celem tej części pracy jest próba weryfikacji hipotezy szczegółowej wskazującej na oddziaływanie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę i zmiany strukturalne w eksporcie usług. Wstępem do przeprowadzonych badań było sprawdzenie, czy istnieje związek między zasobem BIZ zgromadzonym w III sektorze a wartością sprzedaży za granicę tego sektora polskiej gospodarki. Zastosowanie zależności wielomianowej dla zmiennych, potraktowanych na tym etapie badań jako agregaty, przy współczynniku determinacji równym $R^2 = 0,862$, uwidocznilo wysokie dopasowanie danych empirycznych do teoretycznych. Wstępnie można stwierdzić, że wartość świadczonych usług w 86,2% wyjaśniona jest zmiennością wartości skumulowanych BIZ w Polsce w tym sektorze (Wykres 87 część 1.). Uzyskanie akceptowalnej jakości modelu ostatecznego, czyli zlinearyzowanej postaci dopasowania wielomianowego, wymagało jednak nie tylko wprowadzenia do modelu poziomu eksportu sprzed dwóch lat (jako zmiennej objaśniającej), ale także zastosowania opóźnienia w okresie czterech lat dla wartości BIZ. W konsekwencji uzyskany poziom współczynnika $\alpha_1 = 0,35$ dla zlinearyzowanej regresji, wskazuje, że jeśli wartość skumulowana bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w obszarze świadczenia usług w okresie czterech lat wcześniej niż rok bieżący wzrośnie o 1%, to wartość eksportu usług kraju w roku bieżącym wzrośnie o 0,35%, *ceteris paribus*.

Wykres 87. Wartość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartość eksportu w sektorze usług Polski ogółem (część 1.) oraz kolejnych grup usług (części 2.-8.) w latach 2005-2018 (mld EUR)



Proces weryfikacji poszczególnych modeli zaprezentowano w Załączniku 16.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 09.03.2020.

Analiza korelacji, z uwzględnieniem podziału sektora usług na grupy, wykazała, że zależność między zasobami bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością eksportu była najsilniejsza w grupie pozostałych usług gospodarczych, dla której współczynnik determinacji wyniósł w latach 2005-2018 około 96,4% (Wykres 87 części 2.-8.). Istnienie tak silnej zależności korelacyjnej między badanymi zmiennymi ma szczególne znaczenie, z uwagi na fakt, iż usługi te stanowią około jednej piątej wartości sprzedaży za granicę tego sektora.

Względnie wysokim poziomem dopasowania danych empirycznych do teoretycznych, bo na poziomie przekraczającym 80%, charakteryzowały się także usługi kulturalne, rekreacyjne i świadczone dla ludności ($R^2 = 89,3\%$) oraz usługi informatyczne i informacyjne ($R^2 = 82\%$)⁶⁵³. Zwłaszcza w ramach drugiej z wymienionych grup usług istnienie tej zależności jest istotne z uwagi na jej tempo rozwoju eksportu (najwyższy indeks dynamiki udziału w strukturze eksportu usług ogółem w latach 2005-2018, równy 334,6%), a także na rolę, jaką usługi informatyczne i informacyjne pełnią w stosunku do innych usług, określonych jako usługi oparte na *ICT*.

Istnienie zależności korelacyjnej na poziomie przekraczającym 70% dotyczyło z kolei podróży, usług ubezpieczeniowych i emerytalno-rentowych oraz usług finansowych. Wykazanie znaczącej korelacji między wartością eksportu a poziomem BIZ jest istotne zwłaszcza w ramach pierwszej z grup, gdyż odpowiadała ona za około 27% eksportu usług (przeciętnie w latach 2005-2018).

Współczynnik determinacji kolejnej grupy, równie ważnej w strukturze przedmiotowej eksportu – usług transportowych (około 28% przeciętnie w latach 2005-2018) – uplasował się poniżej granicy 70%, bo na poziomie $R^2 = 60,8\%$. Wynik ten można uznać za wystarczający z punktu widzenia prowadzonego badania.

Najniższa skala objaśnienia wielkości eksportu usług zmiennością wartości BIZ, co wynika z najniższego poziomu współczynnika determinacji, $R^2 = 58,6\%$, dotyczyła usług budowlanych⁶⁵⁴. Grupa ta nie odgrywa jednak znaczącej roli w kreowaniu wartości eksportu

⁶⁵³ Usługi telekomunikacyjne (komponent SII) zostały wydzielone z grupy usług SI z uwagi na brak zależności korelacyjnej, między eksportem a BIZ w ujęciu grupy SI, jako całości. Brak korelacji między sprzedażą zagraniczną usług SII, a wartością zasobu BIZ ulokowaną w dziale PKD J61, wskazuje, że głównym celem realizowanych w Polsce BIZ w obszarze usług telekomunikacyjnych jest rynek lokalny, co nie zmienia faktu, że mogą one służyć świadczeniu innych usług za granicą. Dodatkowo zabieg eliminacji autokorelacji reszt rzędu I podczas weryfikacji zlinearyzowanej postaci modelu podstawowego oraz uzyskanie akceptowalnej jakości modelu oznaczało konieczność zastosowania opóźnień dla zmiennej objaśniającej.

⁶⁵⁴ Zabieg eliminacji autokorelacji reszt rzędu I podczas weryfikacji zlinearyzowanej postaci modelu podstawowego oraz uzyskanie akceptowalnej jakości modelu oznaczało konieczność nie tylko zastosowania opóźnień w ramach zmiennej objaśniającej (podobnie w grupie: podróże), ale także uwzględnienia wartości eksportu tej grupy usług (z opóźnieniem do 1 roku), jako zmiennej objaśniającej. Wysoki stopień opóźnień – do czterech lat dla BIZ – wynika z faktu, że usługi budowlane, m.in. z zakresu budownictwa drogowego, czy mieszkaniowego,

całego sektora – jej przeciętny udział w latach 2005-2018 wynosił około 4,1%. Istotne jest to, że we wszystkich grupach przedstawionych na Wykresie 87 zależność między wartością sprzedaży za granicę a zasobem BIZ była dodatnia, co oznacza, że wzrostowi wielkości inwestycji zagranicznych odpowiadał wzrost przychodów z tytułu świadczenia usługi za granicą. Przyrost bardziej niż proporcjonalny zauważa się w ramach pozostałych usług gospodarczych ($\alpha_1 = 1,7$ w zlinearyzowanej postaci modelu ostatecznego), a także usług ubezpieczeniowych i emerytalno-rentowych oraz usług finansowych ($\alpha_1 = 1,23$)⁶⁵⁵. Relacja niemalże wprost proporcjonalna dotyczyła oddziaływania wartości BIZ na eksport usług informatycznych i informacyjnych ($\alpha_1 = 0,99$ w zlinearyzowanej postaci modelu ostatecznego), jednak przy zastosowaniu opóźnień do czterech lat dla zmiennej objaśniającej (niezbędne w procesie weryfikacji modelu)⁶⁵⁶. Wynika to z faktu, że świadczenie usług informatycznych i informacyjnych obejmuje także udostępnianie licencji, czy to w zakresie oprogramowania komputerowego, czy produktów audiowizualnych i pokrewnych. Oznacza to rozłożenie w czasie przychodów z tytułu sprzedaży takiej usług (np. licencji) w stosunku do poniesionego nakładu danej inwestycji zagranicznej.

Istnienie zależności korelacyjnych pomiędzy wartościami bezpośrednich inwestycji zagranicznych a eksportem na poziomie poszczególnych grup usług wymagało uzyskania odpowiedzi na pytanie: Czy usługi o dominującej pozycji w strukturze eksportu, stanowią jednocześnie miejsce lokaty największej wartości napływających BIZ. Względnie niskie wartości współczynnika korelacji rang Spearmana, nieprzekraczające poziomu 0,4 (Wykres 89 część A) świadczą o tym, że te grupy usług, które mają istotne znaczenie pod względem udziału w strukturze eksportu, nie zajmują dominujących pozycji pod względem wielkości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁶⁵⁷. Co więcej, ujemne wartości r_S w latach 2006, 2008, 2009, 2014-2017 (przy najniższej wartości w 2017 r., gdy $r_S = -0,857$ – niemal całkowity brak zbieżności rang) wskazują na znaczną rozbieżność rang poszczególnych grup usług pod względem obu zmiennych. Istnieją usługi, takie jak transport (grupa SC), czy podróże (grupa SD), których charakter pozwala określić je, jako usługi międzynarodowe. W związku z tym zrozumiałą jest względnie wysoki ich udział w strukturze eksportu Polski.

realizowane są w długich okresach czasu. Oznacza to znaczące opóźnienie między czasem zawarcia kontraktu, a jego zakończeniem.

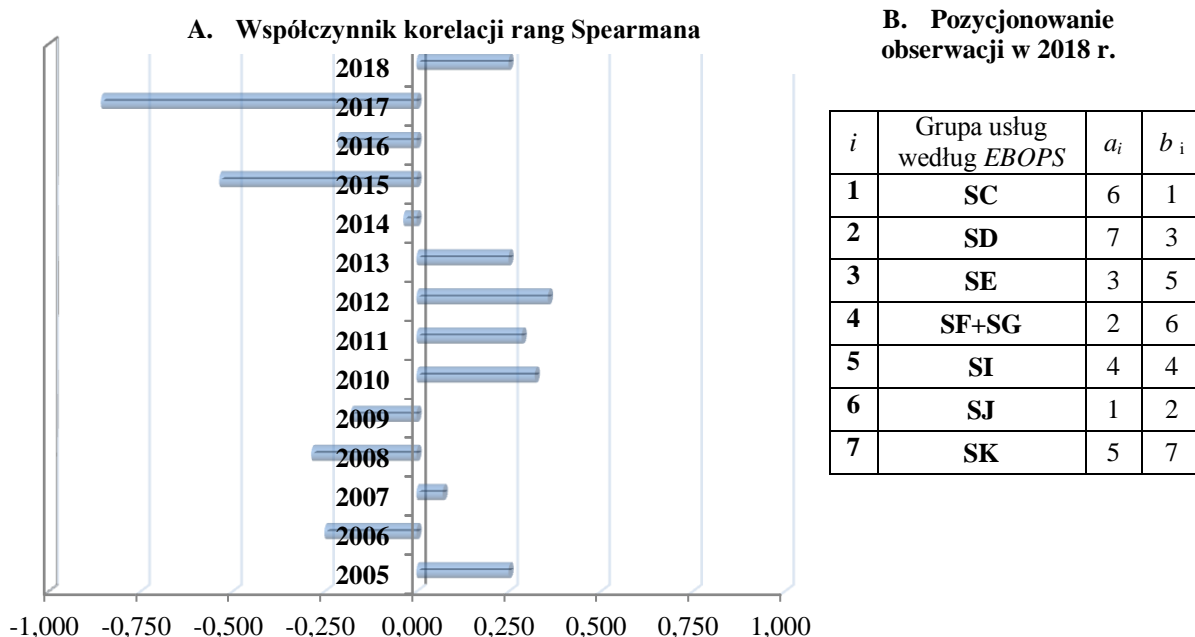
⁶⁵⁵ Punkt 5 i 7. Załącznik 16.

⁶⁵⁶ Punkt 6. Załącznik 16.

⁶⁵⁷ Użycie korelacji rang Spearmana posłużyło sprawdzeniu, czy zachodzi zależność pomiędzy rolą poszczególnych grup usług pod względem wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (ciąg pierwszy) a ich rolą w kreowaniu wartości eksportu sektora (ciąg drugi). Przyjętym kryterium porządkującym obserwacje obu cech było miejsce zajmowane przez grupę w ogóle sektora usług – według malejącej wartości napływu BIZ (ciąg pierwszy) oraz według malejącej wartości sprzedaży za granicę usług (ciąg drugi).

Jednocześnie jednak do grup tych kierowana jest względnie niska wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych (Wykres 88 część B).

Wykres 88. Współczynnik korelacji rang Spearmana między strukturą napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych a strukturą eksportu sektora usług w latach 2005-2018 (część A) oraz pozycjonowanie obserwacji według wartości zasobów BIZ (a_i) i wartości eksportu (b_i) w 2018 r. (część B)



Gdzie: i - numer obserwacji z pierwszego ciągu (a); a_i - ranga przyporządkowana i -tej obserwacji z pierwszego ciągu - dla BIZ; b_i - ranga przyporządkowana i -tej obserwacji z drugiego ciągu - dla eksportu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, ...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020; *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 09.03.2020.

Odwrotny kierunek zależności dotyczył usług ubezpieczeniowych i emerytalno-rentowych oraz usług finansowych (grupa SF+SG). Usługi te rzadko stanowią przedmiot sprzedaży za granicę kraju, być może z uwagi na różnorodność skomplikowanych przepisów prawnych regulujących funkcjonowanie instytucji finansowych w poszczególnych państwach. Jednocześnie jednak cieszą się wysokim zainteresowaniem inwestorów zagranicznych, z uwagi na potencjalnie wysoką stopę zwrotu z inwestycji. Dlatego też grupy te zajmują najczęściej drugą pozycję, po pozostałych usługach gospodarczych, pod względem wielkości napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Największym podobieństwem znaczenia zarówno pod względem wartości napływu BIZ, jak i wysokości eksportu charakteryzowały się usługi telekomunikacyjne, informatyczne

i informacyjne (grupa SI)⁶⁵⁸ oraz pozostałe usługi gospodarcze (grupa SJ), co ma szczególne znaczenie w kontekście weryfikowanej hipotezy szczegółowej.

Wyniki tych badań w znacznej mierze są kompatybilne z rozpoznaniem głównego kierunku przeznaczenia usług świadczonych w ramach podejmowanych w Polsce bezpośrednich inwestycji zagranicznych – sprzedaż na rynku krajowym lub zagranicznym. Właśnie w ramach sekcji PKD odpowiadających grupie usług SJ (według *EBOPS*) zauważa się najwyższą skłonność przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania do eksportu usług z terytorium Polski. Przeciętnie w latach 2011-2017 co najmniej jedna piąta wartości ich eksportu pochodziła od przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania (Wykres 89). Największym wpływem tych podmiotów – około 66% udziału w wartości eksportu sekcji – charakteryzowała się działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (sekcja N, a w jej ramach wynajem i dzierżawa maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych). Dwukrotnie mniejszy wpływ cechuje handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli (sekcja G, przy najwyższej wartości eksportu w ujęciu bezwzględnym, równej w 2017 r. około 7 568,9 mln EUR) oraz działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (sekcja L, przy najsilniejszym spadku wartości eksportu ze 113,2 mln EUR w 2011 r. do 3,7 mln EUR w 2017 r.). Udział sprzedaży zagranicznej KTN w ogólnej wartości tych sekcji wynosił odpowiednio 27,6% oraz 27,3%.

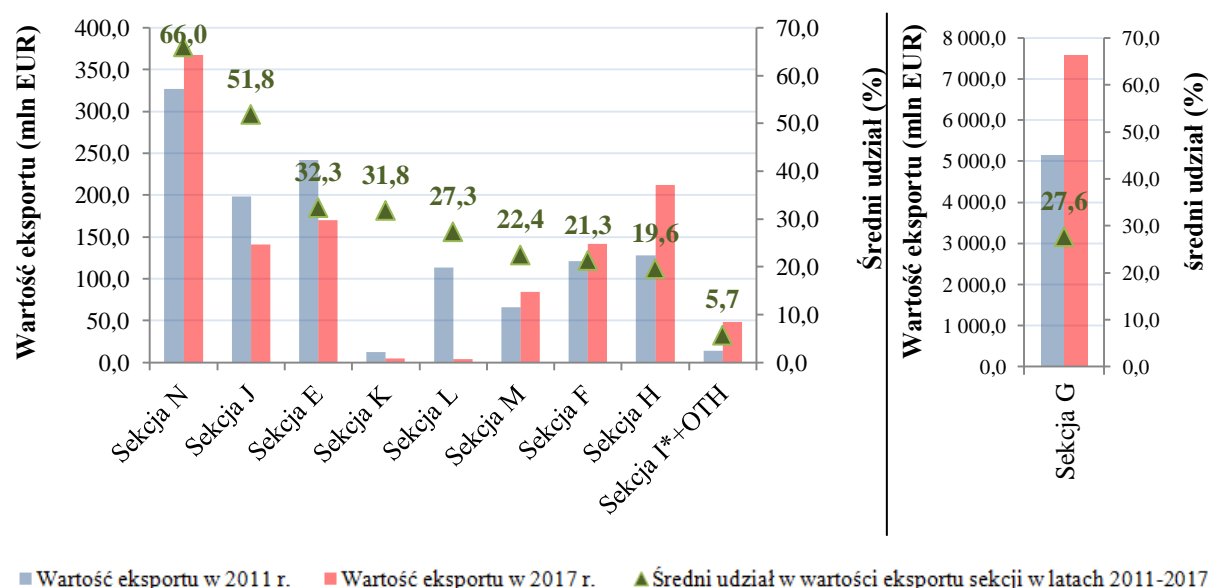
Na uwagę zasługuje także sekcja J: informacja i komunikacja, w ramach której blisko połowa, bo około 51,8% wartości eksportu stanowi efekt działalności podejmowanych w ramach napływających do tej sekcji bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Najmniejszą skłonność do sprzedaży zagranicznej wykazywali inwestorzy, realizujący bezpośrednie inwestycje zagraniczne w zakresie działalności związanej z zakwaterowaniem oraz usługami gastronomicznymi i innymi usługami świadczonymi dla ludności, jak edukacja, opieka zdrowotna i pomoc społeczna, działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (sekcja I*+OTH). Ich wkład w wartość eksportu tych sekcji stanowił przeciętnie w latach 2011-2013 zaledwie około 5,7%. Tak niewielki odsetek, znacznie różniący się od udziałów w ramach innych sekcji, może stanowić pochodną co najmniej dwóch powiązanych ze sobą czynników. Chociaż świadczenie usług dotyczących podróży zagranicznych ma charakter międzynarodowy, to w przeważającej mierze są to usługi, w których specjalizują się rodzime

⁶⁵⁸ Według szacunków Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu około 70% największych przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce w sektorze *IT* to podmioty bezpośredniego inwestowania. Wśród głównych inwestorów znajdują się globalne koncerny, takie jak *Microsoft*, *HP*, *Google*, *Oracle*, *IBM* czy *SAP*. PAIH przypisuje bezpośrednim inwestycjom zagranicznym rolę jednego z głównych czynników wzrostu rynków *IT* w Polsce, *Sektor technologii informatycznych w Polsce. Invest in Poland*, PAIiIZ, s., 4, tryb dostępu: <https://www.paih.gov.pl/>, data pobrania: 01.09.2020.

przedsiębiorstwa, najlepiej zorientowane w obszarze walorów kulturowych, krajobrazowych, kulinarnych i innych swojego kraju, co decyduje o konkurencyjności tego rodzaju usług. Podobnie „rodzimy” charakter wydaje się być właściwy usługom kulturalnym, rekreacyjnym i innym świadczonym dla ludności. Jednak w tym przypadku silne uzależnienie formy, w jakiej są one świadczone od nawyków, przyzwyczajzeń, kultury, czy religii danego społeczeństwa, skutkuje niską skłonnością do ich internacjonalizowania niezależnie od rodzaju własności (krajowej czy zagranicznej) podmiotu oferującego tego rodzaju usługi.

Wykres 89. Wartość eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w poszczególnych sekcjach PKD sektora usług (mln EUR) oraz jej średni udział w ogóle eksportu danej sekcji (%) w latach 2011- 2017



Wyodrębnienie sekcji G (wg PKD) z wykresu zbiorowego miało na celu zapewnienie przejrzystości prezentowanych danych. Wysoka wartość eksportu na tle pozostałych sekcji wymagała zastosowania innej skali dla tej cechy.

Sekcja I*+OTH obejmuje działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi oraz pozostałe sekcje, których nie wymieniono na Wykresie 89. Z uwagi na dostępność danych dla sekcji I*+OTH, przyjęto inne okresy badania: wartość eksportu w latach 2011, 2013, stąd średni udział w ogóle eksportu sekcji w latach 2011-2013.

Na Wykresie pominięto sekcję D35 - wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych, z uwagi na fakt, że przeciętny udział wartości eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w wartości eksportu sekcji w latach 2011-2017 wynosił zaledwie 0,4%.

Wartość eksportu przeliczona z USD na EUR według kursu średniego ogłaszanego przez NBP. *Statystyka i sprawczość. Kursy. Archiwalne kursy walut*, tryb dostępu: <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/kursy.html>, data pobrania: 07.09.2020.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. Globalisation. Trade by Enterprise Characteristics*, ..., op. cit., data pobrania: 07.09.2020.

Nietypowym przykładem są usługi finansowe i ubezpieczeniowe (sekcja K) oraz usługi transportowe i magazynowania (sekcja H) jednak z odmiennych przyczyn. Pierwszą z sekcji charakteryzuje, z jednej strony, znikomy udział w strukturze eksportu sektora usług ogółem,

z drugiej strony, cieszą się one znaczącą rolą napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kreowaniu wielkości eksportu sekcji – około 31,8% przeciętnie w latach 2011-2018⁶⁵⁹. Eksport drugiej w wymienionych sekcji w blisko 20% wynika z działalności realizowanej w ramach napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przy czym, sekcja ta przyjmuje jedne z najniższych (poza usługami w zakresie zakwaterowania i usługami gastronomicznymi) wartości BIZ. Można zatem spodziewać się proeksportowego ukierunkowania podejmowanych tam inwestycji.

Kolejne etapy analizy zostały skonstruowane tak, aby móc ocenić prawidłowość podstawowych instrumentów stymulowania eksportu kraju przyjmującego, w tym przypadku Polski, poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Z grupy konsekwencji BIZ dla wzmocnienia sprzedaży za granicę, odwołano się do kilku z nich, a dokładnie:

- ułatwienia dostępu do nowych i dużych rynków zagranicznych;
- pomocy w transferze technologii i nowych usług na eksport;
- zwiększenia kapitału krajowego na eksport.

Badając jednocześnie wartość sprzedaży zagranicznej, z uwzględnieniem wkładu podmiotów bezpośredniego inwestowania oraz wielkość napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych do poszczególnych grup usług wybrano trzy z nich do zweryfikowania założenia, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne oddziałują na dynamikę, a nawet strukturę sprzedaży zagranicznej usług poprzez ułatwienia dostępu do nowych i/lub dużych rynków zagranicznych. Pozostałe usługi gospodarcze (*EBOPS* grupa SJ) w 2018 r. zajmowały drugą pozycję pod względem wielkości eksportu (od 22,4% do 66% wartości zbytu pochodzi z działalności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania) oraz pierwszą pod względem poziomu napływu BIZ (około 51,9% wartości zasobów inwestycji). Pozostałe dwie grupy charakteryzują mniej klarowne zależności, jednak są one warte uwagi. Względnie niska skala napływu BIZ zarówno do grupy usług transportowych (*EBOPS* grupa SC, około 2,2% zasobów BIZ) oraz usług telekomunikacyjnych, informatycznych i informacyjnych (*EBOPS* grupa SI, około 5% zasobów BIZ), przy znaczącym udziale przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w kreowanie wartości eksportu grupy (równym odpowiednio 19,6% i 51,8%) może świadczyć o proeksportowym charakterze podejmowanych w Polsce inwestycji. Dodatkowym czynnikiem przemawiającym za analizą usług transportowych jest ich dominująca pozycja

⁶⁵⁹ Przykład realizacji usług finansowych z ukierunkowaniem na rynki zagraniczne stanowi działalność banku HSBC, założonego w 1865 r. z myślą o wsparciu handlu pomiędzy Europą, Indiami i Chinami. Obecnie bank realizuje swoje usługi poprzez placówki prowadzone w 71 krajach i terytoriach. *HSBC. Nasza firma*, tryb dostępu: <https://www.about.hsbc.pl/pl-pl/our-company>, data pobrania: 01.09.2020.

w strukturze zbytu III sektora gospodarki. Z tym kontekście udział KTN w eksporcie na poziomie nawet 20% oznacza względnie wysoką wartość na tle pozostałych grup usług.

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego 14 państw w 2018 r. odpowiadało za około 94,4% wartości kapitału obcego zainwestowanego w polskim sektorze usług⁶⁶⁰. Już na poziomie dziesięciu państw dokonujących największych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług zauważa się, że w większości usług odgrywają one jednocześnie znaczącą rolę, jako importerzy usług z Polski (Tabela 31). Wskaźnik koncentracji dla kolejnych dziesięciu państw przewyższa bowiem poziom 60%, wyjątek stanowią usługi marketingowe, w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej (*EBOPS SJ22*), usługi telekomunikacyjne (*EBOPS SI1*) oraz pozostałe usługi transportowe, inne niż transport pasażerski i fracht (*EBOPS SC33*) ze wskaźnikami rzędu 39,3%; 42% oraz 59,8%.

Tabela 31. Koncentracja eksportu brutto usług w wybranych grupach *EBOPS* według krajów w 2018 r. (%)

Grupa/rodzaj usługi <i>EBOPS</i>	Udział państw w ogólnej strukturze importerów z Polski*		
	5 państw	10 państw	14 państw
<i>Grupa SC – Usługi transportowe</i>			
SC32 – pozostałe usługi transportowe, fracht	52,5	69,2	84,6
SC33 – pozostałe usługi transportowe, inne niż transport pasażerski i fracht	44,5	59,8	79,7
<i>Grupa SJ – Pozostałe usługi gospodarcze</i>			
SJ21 – usługi prawne, księgowość, w zakresie zarządzania oraz <i>public relations</i>	31,0	61,6	78,5
SJ22 – usługi marketingowe, w zakresie badania rynku oraz opinii publicznej	25,2	39,3	68,2
SJ35 – inne usługi gospodarcze, n.i.n.	49,2	69,8	83,5
SJ31 - usługi architektoniczne, inżynieryjne, naukowe i inne usługi techniczne	36,0	60,7	76,4
<i>Grupa SI - Usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne</i>			
SI2 – usługi informatyczne	24,9	64,8	81,7
SI1 – usługi telekomunikacyjne	15,7	42,0	67,6
SI3 – usługi informacyjne	23,4	62,8	90,4

n.i.n. – gdzie indziej nie wymienione.

* Kolejność państw według malejącej wielkości napływu kapitału zagranicznego do sektora usług.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Załącznika 17.

Zdecydowanie większy zakres zbieżności zauważa się na poziomie czternastu państw, dla których w przypadku wszystkich rodzajów usług wskaźnik nie był niższy niż 67%. Naj-

⁶⁶⁰ Odwołanie do wartości kapitału zagranicznego zainwestowanego w polskim sektorze usług było niezbędne z uwagi na brak statystyki napływu BIZ według kraju z uwzględnieniem rodzaju działalności przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Umożliwiło to zatem wyodrębnienie tej wartości inwestycji zagranicznych napływających z poszczególnych państw, która została skierowana właśnie do sektora usług. Lista tych państw zgodna jest z listą państw według największej wartości zasobów BIZ dla całej gospodarki na dzień 31.12.2018 r. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019, s. 32-39.

wyższą koncentracją sprzedaży według krajów w 2018 r. cechowały się usługi informacyjne (*EBOPS SI3*) z wynikiem równym 90,4%. Wysokim wskaźnikiem, bo powyżej 80%, charakteryzowały się także pozostałe usługi transportowe, fracht (*EBOPS SC32*), inne usługi gospodarcze (gdzie indziej nie wymienione, *EBOPS SJ35*) oraz usługi informatyczne (*EBOPS SI2*) ze wskaźnikami na poziomie rzędu odpowiednio 84,6%; 83,5% oraz 81,7%. Można zatem stwierdzić, że obecność tych czternastu państw zarówno na liście najważniejszych inwestorów zagranicznych w sektorze usług, jak i na liście głównych nabywców usług (ze znaczącym ich udziałem) może świadczyć o ułatwieniu dostępu gospodarce lokaty BIZ do rodzimego rynku KTN, jako miejsca zbytu. Według szacunków NBP w ciągu ostatnich lat zauważa się tendencję do wzmacniania znaczenia przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w kreowaniu wartości handlu międzynarodowego usługami. Podmioty te odpowiadały w latach 2010-2015 przeciętnie za około 55,6% eksportu usług. Dodatkowo charakteryzują się silniejszym tempem generowania przychodów z tytułu nabycia usług przez nierezydentów (wzrost o 72,7%, co odpowiada wartości 28,1 mld PLN), niż przedsiębiorstwa posiadające wyłącznie polski kapitał (wzrost o 54,2%, czyli o 16,7 mld PLN)⁶⁶¹.

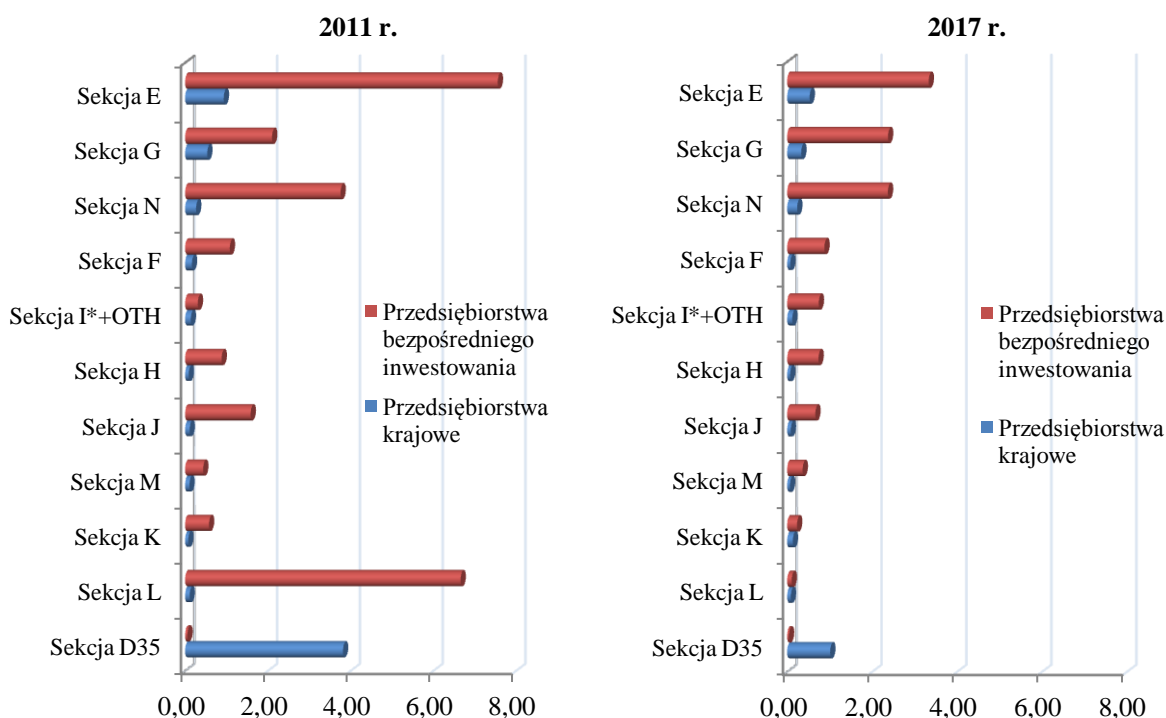
Wykazane relacje stanowią pochodną wyższej aktywności międzynarodowej firm zagranicznych niż krajowych. Potwierdzenie stanowi przewaga jednostkowej wartości eksportu usług dla grupy przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania nad grupą przedsiębiorstw krajowych (Wykres 90). W 2017 r. wielkość sprzedaży usług za granicą w przeliczeniu na jedno podmiot zagraniczny wynosiła przeciętnie około 2 mln EUR (podobnie w 2011 r.), co stanowiło blisko ośmiokrotność wyniku podmiotu wyłącznie z kapitałem krajowym – tj. 0,26 mln EUR (blisko pięciokrotność w 2011 r. – tj. 0,41 mln EUR)⁶⁶².

Najsilniej przewaga ta zauważalna jest w ramach usług budowlanych (sekcja F), usług transportowych i magazynowania (sekcja H) oraz usług administrowania i działalności wspierającej (sekcja N), dla których jednostkowa wielkość eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania stanowiła w 2017 r. ponad dziesięciokrotność poziomu zbytu na rynkach zagranicznych jednostek z wyłącznie polskim kapitałem (wartości równe odpowiednio 0,88 mln EUR wobec 0,08 mln EUR; 0,74 mln EUR wobec 0,07 mln EUR oraz 2,37 mln EUR wobec 0,24 mln EUR).

⁶⁶¹ *Bilans Płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za I kwartał 2016 roku*, NBP, Warszawa 2016, s. 17.

⁶⁶² Wyjątek stanowi sekcja D35 - wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych, co jest uzasadnione wręcz marginalnym udziałem wartości eksportu wygenerowanego przez przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania w ogóle sprzedaży za granicę sekcji (Zob. komentarz do Wykresu 89).

Wykres 90. Wartość eksportu przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (bezpośredniego inwestowania i krajowe) w poszczególnych sekcjach PKD sektora usług w latach 2011, 2017 (mln EUR)



Sortowanie sekcji według malejącej wielkości eksportu przypadającej na jeden podmiot bezpośredniego inwestowania w 2017 r.

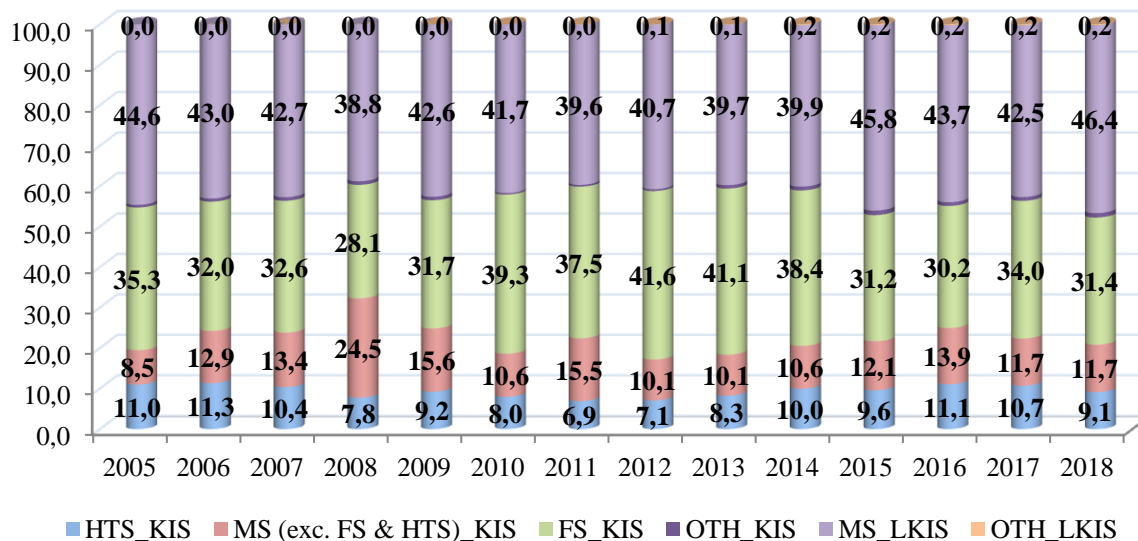
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. Globalisation. Trade by Enterprise Characteristics, ...*, op. cit., data pobrania: 07.09.2020.

Dodatkowo w przypadku niektórych sekcji zauważa się tendencję do zmniejszania dysproporcji między wartościami eksportu *per capita* dla wskazanych grup przedsiębiorstw. Ma to szczególne znaczenie zwłaszcza w przypadku usług finansowych i ubezpieczeniowych (sekcja K, spadek dystansu z 0,5 mln EUR w 2011 r. do 0,1 mln EUR w 2017 r.), usług związanych z informowaniem i komunikowaniem (sekcja J, spadek dystansu z 1,5 mln EUR do 0,6 mln EUR) oraz usług administrowania i działalności wspierającej (sekcja N, spadek dystansu z 3,5 mln EUR do 2,1 mln EUR). Z uwagi na fakt, że sekcje te (część sekcji N) zaliczane są do kategorii usług opartych na wiedzy wykazany trend może stanowić przykład pozytywnego oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na stopień intensywności B+R rodzimych przedsiębiorstw usługowych. Jest to możliwe, jeśli bezpośrednie inwestycje zagraniczne w danym kraju podejmowane są w obszarach o znaczącym nasyceniu wiedzą oraz technologią, w warunkach współpracy, jeśli nie kooperacji, z krajowymi podmiotami.

Analiza struktury wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych realizowanych w Polsce według intensywności B+R wskazuje na dominację usług opartych na wiedzy (*KIS*), nad usługami mniej wiedzochłonnymi (*LKIS*). Zauważa się jednak tendencję do ograniczania

tej przewagi, gdyż w 2018 r. relacja usług nowoczesnych do usług tradycyjnych wynosiła 53,4% do 46,6%, podczas gdy w 2005 r. wskaźniki struktury ukształtowały się na poziomie odpowiednio 55,4% i 44,6% (Wykres 91)⁶⁶³.

Wykres 91. Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług według intensywności B+R w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)



Pełne nazwy skrótów w komentarzu do Wykresu 76.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Nauka i technika w 2018 r.*, ..., op. cit., s. 202; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Ponad połowę wartości BIZ w ramach usług opartych na wiedzy, bo około 60% przeciętnie w latach 2005-2018, stanowiły usługi finansowe (FS_KIS), przy spadku ich znaczenia w ogóle usług o 11% (z 35,3% w 2005 r. do 31,4% w 2018 r.). Blisko jedna piąta BIZ w grupie usług KIS – przeciętnie około 22,4% - to usługi rynkowe (MS exc. FS&HTS_KIS), przy względnie wysokiej, na tle pozostałych kategorii usług, dynamice wzrostu udziału, bo o 37,6% (z 8,5% w 2005 r. do 11,7% w 2018 r.). Nieco mniejszą rolę, bo około 16,2% przeciętnie w latach 2005-2018, stanowiły inwestycje w obszarze usług wysokiej techniki (HTS_KIS), których rola uległa ograniczeniu z 11% w 2005 r. do 9,1% w 2018 r. pomimo wzrostu wartości z 4 805 mln EUR do 10 770 mln EUR. Oznacza to szybsze tempo przyrostu napływu BIZ do pozostałych typów usług KIS. Na podkreślenie zasługuje fakt, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne podejmowane w ramach usług o najwyższej intensywności

⁶⁶³ Zgodnie z klasyfikacją opartą o intensywność wykorzystania czynników produkcji, przeciętny udział wartości BIZ w latach 2005-2018 według kolejnych grup przedstawiał się następująco: 1. usługi pracochłonne – 32,1%; 2. usługi kapitałochłonne – 21,6%; 3. usługi wymagające dużych nakładów wiedzy – 45,7%; 4. opieka zdrowotna, edukacja i usługi publiczne – 0,6%. Obliczenia własne na podstawie: C. Roxburgh, J. Manyika, R. Dobbs, J. Mischke, *Trading Myths: Addressing Misconceptions about Trade, Jobs and Competitiveness*, McKinsey Global Institute, 2012, s. 6; *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

B+R, wykazały się odpornością na załamanie koniunktury gospodarczej w czasie światowego kryzysu gospodarczego. W latach 2008-2009 nastąpił bowiem wzrost znaczenia BIZ realizowanych właśnie w ramach tego typu usług o 17,9% (z 7,8% w 2008 r. do 9,2% w 2009 r.). Podobny trend dotyczył bezpośrednich inwestycji zagranicznych w obszarze usług finansowych, jednak przy niższym indeksie dynamiki, bo równym 12,8% (wzrost z 28,1% w 2008 r. do 31,7% w 2009 r.).

Więszą stabilnością udziału charakteryzowała się grupa usług mniej wiedzochłonnych, którą niemal w całości stanowiły inwestycje w ramach usług rynkowych (MS_LKIS), których rola w BIZ uległa nieznacznemu podwyższeniu z 44,6% w 2005 r. do 46,4% w 2018 r.

Odnosząc się do struktury eksportu usług według stopnia intensywności B+R można stwierdzić, że z punktu widzenia możliwości generowania korzyści dla gospodarki, struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych, według tego kryterium, jest bardziej korzystna niż struktura eksportu. Jednak dodania dynamika udziału usług opartych na wiedzy w wielkości świadczenia usług za granicą (wzrost o 54,8% z 26,8% w 2005 r. do 41,5% w 2018 r.) może stanowić efekt stabilnej dominacji tej grupy usług w strukturach BIZ. Prowadzenie działalności gospodarczej w najbardziej nowoczesnych obszarach sektora usług stanowi podstawę do kreowania wartości eksportu tych rodzajów usług. Należy bowiem pamiętać o wyższej skłonności do eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania niż podmiotów krajowych. Przykład zgodności kierunków dynamiki wskaźników struktury w ramach usług *KIS* stanowią usługi rynkowe (z wyłączeniem usług finansowych i wysokiej techniki, MS exc. FS&HTS_KIS), gdzie wzrostowi udziału BIZ o 37,6% towarzyszy wzrost wartości eksportu o 15,1% (z 19,2% w 2005 r. do 2201% w 2018 r.).

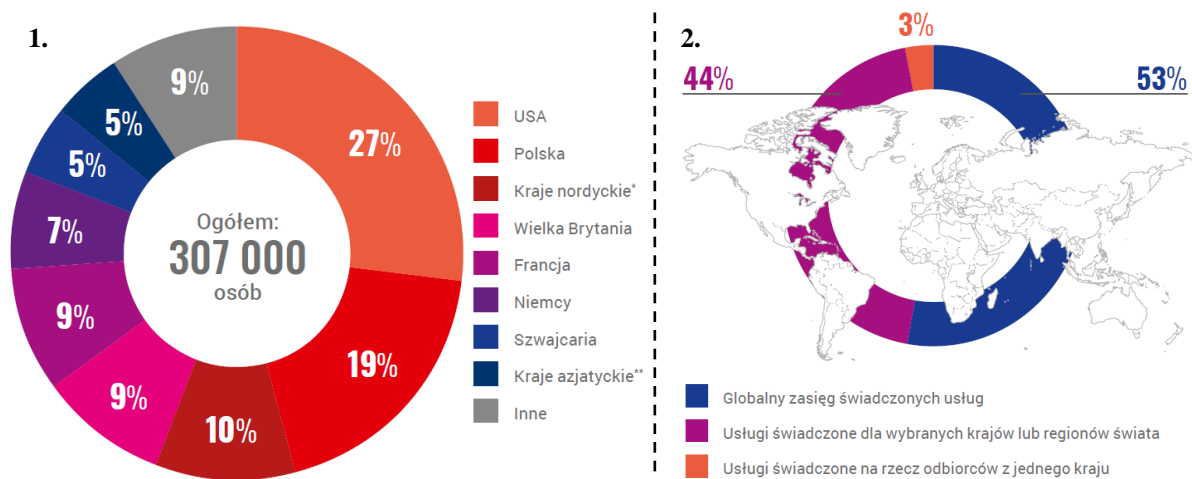
Stymulowanie stopnia innowacyjności usług oferowanych z Polski na rynku zagranicznym poprzez napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych widoczny jest w obszarze tzw. sektora nowoczesnych usług biznesowych⁶⁶⁴. Około $\frac{2}{3}$ centrów usług funkcjonujących w Polsce w I kwartale 2019 r. prowadzonych było w ramach struktur KTN (900 centrów zagranicznych z 41 państw), w których zatrudnienie znajduje 81% pracujących w tym sektorze (248,7 tys. osób, Wykres 92 część 1.)⁶⁶⁵. Najwyższy udział mają centra z USA (27% zatrudnionych), następnie centra z krajów nordyckich (10%). Podmioty z Wielkiej Brytanii odpowiadały za 9% wielkości zatrudnienia. Podobnie centra z Francji. Nieco mniejszą rolę, bo na

⁶⁶⁴ Sektor obejmuje centra usług outsourcingu procesów biznesowych (BPO), centra usług wspólnych / globalnych centrów usług biznesowych (SSC/GBS), centra *IT* oraz centra badawczo-rozwojowych (R&D).

⁶⁶⁵ Lokalizacja centrów usług o wysokiej wartości dodanej w Polsce z uwagi na wykwalifikowany i relatywnie tani personel (w porównaniu do państw Europy Zachodniej). K. Nowacka-Bandosza, *Handel usługami na świecie i w Polsce w latach 2005-2015*, „Studia i Prace WNEIZ US”, 2017, nr 47/1, s. 215.

poziomie 7% odgrywały podmioty z Niemiec. Podobny wkład w zatrudnienie, bo na poziomie 5% miała Szwajcaria i wybrane państwa Azji.

Wykres 92. Struktura zatrudnienia centrów usług w Polsce w podziale na miejsce siedziby centrali (część 1.) oraz zasięg geograficzny usług świadczonych przez centra z Polski (część 2.) w I kwartale 2019 r.



* Kraje nordyckie: Szwecja, Finlandia, Dania, Norwegia

** Kraje azjatyckie: Indie, Japonia, Korea Południowa, Chiny, Izrael, Katar, Turcja, Singapur

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2019*, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych, 2019, s. 31, 38.

Analiza struktury zatrudnienia centrów nowoczesnych usług biznesowych w Polsce według kryterium miejsca siedziby centrali wykazała, że najważniejszą rolę odgrywają inwestycje amerykańskie i zachodnioeuropejskie, przy udziale podmiotów rodzimych na poziomie zaledwie 19%. Z punktu widzenia stymulowania eksportu sektora usług poprzez BIZ istotne jest, że działalność centrów tych usług, realizowanych w postaci inwestycji wertykalnych, jako *offshoring*, jest silnie zorientowana na eksport⁶⁶⁶. W 53% aktywność ta ma zasięg globalny, co oznacza, że usługi świadczone są na rzecz klientów z różnych części świata (Wykres 92 część 2.). Nieco mniejszy zasięg, bo świadczenie usług dla klientów pochodzących z wybranych krajów bądź regionów świata dotyczy 44% centrów nowoczesnych usług biznesowych. Kontakty handlowe z jednym krajem utrzymuje zaledwie 3% podmiotów. Największą część centrów obsługuje klientów z Europy Zachodniej (88%), Polski (75%) oraz Europy Środkowo-Wschodniej (z wyłączeniem Polski, 73%). Rynek amerykański obsługuje około 53% centrów prowadzonych w Polsce. Wydaje się więc być słusnym stwierdzenie, że to napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyczynił się do wysokiej intensywno-

⁶⁶⁶ K. Fernandez-Stark, P. Bamber, G. Gereffi, *The Offshore Services Global Value Chain*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University 2011, s. 3; Z. Gál, *Relocation of Business Services into Central and Eastern Europe*, „Romanian Review of Regional Studies”, 2014, Vol. 10, No. 1, s. 71.

ści eksportu tej części sektora usług⁶⁶⁷. Ukierunkowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w usługi oparte na wiedzy, przy silnej dominacji inwestorów zagranicznych w sektorze nowoczesnych usług biznesowych stanowi potwierdzenie wchodzenia Polski w III fazę rozwoju gospodarczego według założeń ścieżki rozwoju inwestycyjnego autorstwa J. H. Dunninga i R. Narula, jak i modelu T. Ozawy. Podejmowanie inwestycji zagranicznych w obszarach działalności gospodarczej stymulującej rozwój wiedzy w kraju przyjmującym, sprzyja przekształceniom strukturalnym gospodarki w kierunku państw o coraz wyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Zmiana struktury wartości dodanej kraju, oznacza potencjalne możliwości bardziej korzystnego kształtowania struktury eksportu, także w sektorze usług. Dochodzi do ewolucji zakresu świadczonych usług biznesowych – od prostych, rutynowych czynności, takich jak *call centres* i standardowe wsparcie *IT*, do *offshoringu* procesów o wysokiej wartości dodanej⁶⁶⁸.

Obok ułatwień w dostępie do nowych i dużych rynków zagranicznych; pomocy w transferze technologii i nowych usług na eksport istotnym kanałem oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę i/lub strukturę eksportu jest sam fakt napływu kapitału. W przypadku usług bardziej istotna niż bezwzględna wartość kapitału, wydaje się być efektywność jego tworzenia. W związku z tym, że inwestycje w krótkim okresie stanowią najbardziej zmienny składnik popytu krajowego (ich wahania zależą chociażby od przyjętej polityki stymulowania inwestycji w wybranym sektorze bądź określonego rodzaju), istotne znaczenie dla zwiększania zasobu produktywnego kapitału ma właśnie poziom ich efektywności w długim okresie⁶⁶⁹. Podmioty bezpośredniego inwestowania uzyskują lepsze wyniki, na tle ogółu sektora przedsiębiorstw usługowych w Polsce, zarówno pod względem wysokości nakładów inwestycyjnych (średnio 31 tys. PLN na pracującego w 2018 r. wobec 20 tys. PLN), jak i wydajności pracy (średnio 202,8 tys. PLN na pracującego, w porównaniu do 149,8 tys. PLN)⁶⁷⁰. Wyższa efektywność tworzenia kapitału w połączeniu z ukierunkowa-

⁶⁶⁷ Podobna zależność została potwierdzona dla przedsiębiorstw startupów, działających w skali międzynarodowej. K. Bigos, *Wpływ szybkości internacjonalizacji i kapitału zagranicznego na intensywność eksportu: przypadek startupów międzynarodowych*, „International Entrepreneurship Review”, 2019, Vol. 5, No. 1, s. 9-21.

⁶⁶⁸ A. Kuźnar, E. Chilimoniuk-Przeździecka, *Services in Global Value Chains – Emerging Markets’ Perspective*, „Journal of Management and Financial Sciences”, 2016, Vol. 26(4), s. 72.

⁶⁶⁹ Do sektora przedsiębiorstw zalicza się także przedsiębiorstwa państwowe, dla których trzy razy wyższe niż w prywatnych firmach krajowych, a dwa razy wyższe niż w podmiotach bezpośredniego inwestowania inwestycje (średnio 67 tys. zł na pracującego) nie znajdują odzwierciedlenia w proporcjonalnie wyższej produktywności pracy (średnio 161 tys. zł na pracującego). *Raport. Perspektywy dla Polski. Polska gospodarka w latach 2015-2017 na tle lat wcześniejszych i prognozy na przyszłość*, Forum Obywatelskiego Rozwoju, 2017 r., s. 4-7; tryb dostępu: <https://file:///C:/Users/ASUS/Downloads/raport-synteza-a-laszek-r-trzeciakowski-inwestycje-a-wzrost-polskiej-gospodarki-za-malo-inwestycji-prywatnych.pdf>, data pobrania: 01.09.2020.

⁶⁷⁰ Obliczenia własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 r.*, ..., op. cit., s. 42, 48-50, 59.

niem na eksport znaczącej części bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych w polskim sektorze usług oznaczają wzrost wielkości kapitału przeznaczonego na eksport.

Podsumowując przeprowadzone w rozdziale rozważania dotyczące III sektora gospodarki można stwierdzić, że skala oddziaływania bezpośrednich inwestycji na dynamikę oraz strukturę eksportu usług jest zróżnicowana w zależności od typu usługi. Świadczy o tym istnienie zależności korelacyjnej na poziomie sprzedaży sektora ogółem i wielkości BIZ w nim realizowanych, przy konieczności uwzględnienia opóźnień czasowych dla zmiennej objaśniającej oraz wartości eksportu, jako zmiennej objaśniającej. Można bowiem wyróżnić usługi o względnie wysokiej roli w strukturze eksportu, jednak przy względnie niskim napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, takich jak grupa usług podróże (wartości równe odpowiednio 27% oraz 1,1% przeciętnie w latach 200-2018), czy usługi o odwrotnej relacji tych zmiennych, jak usługi finansowe i ubezpieczeniowe (odpowiednio 2,3% oraz 27,9%). Dlatego też chociaż wykryto zależność korelacyjną na poziomie poszczególnych branż sektora, to zauważa się różną skłonność do eksportu funkcjonujących w nich przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. Częściowo proeksportowe ukierunkowanie napływających BIZ, w połączeniu ze względnie wysokim znaczeniem usług w strukturze eksportu sektora zauważa się zwłaszcza w przypadku trzech grup usług – dwie z nich zajmują wysokie pozycje w strukturze eksportu, jedna cieszy się najwyższym tempem wzrostu udziału w strukturze. Po pierwsze, grupa pozostałych usług gospodarczych, zajmując drugą pozycję pod względem wysokości przychodów z tytułu świadczenia usług za granicą, w co najmniej 20% zawdzięcza swój wynik aktywności międzynarodowej podmiotów bezpośredniego inwestowania. Po drugie, grupa usług telekomunikacyjnych, informatycznych i informacyjnych, której eksport w połowie pochodził od przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania (około 51,8% przeciętnie w latach 2011-2017), odnotowała czterokrotny wzrost udziału w strukturze eksportu usług ogółem (przeciętnie w latach 2005-2018). Po trzeciej, grupa usług transportowych, jako dominująca kategoria w strukturze eksportu, nawet przy względnie niskiej wartości napływu BIZ uzyskała, porównywalny do pozostałych usług gospodarczych (lidera pod względem wielkości napływu BIZ), udział przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w generowaniu eksportu. Podmioty funkcjonujące w ramach BIZ cechują się bowiem zdecydowanie wyższą jednostkową wartością eksportu niż firmy krajowe (około 32 mln EUR wobec 0,26 mln EUR w 2017 r).

Z uwagi na to, że wymienione grupy usług w większości pozycji zaliczane są do usług opartych na wiedzy, weryfikacji poddano założenie, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne pełnią rolę czynnika stymulującego intensywność B+R eksportu sektora usług w Polsce.

Rozwijanie działalności gospodarczej w najbardziej nowoczesnych obszarach sektora usług⁶⁷¹, przy wyższej skłonności do eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania niż podmiotów krajowych, przemawia za pozytywnym oddziaływaniem BIZ na strukturę rodzajową eksportu. Zależność ta jest wyraźnie widoczna w obszarze sektora nowoczesnych usług biznesowych, którego rozwój zdeterminowany jest działalnością KTN z jednej strony, przy niemalże całkowitym ukierunkowaniu na eksport świadczonych usług z drugiej strony. Centra tych usług obsługują wprawdzie klientów z Polski, nie ma jednak podmiotu, który ograniczałby się jedynie do tego jednego rynku zbytu. Około 25% bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych w tym obszarze usług, to BIZ typu platformy eksportowej (ang. *Export platform FDI*)⁶⁷².

W związku z tym ukierunkowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce na usługi oparte na wiedzy, przy silnej dominacji inwestorów zagranicznych w sektorze nowoczesnych usług biznesowych z przeznaczeniem na eksport, przemawiają także za przypisaniem BIZ roli czynnika stymulującego przekształcenia strukturalne gospodarki w kierunku państw o coraz wyższym poziomie rozwoju gospodarczego. BIZ, napływające do obszarów działalności o wysokim nasyceniu wiedzą, potwierdzają wchodzenie Polski w III fazę rozwoju gospodarczego według założeń ścieżki rozwoju inwestycyjnego *IDP*.

Kolejnym kanałem oddziaływania BIZ na eksport usług, obok oddziaływania na strukturę rodzajową wymiany, jest ułatwianie dostępu do nowych, chłonnych rynków zbytu. Sektor usług cechuje bowiem skłonność do koncentracji geograficznej z uwagi na utrudnienia świadczenia tej samej usługi na kilku rynkach, co wynika m.in. z odmienności przepisów prawnych regulujących kwestie świadczenia usług przez obcokrajowców, przy braku możliwości standaryzacji usług. Wiąże się to z wysokimi kosztami adaptacji na kolejnych rynkach zbytu. W związku z tym jednak, że kraje, z których następuje największy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, odgrywają jednocześnie istotną rolę w strukturze importerów usług z Polski, można przypuszczać, że dostęp do rynków pochodzenia kapitału zagranicznego stał się łatwiejszy dzięki obecności BIZ. Dzieje się tak w przypadku inwestycji realizowanych w formie *outsourcingu* bądź *offshoringu* części usług w celu optymalizacji, prowadzonej w kraju pochodzenia inwestora, działalności⁶⁷³. Dodatkowe korzyści dla kraju przyjmującego pojawiają się w warunkach nawiązywania kontaktów, w sferze handlu, prac

⁶⁷¹ Działalność w centrach nowoczesnych usług biznesowych ramach BIZ prowadzona jest przy współpracy z krajowymi uczelniami wyższymi. *Sektor nowoczesnych usług...*, op. cit., s. 28.

⁶⁷² M. Omelańczuk, *Export Platform FDI as a Concept for Growth – Selected Global Experiences*, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, Vol. 1, No. 1, s. 92-93.

⁶⁷³ Dotyczy usług świadczonych między filiami KTN, czy z filii do jednostki macierzystej i jednostek powiązanych w ramach grupy kapitałowej lub grupy przedsiębiorstw (tzw. eksport wewnątrzgrupowy)

badawczo-rozwojowych, szkolenia pracowników z lokalnymi podmiotami tej gospodarki, którym towarzyszą efekty *spillovers*.

Podczas weryfikacji przyjętej hipotezy szczegółowej nie można pominąć korzyści z BIZ z tytułu samego faktu napływu kapitału zagranicznego, z uwagi na lukę kapitałową w polskiej gospodarce⁶⁷⁴. Szczególnie istotna w ramach usług jest wyższa efektywność tworzenia kapitału poprzez BIZ. Wynika ona chociażby z większej wartości nakładów inwestycyjnych na jedno przedsiębiorstwo (średnio 31 tys. PLN na pracującego w 2018 r. w KTN wobec 20 tys. PLN w firmie krajowej), przy większej jednostkowej wydajności pracy (202,8 tys. PLN na pracującego, w porównaniu do 149,8 tys. PLN)⁶⁷⁵. Stwarza to szanse dla względnie szybszego tworzenia kapitału, co przy wyższej intensywności eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania niż podmiotów krajowych, może oznaczać względnie szybsze tempo akumulacji kapitału przyczyniającego się do zwiększania dynamiki eksportu.

Reasumując należy stwierdzić, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są czynnikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu sektora usług, w obszarze, który charakteryzuje wysoka intensywność B+R. BIZ stymulują bowiem nie tyle wartość eksportu (udział przychodów z tytułu świadczenia usług za granicą w eksporcie sektora ogółem na poziomie około 28,2 średnio w latach 2011-2017), ile jakość oferty eksportowej. Dominacja inwestycji zagranicznych w usługach opartych na wiedzy, przy wysokiej intensywności eksportu tych inwestycji, stanowi potencjalnie podstawę do generowania względnie wysokich korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy w gospodarce opartej na wiedzy. Problemem w przypadku Polski jest jednak względnie wysoki udział usług tradycyjnych w strukturze eksportu. Czynnikiem niezbędnym, na zasadzie sprzężenia zwrotnego w parze z odpowiednią strukturą rodzajową napływających BIZ, jest zatem wewnętrzne stymulowanie dynamiki przemian strukturalnych gospodarki. Istota tego sprzężenia polega na tym, że współcześnie głównym czynnikiem lokalizacji inwestycji w usługach o najwyższym stopniu intensywności B+R jest poszukiwanie umiejętności, jako specyficznego, wyrafinowanego zasobu, wymagającego stosunkowo długiego czasu formowania się poprzez edukację lub szkolenie⁶⁷⁶. Obecność takich inwestycji w tych obszarach usług, stanowi z kolei istotny czynnik stymulujący dynamikę przekształceń struktury gospodarczej kraju.

⁶⁷⁴ E. Gruszewska, *Instytucje a proces tworzenia...*, op. cit., s. 65-78.

⁶⁷⁵ Obliczenia własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, ..., op. cit., s. 42, 48-50, 59.

⁶⁷⁶ E. Chilimoniuk-Przeździecka, *Ekspert usług biznesowych z Polski*, „Gospodarka Międzynarodowa – Wyzwania i Nowe Trendy”, nr 179, s. 45-56.

ROZDZIAŁ 6

ODDZIAŁYWANIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA EKSPORT – BADANIA WŁASNE

Przedmiot badań niniejszego rozdziału stanowi zależność między napływem inwestycji bezpośrednich a zmianami wielkości i struktury eksportu. Poddano ją analizie w oparciu o badania własne, przeprowadzone z potrzeby pogłębienia wiarygodności interpretacji uwarunkowań ekspansji polskiej gospodarki, a dokładnie zweryfikowania, czy czynnikiem ją stymulującym jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ankieta została opracowana na potrzeby zweryfikowania hipotezy głównej: *czynnikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu są bezpośrednie inwestycje zagraniczne*. Pytania zawarte w opracowaniu do badania (Załącznik 18), skierowane do przedsiębiorstw o określonym profilu funkcjonowania, posłużyły zebraniu informacji na temat uwarunkowań eksportu tych podmiotów. Nieodłącznym elementem analizy uwarunkowań eksportu badanych przedsiębiorstw, było zapoznanie się z ich doświadczeniem, co do siły oraz charakteru oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wobec których pełnią rolę podmiotu przyjmującego, na dynamikę oraz strukturę eksportu.

Badanie zostało przeprowadzone w okresie luty – czerwiec 2018 roku.

6.1. Kluczowe założenia metodologiczne oraz podstawowe dane o przedsiębiorstwach

Ankiety przeprowadzono za pomocą techniki wywiadu telefonicznego wspomaganego komputerowo *CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing)*, a respondentem w przypadku każdego przedsiębiorstwa była osoba odpowiedzialna/współodpowiedzialna za kluczowe decyzje w przedsiębiorstwie.

Kwestionariusz ankiety został podzielony na cztery części tematyczne, a mianowicie:

1. Podstawowe dane o przedsiębiorstwie.
2. Uwarunkowania ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa.
3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a eksport przedsiębiorstwa.
4. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i jej prognoza.

Badanie skierowano do przedsiębiorstw z poszczególnych sektorów gospodarki, wyodrębnionych zgodnie z podziałem problemu badawczego przyjętym w rozprawie. W badaniu uczestniczyło 60 przedsiębiorstw z trzech sektorów gospodarki⁶⁷⁷, przy czym, przy wyborze jednostek do badania zastosowano dwa kryteria: przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, które eksportują produkty i/lub usługi. Ostatecznie więc w badaniu wzięła udział następująca liczba firm z poszczególnych sektorów:

1. sektor I – przedsiębiorstwa zaliczone do sekcji PKD 2007: A i B, wytwarzające dobra podstawowe, $n = 8$;
2. sektor II – przedsiębiorstwa zaliczone do sekcji C, wytwarzające dobra przemysłowe, $n = 32$;
3. sektor III – przedsiębiorstwa zaliczone do sekcji D35-S, świadczące usługi, $n = 20$ ⁶⁷⁸.

Analiza danych zaprezentowanych w tym rozdziale, analogicznie do układu całej rozprawy, prowadzona jest w podziale na sektory. Wyjątek stanowią sytuacje, w których badana cecha nie stanowi przyczyny różnicowania istoty funkcjonowania sektorów. W miejscach, gdzie rozpiętość wyników między sektorami zamykała się w granicach 2%-3%, przy zachowaniu identycznych trendów, zaprezentowano dane ogólne dla wszystkich badanych przedsiębiorstw. Brak różnicowania między sektorami uznano w takich sytuacjach za wystarczający powód do uogólnienia wniosków.

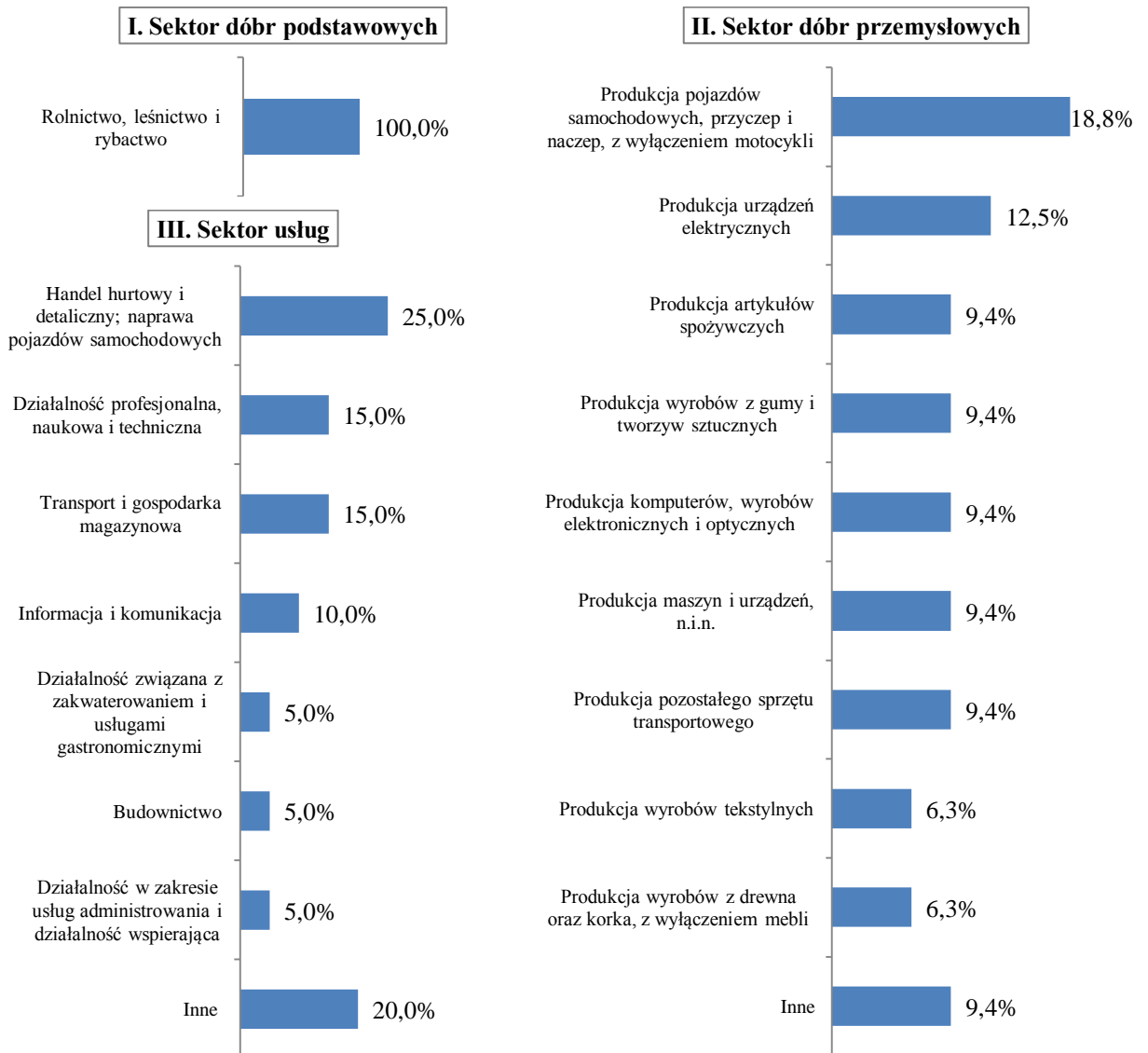
Na Wykresie 93 zaprezentowano strukturę rodzajów działalności gospodarczej, według PKD 2007, prowadzonej przez przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniu. W ramach sektora dóbr podstawowych były to podmioty zaliczane do sekcji A: rolnictwo, leśnictwo i rybactwo. W obszarze sektora dóbr przemysłowych największa część podmiotów, tj. 18,8%, prowadziła działalność gospodarczą w zakresie produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli. Następne 12,5% przedsiębiorstw to producenci urządzeń elektrycznych. Równy udział w badanej populacji, wynoszący 9,4%, miało kolejnych pięć sekcji, a dokładnie: produkcja artykułów spożywczych, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych, pro-

⁶⁷⁷ Siedem przedsiębiorstw prowadziło działalność gospodarczą zarówno w ramach produkcji przemysłowej, jak i świadczenia usług. Kryterium służącym do zakwalifikowania do wybranego sektora gospodarki, był rodzaj przeważającej działalności gospodarczej.

⁶⁷⁸ n – liczba przedsiębiorstw z danego sektora, które wzięły udział w badaniu. Niska liczba przedsiębiorstw z sektora I, wynika z trudności w dotarciu do podmiotów o tym rodzaju działalności gospodarczej, które są eksporterami, a jednocześnie posiadają w swojej strukturze kapitał zagraniczny. Utrudnienia te można wytłumaczyć marginalną rolą podmiotów z sekcji A i B, zarówno w strukturze eksportu kraju (przeciętnie około 2,5% w ujęciu eksportu brutto w latach 2005-2018), jak i strukturze napływu BIZ do Polski (przeciętnie około 0,7% w latach 2005-2018). Podana liczba przedsiębiorstw, to podmioty, które ostatecznie uczestniczyły w badaniu, spełniając jednocześnie założone kryteria oraz wykazując chęć współpracy. Ankieta została bowiem skierowana do 130 przedsiębiorstw, przy czym znacząca część z nich odmówiła uczestnictwa w badaniu.

dukcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana oraz produkcja pozostałego sprzętu komputerowego. Nieco mniejszy wkład w badaną populację, bo około 6,3%, miały przedsiębiorstwa produkujące wyroby tekstylne oraz podmioty produkujące wyroby z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli. Pozostałe rodzaje produkcji przemysłowej prezentowane były przez pojedyncze podmioty.

Wykres 93. Struktura rodzajowa, działowa badanych przedsiębiorstw w ramach trzech sektorów gospodarki (według PKD 2007)



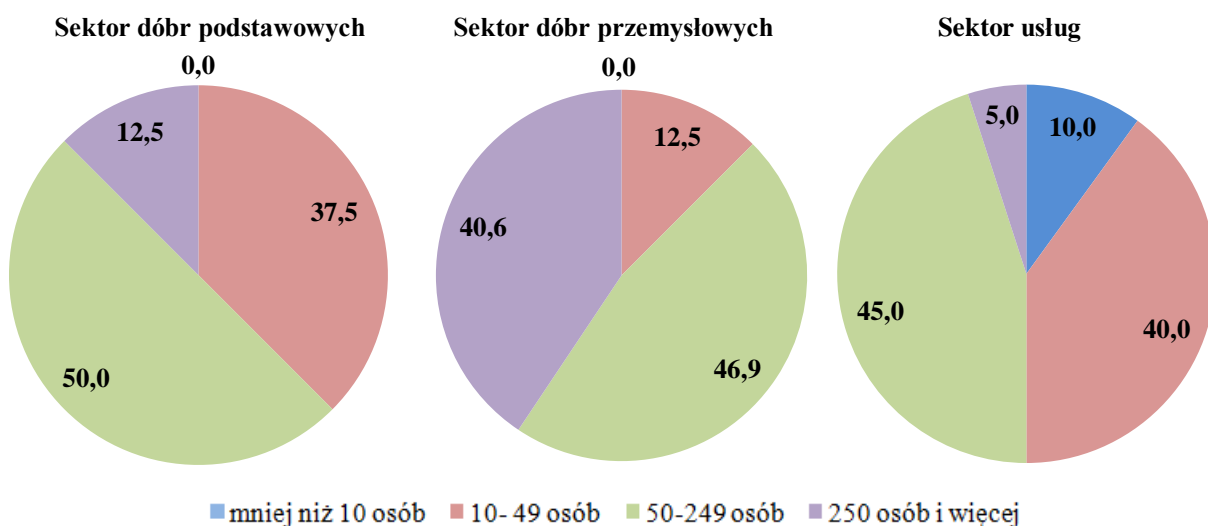
Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

W obszarze sektora usług najwięcej podmiotów, tj. 25%, należało do sekcji handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle. Następne przedsiębiorstwa pochodziły z takich sekcji, jak: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna oraz transport i gospodarka magazynowa (po 15%), informacja i komunikacja (10%),

działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, budownictwo oraz działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (po 5%). Pozostałe obszary świadczenia usług reprezentowały pojedyncze podmioty.

W badaniu największy udział miały średnie przedsiębiorstwa⁶⁷⁹ (46,7%), następnie przy równym udziale w badanej populacji: przedsiębiorstwa małe oraz duże – po 25%. Najmniej liczną grupą były mikroprzedsiębiorstwa – 3,3% analizowanych podmiotów. Struktura przedsiębiorstw według liczby osób zatrudnionych różniła się jednak między sektorami, przy dominacji w każdym z nich poziomu zatrudnienia od 50 do 249 osób (połowa firm z sektora dóbr podstawowych, 46,% firm z sektora dóbr przemysłowych oraz 45% firm z sektora usług Wykres 94). W sektorze I oraz III na drugiej pozycji znalazły się przedsiębiorstwa małe, o liczbie zatrudnionych od 10 do 49 osób (odpowiednio 37,5% oraz 40% populacji), w ramach II sektora były to duże podmioty, o liczbie zatrudnionych 250 osób i więcej. Najmniej liczna grupa przedsiębiorstw, przy braku podmiotów mikro, w ramach sektora dóbr podstawowych to firmy duże, a w przypadku sektora dóbr przemysłowych – firmy małe (po 12,5% populacji). W sektorze usług z kolei – 10% przypadało na mikro podmioty (liczba zatrudnionych do 10 osób), najmniej, bo 5%, to podmioty duże (zatrudnienie: 250 osób i więcej).

Wykres 94. Struktura przedsiębiorstw według liczby osób zatrudnionych w poszczególnych sektorach (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Najbardziej popularną formą finansowania przedsiębiorstwa, wśród badanych podmiotów, był kapitał własny (z wkładem własnym właścicieli). Posługiwanie się nim zadeklarowało około 76,7% badanych firm (Wykres 95). Blisko połowa przedsiębiorstw, tj. 41,7% korzy-

⁶⁷⁹ Ocena wielkości przedsiębiorstwa jedynie na podstawie stanu zatrudnienia.

stała z leasingu. Kolejne 38,3% zaciągało zobowiązania, zarówno długo-, jak i krótkoterminowe w postaci kredytów i pożyczek. Zdecydowanie rzadszym sposobem pozyskiwania środków na finansowanie działalności gospodarczej było pozyskiwanie udziałowców (11,7% podmiotów), czy emisja akcji (8,3%). Fundusz wysokiego ryzyka – *venture capital* – wykorzystało 1,7% firm.

Wykres 95. Formy finansowania przedsiębiorstw (%)



Inne: pożyczka od kontrahenta.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

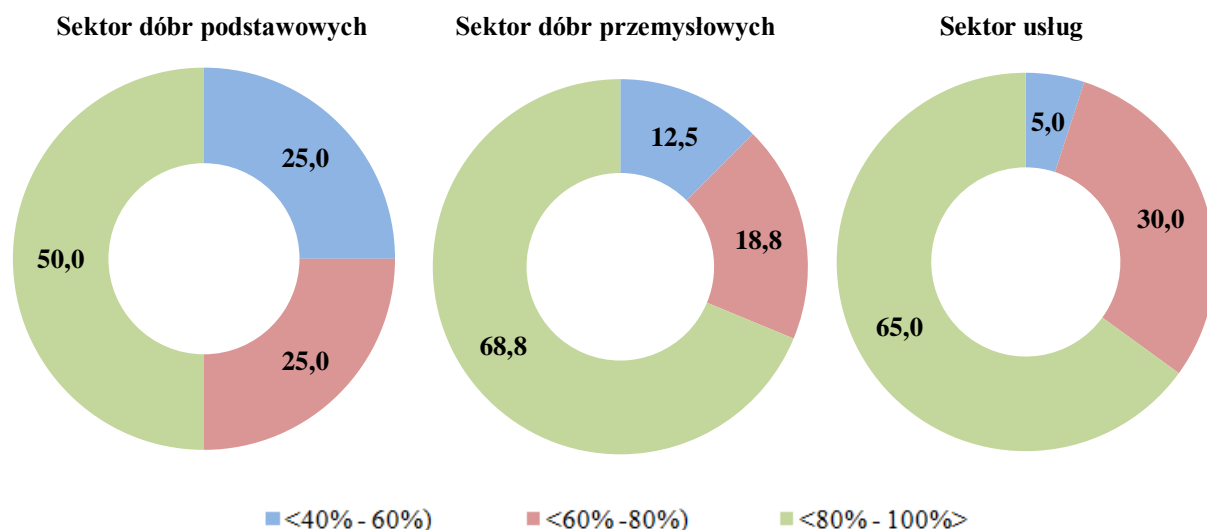
Kapitał zagraniczny odgrywał niejednakową rolę w strukturze finansowania przedsiębiorstw, jednak z zachowaniem trwałego udziału inwestora bezpośredniego w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Największa część badanej populacji, bo około 65% przedsiębiorstw cechowała się wkładem kapitału zagranicznego w strukturze finansowania na poziomie 80% i więcej. Kolejne 23,3% podmiotów, to firmy, dla których udział kapitału zagranicznego mieścił się w granicach 60%-80%. Najmniejsza część, bo tylko 11,7% przedsiębiorstw, wykazał, że rola kapitału zagranicznego w finansach podmiotu nie przekroczyła progu 60%.

Największy udział kapitału zagranicznego w pojedynczym przedsiębiorstwie zauważa się w ramach sektora dóbr przemysłowych. Około 68,8% badanych podmiotów deklarowało wkład kapitału zagranicznego na poziomie 80% i więcej (Wykres 96). Podobnie w sektorze usług, podmioty o takiej roli kapitału zagranicznego stanowiły 65% ogółu, nieco mniej, bo 50% - w sektorze dóbr podstawowych.

Drugą grupą przedsiębiorstw we wszystkich sektorach były podmioty, w których relacja kapitału zagranicznego do kapitału polskiego mieściła się w granicach 60%-80%, przy względnie większej liczbie podmiotów w ramach sektora usług (30% firm) i sektora dóbr podstawowych (25% firm), niż sektora dóbr przemysłowych (18,8% firm). W ramach I sekto-

ra grupa ta była równa liczbie przedsiębiorstw o udziale kapitału zagranicznego z przedziału 40%-60%, tj. 25% badanych podmiotów.

Wykres 96. Udział kapitału zagranicznego w strukturze finansowania przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

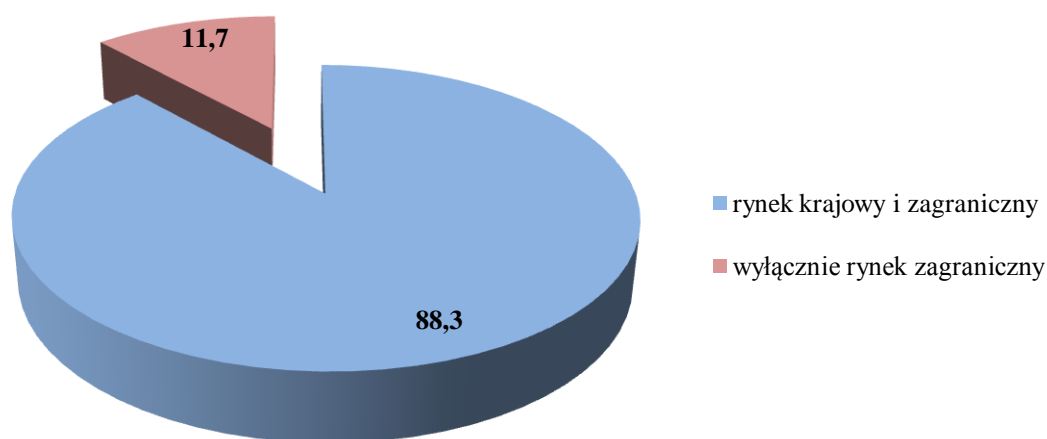
W dwóch pozostałych sektorach, wkład kapitału zagranicznego na takim poziomie występował rzadziej – tylko w przypadku 5% przedsiębiorstw usługowych oraz 12,5% przedsiębiorstw przemysłowych.

6.2. Uwarunkowania ekspansji zagranicznej badanych przedsiębiorstw

Blisko 70% badanych przedsiębiorstw realizowało sprzedaż produktów i/lub świadczyło usługi poza granicami Polski jeszcze zanim kraj przystąpił do Unii Europejskiej. Jednak w przypadku jednej trzeciej przedsiębiorstw rozpoczęcie sprzedaży zagranicznej miało miejsce po roku 2004.

Również dla większości przedsiębiorstw – około 88,3% badanych firm (Wykres 97), głównym miejscem zbytu sprzedawanych towarów i/lub świadczonych usług był zarówno rynek krajowy, jak i zagraniczny (dla 90% przedsiębiorstw usługowych oraz 87,5% przedsiębiorstw przemysłowych i funkcjonujących w ramach I sektora). Pozostałe 11,7% podmiotów realizowało sprzedaż wyłącznie na rynku zagranicznym (10% firm w III sektorze i po 12,5% w I i II sektorze).

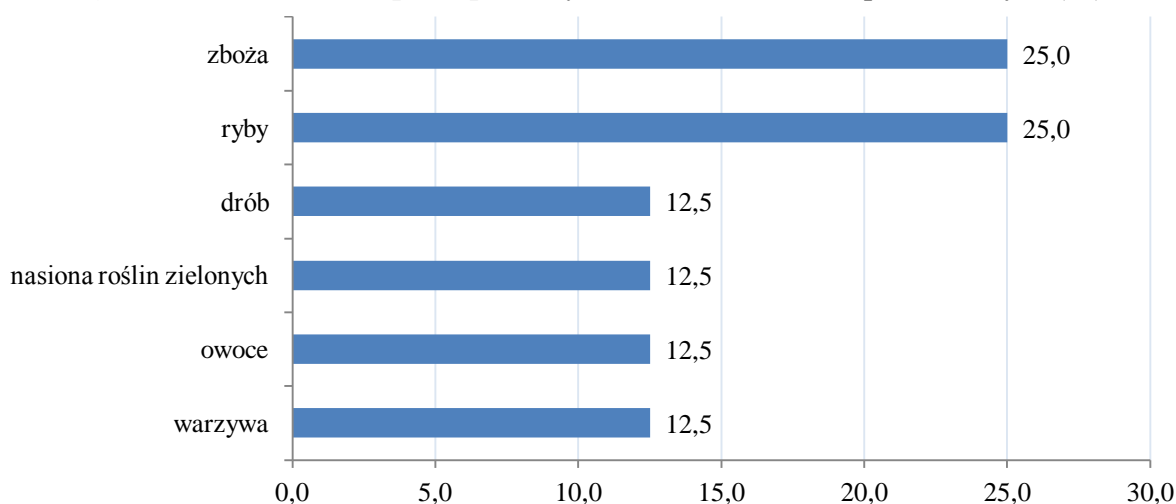
Wykres 97. Obszar zbytu towarów i usług przedsiębiorstw (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

W strukturze produktów eksportowanych przez badane przedsiębiorstwa z sektora dóbr podstawowych dominującą rolę odgrywały zboża oraz ryby (udział na poziomie 25%), Wykres 98). Kolejne przedsiębiorstwa, przy równym udziale w analizowanej populacji firm, wynoszącym 12,5%, trudniły się produkcją, a ostatecznie sprzedają zagraniczną drobiu, nasion roślin zielonych, owoców i warzyw.

Wykres 98. Przedmiot eksportu przedsiębiorstw z sektora dóbr podstawowych (%)

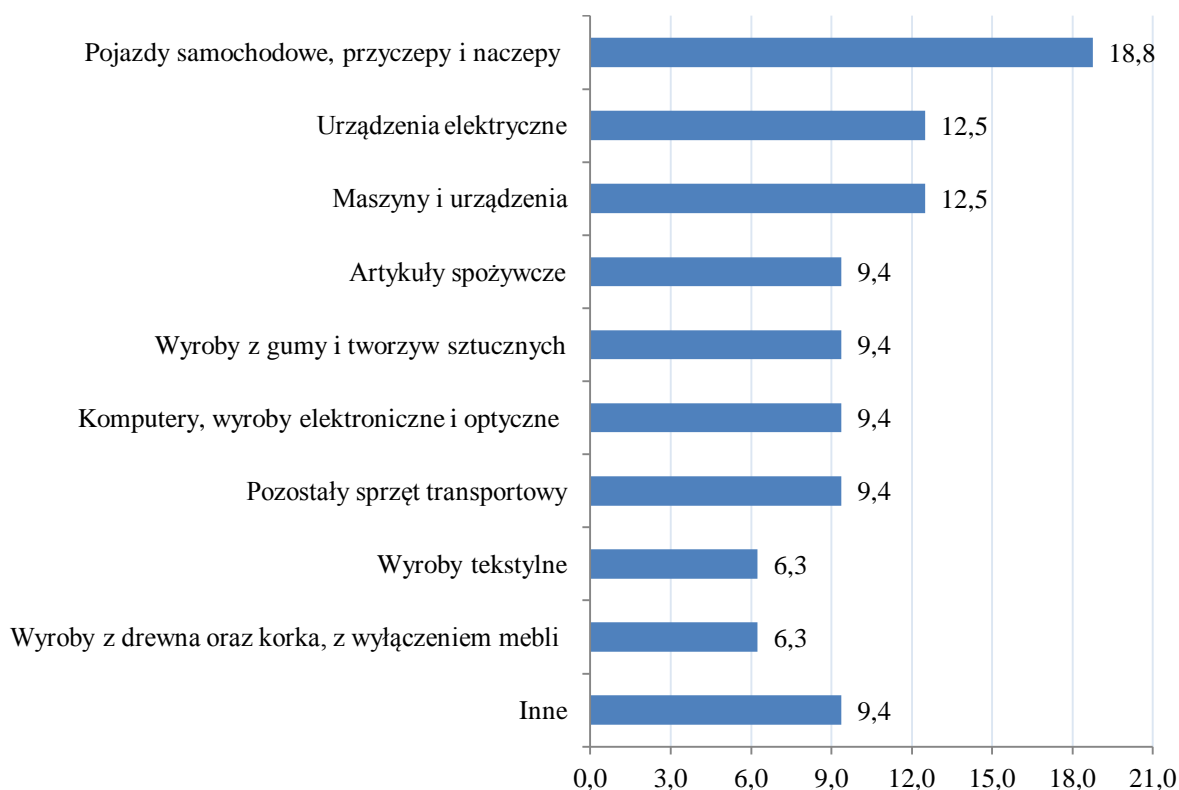


Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

W sektorze dóbr przemysłowych najczęściej eksportowanymi produktami były pojazdy samochodowe, przyczepy i naczepy (18,8%), następnie – przy równym udziale rzędu 12,5% - urządzenia elektryczne oraz maszyny i urządzenia (Wykres 99). Kolejne cztery grupy produktów eksportowała ta sama liczba podmiotów – po 9,4% przedsiębiorstw dla każdej z grup dóbr. Chodzi o takie produkty, jak: artykuły spożywcze, wyroby z gumy i tworzyw sztucz-

nych; komputery, wyroby elektroniczne i optyczne oraz pozostały sprzęt transportowy. Rzadziej przedmiotem sprzedaży zagranicznej były wyroby tekstylne oraz wyroby z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli (po 6,3%). Pozostałe rodzaje dóbr przemysłowych eksportowane były przez pojedyncze podmioty.

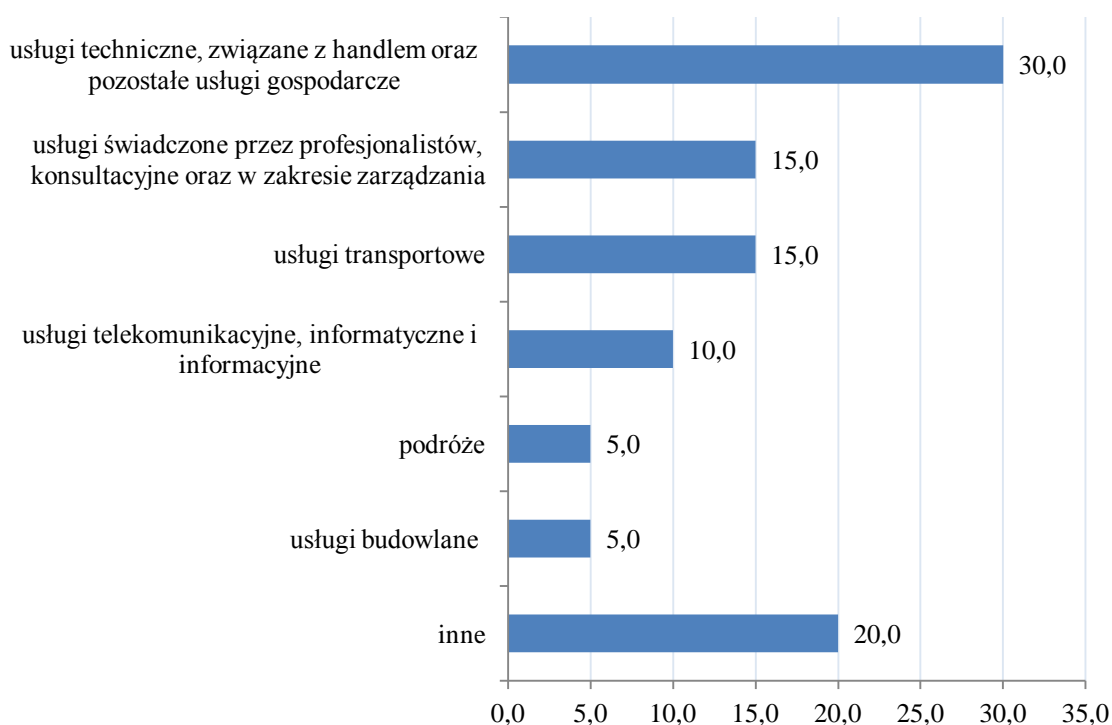
Wykres 99. Przedmiot eksportu przedsiębiorstw z sektora dóbr przemysłowych (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

W sektorze usług dominującym obszarem, w ramach którego świadczone usługi za granicą były usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi gospodarcze (30% badanych przedsiębiorstw, Wykres 100). O połowę mniejszy udział, bo równy 15%, miały podmioty, których przedmiotem eksportu były usługi świadczone przez profesjonalistów, konsultacyjne oraz w zakresie zarządzania, a także usługi transportowe. Nieco mniej popularnym typem usług, bo właściwym dla około 10% przedsiębiorstw biorących udział w badaniu, były usługi telekomunikacyjne, informatyczne oraz informacyjne. Podróże i usługi budowlane to przedmiot świadczenia za granicą około 5% firm. Świadczenie dla nierezydentów Polski pozostałych rodzajów usług, zadeklarowały pojedyncze podmioty.

Wykres 100. Przedmiot eksportu przedsiębiorstw z sektora usług (%)

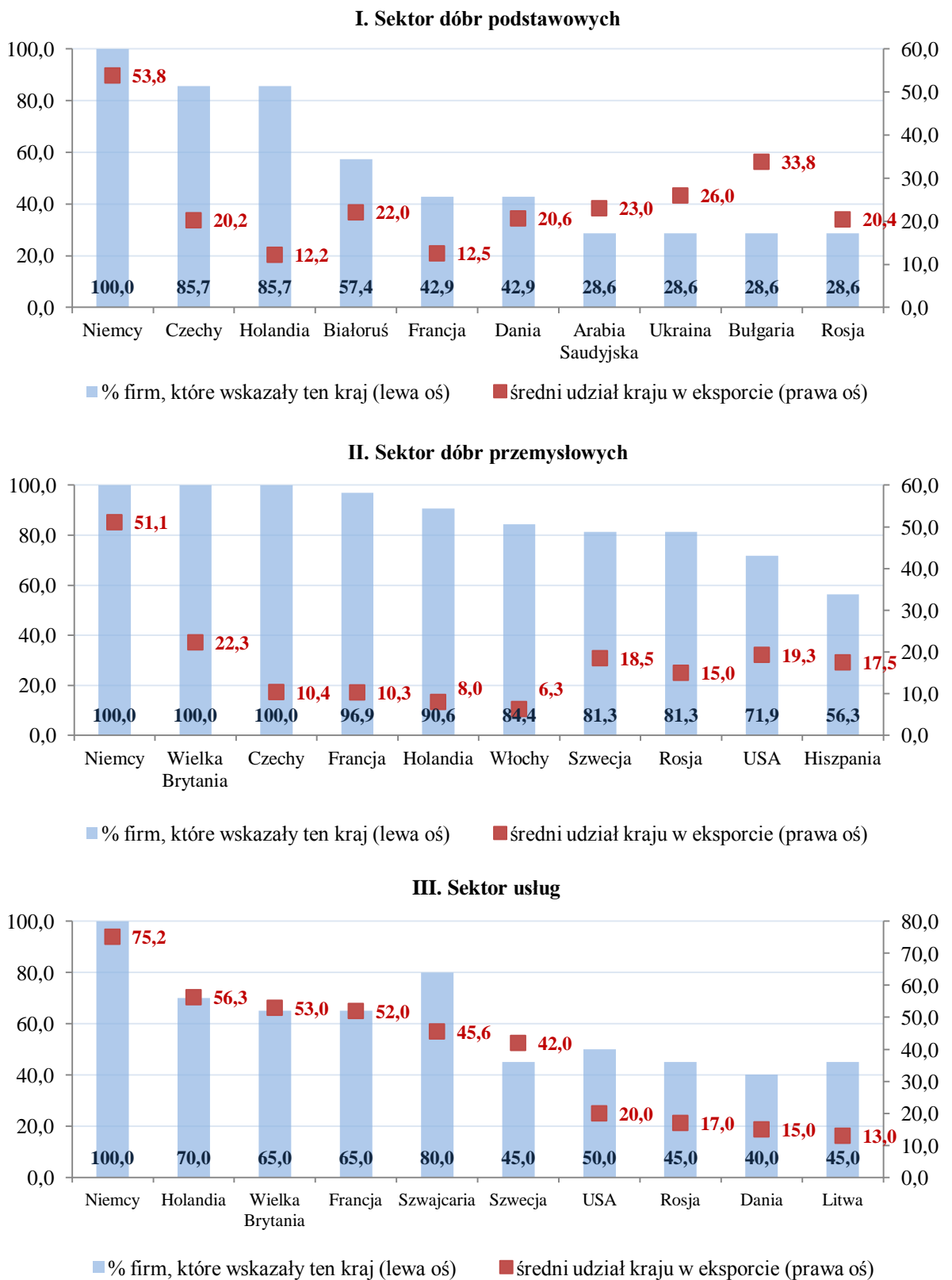


Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Najbardziej popularnym kierunkiem eksportu dóbr i usług przedsiębiorstw biorących udział w badaniu były Niemcy. Świadczy o tym fakt, że kraj znajduje się wśród importerów wszystkich przedsiębiorstw z trzech sektorów (Wykres 101). Najwyższym przeciętnym znaczeniem tego państwa charakteryzował się sektor III, w ramach którego wartość usług świadczonych dla nierezydentów z Niemiec stanowiła 75,2% wartości eksportu usług ogółem. W sektorze dóbr podstawowych udział ten wynosił około 53,8%, a w grupie przedsiębiorstw przemysłowych – 51,1%.

Drugim państwem w sektorze dóbr podstawowych, z uwagi na liczbę wskazań, były Czechy (około 85,7% firm, Wykres 101 część I.). Stanowiły one miejsce zbytu przeciętnie około 20,2% wartości dóbr sprzedawanych w ramach I sektora. Kolejny kraj, Holandia, chociaż występowała równie licznie w gronie importerów, co Czechy, to jednak stanowiła miejsce zbytu mniejszej wartości dóbr, bo około 12,2%. Podobny wynik do Czech, pod względem udziału w wartości eksportu, miała Białoruś (około 22%). Jednak współpracę handlową z nią deklarowało mniej przedsiębiorstw, bo około 57,4% firm. Pozostałe kraje stanowiły miejsce zbytu produktów mniej niż połowy przedsiębiorstw. Wśród nich na szczególną uwagę zasługuje Arabia Saudyjska, która wprawdzie została wskazana tylko przez 28,6% przedsiębiorstw, jako partner handlowy, jednak przy pełnieniu znaczącej roli w strukturze geograficznej eksportu tych firm – około 33,8%.

Wykres 101. Najbardziej popularne kierunki eksportu przedsiębiorstw (%)



Średni udział kraju w eksporcie (prawa oś) – średni udział w ramach eksportu przedsiębiorstw, które wskazały dany kraj, jako importera swoich dóbr i/lub usług.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Wstępna analiza odpowiedzi przedsiębiorstw przemysłowych, co do głównych odbiorców ich dóbr świadczyła o względnej dywersyfikacji struktury geograficznej eksportu, jako ogółu (Wykres 101 część II.). Jedyne w tym sektorze wszystkie przedsiębiorstwa, wskazały, obok Niemiec, dwa kraje – Wielką Brytanię oraz Czechy – jako ważne miejsce zbytu. Państwa te charakteryzował wyraźnie niższy udział w wartości eksportu niż Niemcy – blisko połowa wyniku lidera w przypadku Wielkiej Brytanii (przeciętnie około 22,3%) oraz jedna piąta w przypadku Czech (10,4%). Również pozostałe kraje często powtarzały się na listach importerów poszczególnych przedsiębiorstw przemysłowych. Najmniej wskazań, bo około połowy firm (56,3%), uzyskała Hiszpania, odbierając około 17,5% eksportu tego sektora. Warto wspomnieć o Stanach Zjednoczonych, najbardziej odległym terytorialnie partnerze, których udział w sprzedaży zagranicznej, równy około 19,3%, był względnie wysoki na tle państw o zbliżonej liczbie wskazań (importer około 71,9% firm z sektora dóbr przemysłowych).

W obszarze sektora usług, drugim krajem po Niemczech, pod względem udziału w strukturze geograficznej eksportu, była Holandia, jako odbiorca około 56,3% wartości usług świadczonych przez 70% przedsiębiorstw (Wykres 101 część III.). Nieco mniejszymi wynikami obu kategorii charakteryzowały się Wielka Brytania oraz Francja. Wymianę handlową z tymi partnerami deklarowało bowiem 65% badanych podmiotów z sektora usług, przy udziale w wielkości zbytu na poziomie równym odpowiednio około 53% oraz 52%. Ostatnim z państw o względnie wysokiej popularności wśród potencjalnych importerów (80% wskazań przedsiębiorstw), przy roli w kreowaniu wielkości zbytu przedsiębiorstw, określonej na poziomie zbliżonym do 50% (przeciętnie około 45,6%), była Szwajcaria. Znaczenie pozostałych gospodarek w strukturze geograficznej przedsiębiorstw usługowych, według obu zastosowanych metod pomiaru, było zdecydowanie mniejsze.

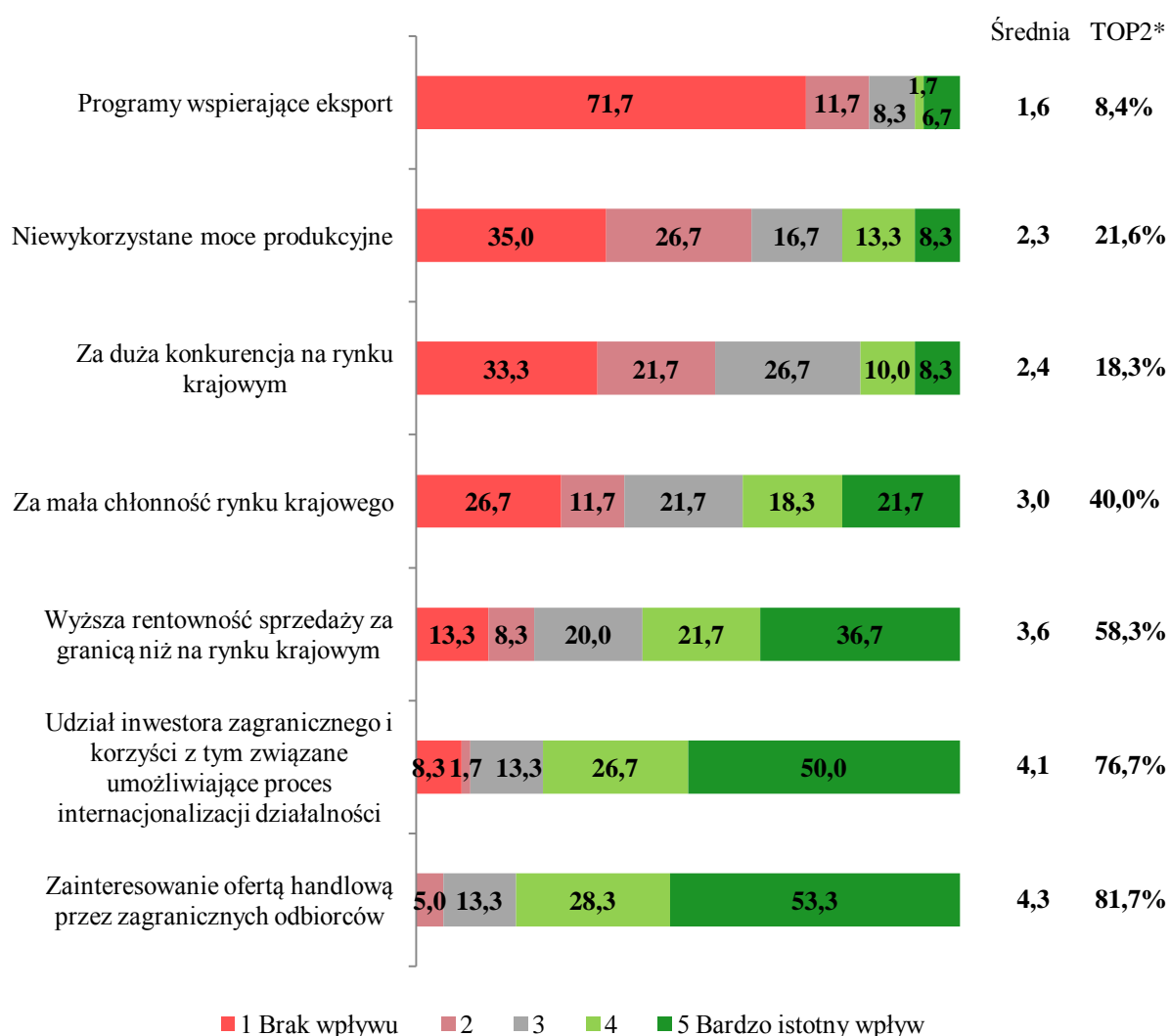
Sektor usług wyróżniał się na tle pozostałych sektorów liczbą wskazanych krajów, w przypadku których świadczenie usług miało charakter epizodyczny, jednorazowy, bez zapewnienia kontynuacji współpracy. Chodzi głównie o przedsiębiorstwa transportowe, lub funkcjonujące w branży: podróże, które poza wybranymi państwami zaprezentowanymi w części III. Wykresu 101, wskazały także m.in.: Chiny, Tajlandię, Izrael, Nową Zelandię.

W grupie najważniejszych czynników stymulujących sprzedaż zagraniczną dóbr i/lub usług znajdują się zarówno czynniki, które można określić, jako „inicjatywa oddolna” oraz „inicjatywa odgórna” procesu internacjonalizacji (Wykres 102). Zainteresowanie ofertą handlową przez zagranicznych odbiorców oraz udział inwestora zagranicznego i korzyści z tym związane, umożliwiające proces internacjonalizacji działalności, stanowią przykłady obu wskazanych zbiorów. Wysoka przeciętna ocena tych czynników, równa odpowiednio 4,3 oraz

4,1 (w skali od 1 do 5), uwarunkowana była tym, że około 81,7% przedsiębiorstw w pierwszym przypadku i około 76,7% przedsiębiorstw w drugim przypadku uznało te cechy za istotne (suma odpowiedzi dla skali „4” i „5”) w podjęciu decyzji o skierowaniu swojej oferty sprzedaży na rynki zagraniczne.

Średnia ocena w granicach 3,0 – 3,6 właściwa była takim czynnikiem jak zbyt mała chłonność rynku krajowego oraz wyższa rentowność sprzedaży za granicą niż na rynku krajowym. Istotność tych cech potwierdzona została przez około 40% - 58,3% respondentów.

Wykres 102. Czynniki, które zadecydowały o rozpoczęciu eksportu przedsiębiorstw, według skali ważności od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza brak wpływu, 5 – bardzo istotny wpływ)



TOP2* – suma odpowiedzi o ważności czynnika „4” oraz „5”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

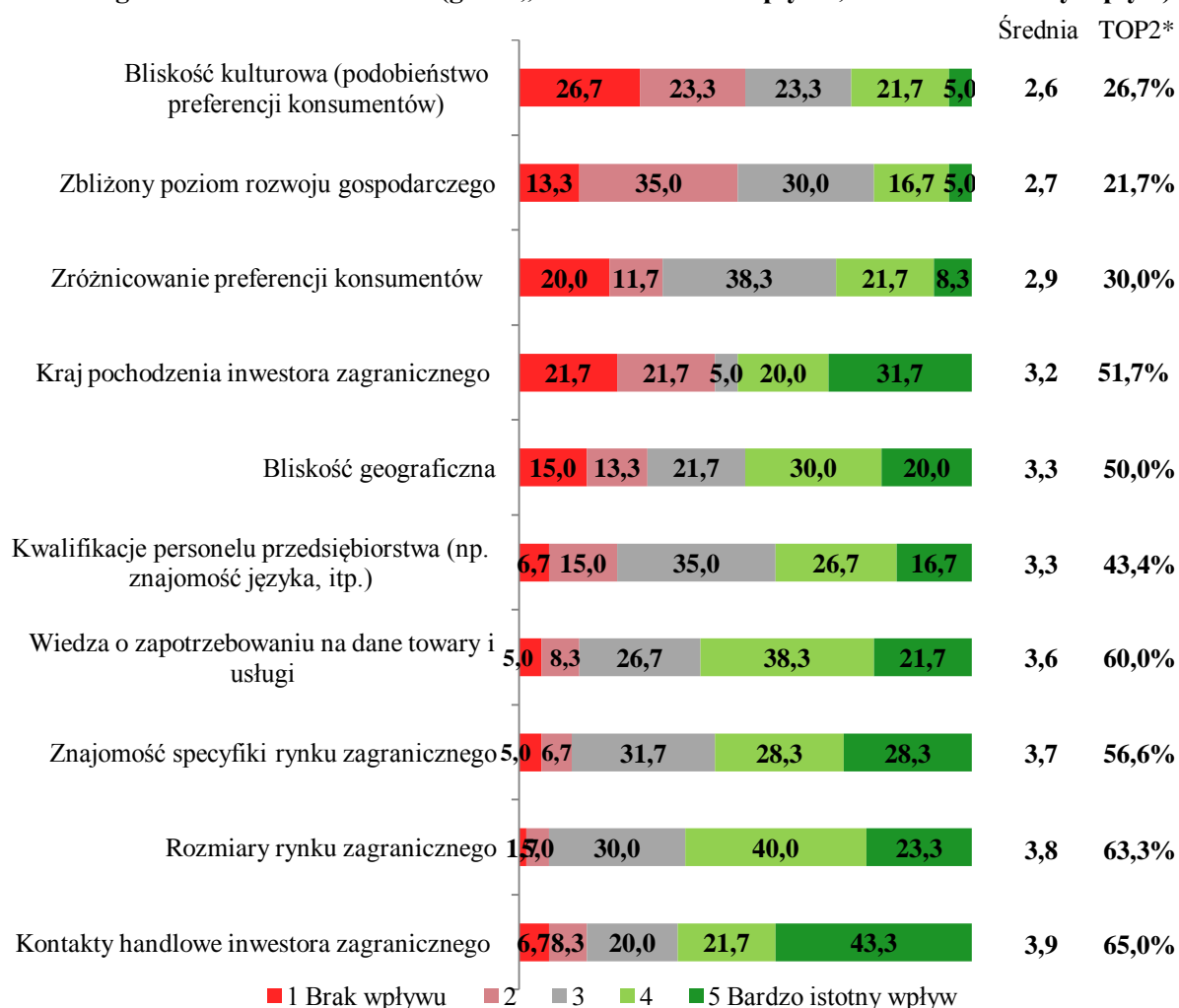
Wyraźnie słabszy wpływ na decyzję o podjęciu eksportu, bo istotnych tylko w opinii między 18,3% a 21,6% podmiotów, miały zbyt duża konkurencja na rynku krajowych (średnia ocena ważności czynnika 2,4) oraz niewykorzystane moce produkcyjne (średnia ocena

równa 2,3). Jednak najsłabszą determinantą wejścia na rynek zagraniczny były programy wspierające eksport, ze średnią oceną 1,6, przy określeniu cechy, jako istotnej przez zaledwie 8,4% badanych przedsiębiorstw.

Ogół czynników, które zadecydowały o wyborze kierunku eksportu przedsiębiorstw można podzielić na wewnętrzne, wynikające z cech samych podmiotów oraz zewnętrzne, oznaczające rozpoznanie przez przedsiębiorstwa odpowiednich uwarunkowań na rynkach zagranicznych, zachęcających do wejścia na nie. Wstępna analiza sugeruje przewagę znaczenia specyficznych cech wewnętrznych nad czynnikami zachęcającymi, zauważalnymi w zewnętrznym otoczeniu zagranicznym (Wykres 103). Przykładem pierwszej z grup, z uwagi na istotną rolę udziału inwestora zagranicznego i korzyści z tym związanych, umożliwiających proces internacjonalizacji działalności wśród czynników warunkujących samą decyzję przedsiębiorstwa o ekspansji na rynki zagraniczne, przy wyborze miejsca zbytu produktów i/lub usług okazała się obecność kapitału zagranicznego. Kontakty handlowe inwestora zagranicznego (średnia ocena 3,9) oraz kraj jego pochodzenia (średnia ocena 3,2), miały szczególne znaczenie w przypadku odpowiednio około 65% oraz 51,7% badanych podmiotów. Względnie wysoką ocenę, równą około 3,8 oraz 3,7, uzyskały także rozmiar rynku zagranicznego oraz znajomość specyfiki jego rozwoju (czynniki istotne w opinii przedsiębiorstw odpowiednio w 63,3% oraz 56,6%). Chociaż obie cechy dotyczą rynków zagranicznych, należą do odmiennych typów determinant – pierwszy, jako czynnik zewnętrzny, drugi – czynnik wewnętrzny. Nie bez znaczenia pozostają także kwalifikacje personelu przedsiębiorstwa, m.in. takie jak znajomość języka obcego, kultury potencjalnego partnera handlowego, czy doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej na danym rynku, o czym świadczy średnia ocena na poziomie 3,3 (ważność cechy potwierdzona przez 43,4% przedsiębiorstw).

Pozostałe czynniki można określić, jako walory otoczenia zagranicznego, zachęcające do sprzedaży produktów i/lub usług. Wśród nich wyróżnia się, z oceną 3,3, bliskość geograficzna, istotna przy wyborze importera połowy badanych podmiotów. Kolejne cechy, takie jak zróżnicowanie preferencji konsumentów, czy zbliżony poziom rozwoju gospodarczego nie odgrywały znaczącej roli w budowaniu struktury geograficznej wymiany, gdyż szczególną uwagę zwróciło na nie tylko około odpowiednio 30% (średnia ocena 2,9) oraz 21,7% (średnia ocena 2,7) przedsiębiorstw. Zdecydowanie najrzadziej, przy wyborze kraju docelowego sprzedawanych za granicą dóbr i/lub usług, bo tylko w przypadku 26,7% przedsiębiorstw, poszukiwano bliskości kulturowej (w tym podobieństwa preferencji konsumentów). W związku z tym cecha ta uzyskała ocenę najniższą spośród wszystkich cech, bo równą 2,6.

Wykres 103. Czynniki, które zadecydowały o wyborze kierunku eksportu przedsiębiorstw, według skali ważności od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza brak wpływu, 5 – bardzo istotny wpływ)



*TOP2 – suma odpowiedzi o ważności czynnika „4” oraz „5”.

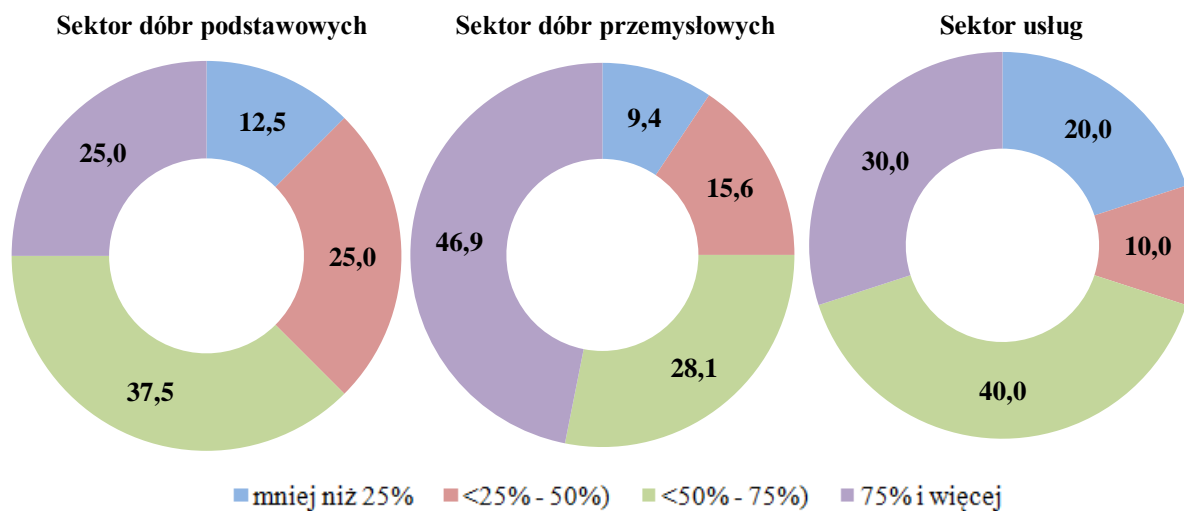
Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Analiza udziału sprzedaży zagranicznej w przychodach ze sprzedaży ogółem wskazuje na intensywność eksportu badanych podmiotów. Aktywność na rynkach zagranicznych, w przypadku około 71,6% przedsiębiorstw stanowiła bowiem dominujące źródło generowania przychodów ze sprzedaży (50% i więcej). Mniejszościowy udział wpływów ze zbytu za granicą (mniej niż 50%) dotyczył więc zaledwie 3 na 10 firm.

Poziom intensywności eksportu przedsiębiorstw był jednak różny w przypadku poszczególnych sektorów (Wykres 104). Najwyższą jej skalą charakteryzował się sektor dóbr przemysłowych, w którym $\frac{3}{4}$ podmiotów zadeklarowało sprzedaż na rynkach zagranicznych jako główne źródło generowania przychodów ze sprzedaży (około 46,9% firm z udziałem eksportu na poziomie 75% i więcej oraz około 28,1% podmiotów z udziałem w przedziale 50% - 75%). Przedsiębiorstwa, dla których od $\frac{1}{4}$ do $\frac{1}{2}$ przychodów ze sprzedaży pochodziło

z wpływów ze zbytu za granicą, stanowiły 15,6% ogółu firm przemysłowych. Najmniejsza część przedsiębiorstw, bo zaledwie 9,4% częściej wybierała rynek krajowy niż zagraniczny, jako miejsce zbytu swoich produktów – udział eksportu poniżej 25%.

Wykres 104. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w poszczególnych sektorach (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Drugim sektorem, pod względem skali intensywności eksportu, był sektor usług. W jego obszarze aktywność na rynkach zagranicznych, jako główne miejsce generowania przychodów ze sprzedaży, deklarowało około 70% podmiotów (z czego 30% to udział eksportu w przychodach na poziomie 75% i więcej, a 40% - to udział rzędu 50% - 75%). W przypadku przedsiębiorstw usługowych większą rolę niż w kategorii przedsiębiorstw przemysłowych miały podmioty, dla których wartość świadczenia usług za granicą miała najmniejszy wpływ na wielkość przychodów – około 20% firm z udziałem eksportu w przychodach rzędu mniej niż 25%. Najmniej liczną grupą, bo stanowiącą zaledwie 10% podmiotów z sektora usług, były przedsiębiorstwa, dla których wpływy ze sprzedaży na rynkach zagranicznych odpowiadały za około 25% - 50% przychodów firmy.

Najmniejszą skalę intensywności eksportu obserwuje się w ramach sektora dóbr podstawowych, w którym około 62,5% przedsiębiorstw wskazało wpływy z eksportu, jako podstawowe źródło przychodów ze sprzedaży (około 25% podmiotów o udziale eksportu na poziomie 75% i więcej przychodów oraz 37,5% firm o wkładzie wpływów z zagranicy rzędu 50% - 75%). Najniższy wskaźnik intensywności spośród trzech sektorów uwarunkowany był względnie wysoką liczebnością pomiotów uzyskujących od 25% do 50% przychodów z tytułu sprzedaży za granicą – około 25% firm. W dwóch pozostałych sektorach grupa ta odgrywała zdecydowanie mniejszą rolę. Najmniejsze znaczenie w strukturze eksporterów dóbr podsta-

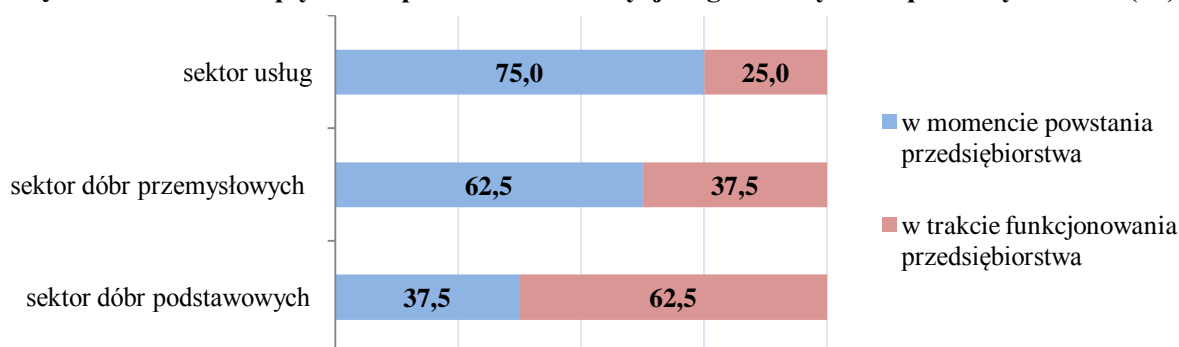
wowych, bo około 12,5%, miały przedsiębiorstwa, dla których aktywność za rynkach zagranicznych stanowiła czynnik sprawczy mniej niż 25% przychodów ze sprzedaży.

6.3. Specyfika napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz charakter ich oddziaływania na eksport przedsiębiorstw

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napłynęły do badanych przedsiębiorstw w różnym okresie ich funkcjonowania. Około 6 na 10 podmiotów powstawało, jako przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania. Pozostałe 4 firmy pozyskały BIZ już w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej. W przypadku około 43,3% przedsiębiorstw nawiązanie współpracy wynikało z inicjatywny inwestora zagranicznego, składającego propozycję.

Przy podziale respondentów na sektory zauważa się, iż w ramach firm eksportujących dobra podstawowe przeważały te, które pozyskały BIZ w trakcie funkcjonowania przedsiębiorstwa (około 62,5% podmiotów, Wykres 105). W dwóch kolejnych sektorach, to moment rozpoczęcia działalności gospodarczej stanowił przeważający okres pozyskania BIZ – około 62,5% przedsiębiorstw przemysłowych i 75% przedsiębiorstw usługowych.

Wykres 105. Data napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przedsiębiorstwa (%)



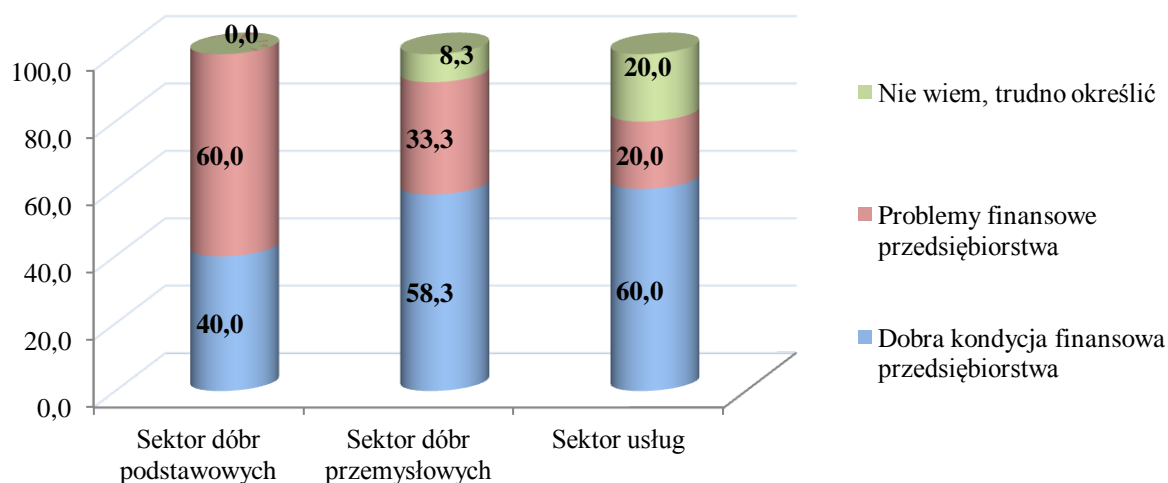
Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Przedsiębiorstwa, do których bezpośrednio inwestycje zagraniczne napłynęły już w trakcie funkcjonowania podmiotu, w przeważającej mierze cieszyły się dobrą kondycją finansową (około 54,5% firm). Problemy finansowe sygnalizowało 36,4% respondentów, podczas gdy około 9,1% nie potrafiło określić ogólnego stanu finansowego przedsiębiorstwa w momencie przyjęcia BIZ.

Przy uwzględnieniu podziału przedsiębiorstw na sektory (Wykres 106), tendencja opisana powyżej zauważalna jest w dwóch z nich, a dokładnie w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych (około 58,3% podmiotów o dobrej kondycji finansowej) oraz przedsiębiorstw usługowych (około 60% firm). Odwrotne relacje podmiotów o dobrej kondycji i problemach

finansowych dotyczyły przedsiębiorstw z sektora dóbr podstawowych, gdyż wskaźniki struktury dla obu grup podmiotów wynosiły odpowiednio 40% do 60%.

Wykres 106. Ogólna ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w momencie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (%)



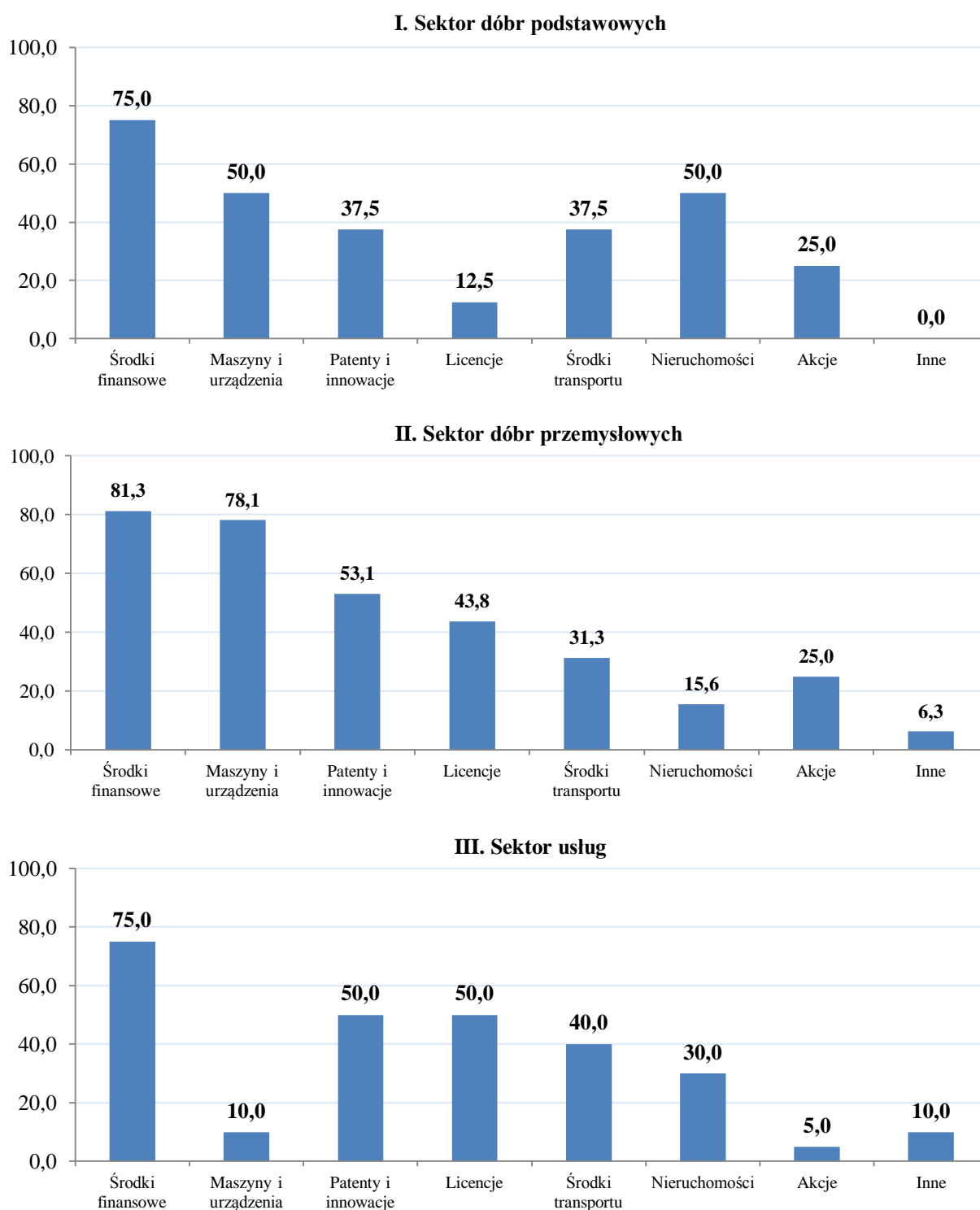
Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Najczęstszą formą napływu kapitału zagranicznego były środki finansowe oraz maszyny i urządzenia, jedna przy różnej roli w ramach przedsiębiorstw poszczególnych sektorów (Wykres 107). Największe znaczenie tych form kapitału zauważa się w przypadku przedsiębiorstw II sektora gospodarki. Ich napływ deklarowało bowiem około odpowiednio 81,3% oraz 78,1% przemysłowych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania. O ile równy był udział podmiotów, które w ramach dwóch pozostałych sektorów przyjęły środki finansowe (po 75% przedsiębiorstw), o tyle zauważa się znaczącą przewagę firm z sektora dóbr podstawowych nad firmami z sektora usług w zakresie pozyskania maszyn i urządzeń – procent wskazań równy odpowiednio 50% i 10%.

Porównanie struktur napływu form BIZ do przedsiębiorstw różnych sektorów nasuwa wnioski o względnie silniejszej koncentracji napływu kapitału rzeczowego w ramach I i II sektora, przy silniejszej koncentracji napływu kapitału intelektualnego w obszarze III sektora. Z pewnością uwarunkowane jest to specyfiką prowadzenia działalności gospodarczej w ramach trzech sektorów.

W sektorze dóbr podstawowych na drugiej pozycji, obok maszyn i urządzeń, znalazły się nieruchomości. Istotną skalą napływu charakteryzowały się także patenty i licencje oraz środki transportu. Około 37,5% badanych przedsiębiorstw doświadczyło napływu BIZ w takiej formie. Pozostałe rodzaje cieszyły się zdecydowanie mniejszą popularnością.

Wykres 107. Formy napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych według sektorów (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Również w sektorze dóbr przemysłowych nieco ponad połowa podmiotów korzystała z patentów i innowacji (53,1%). W nieco mniejszej skali miało miejsce udostępnianie przez inwestora zagranicznego uzyskanych wcześniej licencji (43,8% wskazań) oraz środków transportu (31,3%). Pozostałe formy napływu BIZ pojawiały się rzadziej.

Patenty i innowacje oraz licencje odgrywały istotną rolę także wśród rodzajów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jakie napłynęły do przedsiębiorstw usługowych – połowa badanych firm doświadczyła ich przyjęcia. Nie bez znaczenia pozostają także środki transportu oraz nieruchomości, z których mogło skorzystać około 40% oraz 30% respondentów – odpowiednio - z sektora usług.

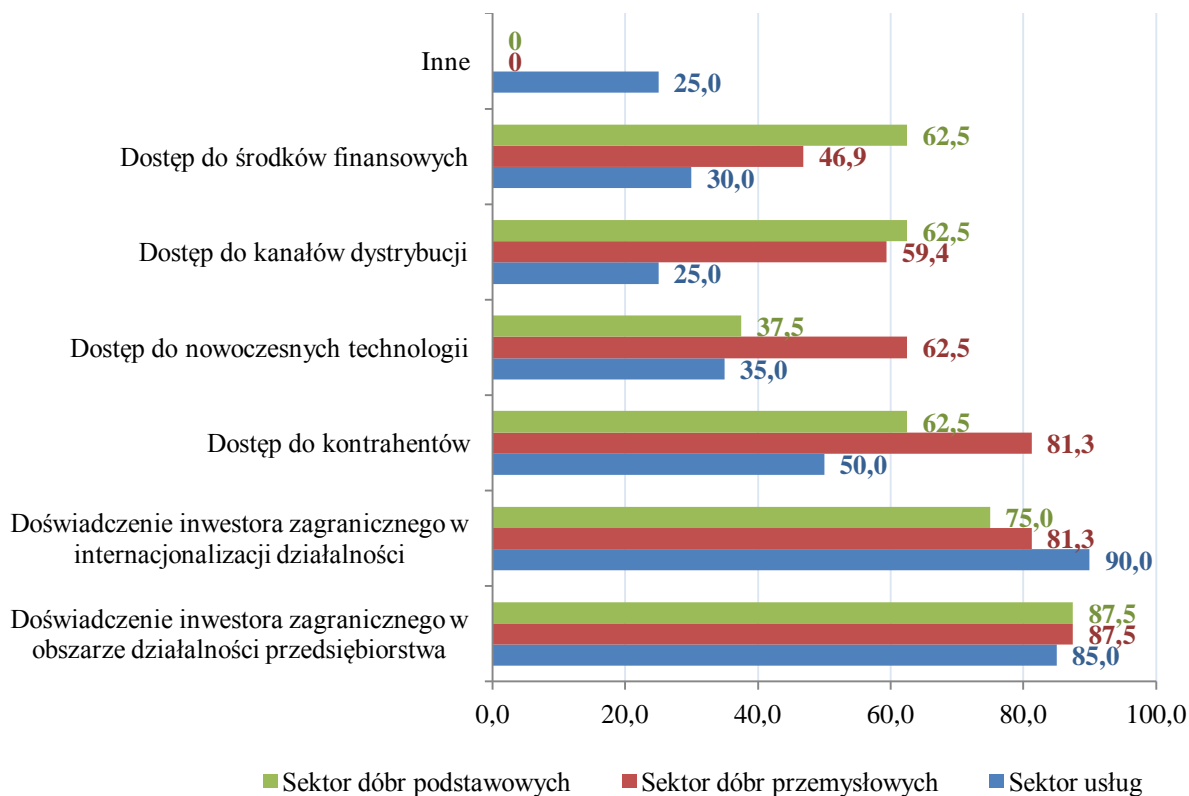
Szeroka gama powodów, dla których badane podmioty zdecydowały się na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (Wykres 108), ujawnia, z jednej strony, wysoki stopień otwartości polskich przedsiębiorstw na kapitał zagraniczny w połączeniu z umiejętnością dostrzegania przewag konkurencyjnych KTN w danym sektorze, z drugiej strony, świadczy o kategoriach trudności, z jakimi zmagają się polskie przedsiębiorstwa w procesie konkurencji na rynku międzynarodowym. Z uwagi na fakt, że około 68,3% przedsiębiorstw nie eksportowało swoich produktów i/lub usług przed napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (około 37,5% firm z I sektora; 68,8% z II sektora oraz 80% firm z III sektora), czynniki determinujące decyzję o przyjęciu BIZ można uznać jednocześnie za czynniki zniechęcające przedsiębiorstwa do eksportu. Dlatego też doświadczenia inwestora zagranicznego zarówno w obszarze działalności przedsiębiorstwa, jak i procesie internacjonalizacji działalności, stanowiły najczęstsze powody korzystania z szeroko rozumianego kapitału zagranicznego (średnio około odpowiednio 86,7% oraz 83,3% ogółu badanej populacji wskazało te zmienne).

Na kolejnej pozycji, co do liczby wskazań przedsiębiorstw, znajduje się dostęp do kontrahentów, który był istotny w przypadku około 81,3% firm przemysłowych, 62,5% przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe oraz połowy firm usługowych. Pozostałe czynniki miały już nieco rozbieżne znaczenie pomiędzy sektorami. W przypadku sektora dóbr podstawowych istotność porównywalną do znaczenia kontrahentów uzyskały: dostęp do kanałów dystrybucji oraz dostęp do dodatkowych środków finansowych. Względnie najmniej znaczącym czynnikiem był dostęp do nowoczesnych technologii – oczekiwało go bowiem około 37,5% przedsiębiorstw dostarczających na rynek produkty podstawowe.

W grupie pozostałych czynników sprawczych przyjęcia BIZ w sektorze dóbr przemysłowych oraz sektorze usług na uwagę zasługuje dostęp do nowoczesnych technologii, na co wskazało około odpowiednio 62,5% i 35% podmiotów. Najmniejsze znacznie miał dostęp zarówno do kanałów dystrybucji, jak i do dodatkowych środków finansowych, jednak o różnej skali znaczenia w obu sektorach. Przedsiębiorstwa przemysłowe dostrzegały bowiem więcej korzyści w dostępie do kanałów dystrybucji (około 59,4% wskazań) niż w pozyskaniu dodatkowego kapitału finansowego (46,9%). Przedsiębiorstwa usługowe, przeciwnie – 30%

z nich postrzegało KTN, jako źródło dodatkowych środków finansowych, a 25%, jako narzędzie usprawnień procesów logistycznych.

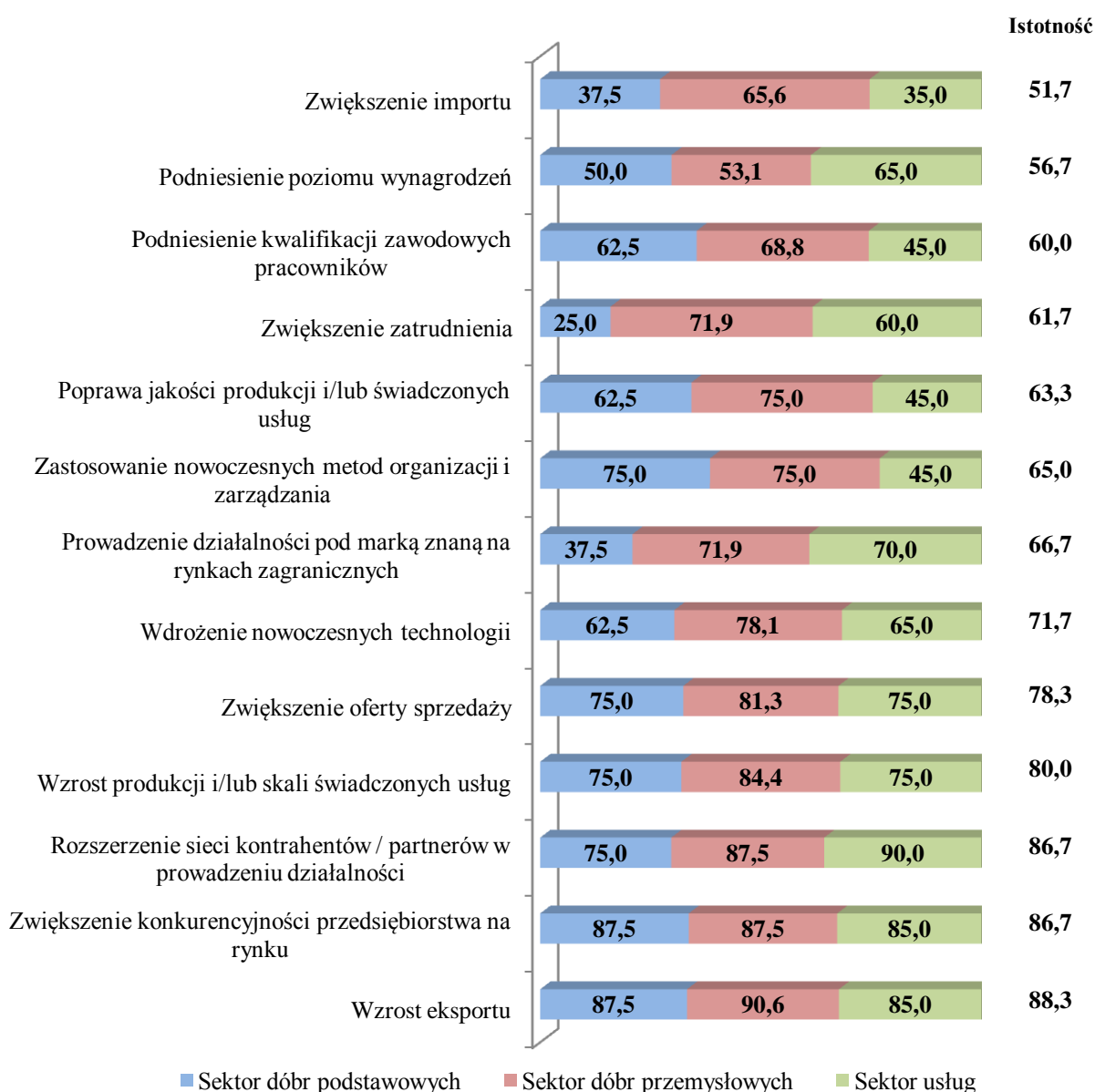
Wykres 108. Powody przyjęcia do przedsiębiorstwa bezpośrednich inwestycji zagranicznych (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

W znacznej mierze oczekiwania, co do skutków obecności w przedsiębiorstwie kapitału zagranicznego, pokryły się z korzyściami, jakie odczuły badane przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Na szczególną uwagę zasługują te korzyści, które są znaczące dla rozwoju przedsiębiorstwa w opinii ponad 70% badanych podmiotów (Wykres 109). Czynniki te bezpośrednio, bądź pośrednio, dotyczyły aktywności firm na rynku międzynarodowym. Najczęściej deklarowane to wzrost eksportu (w opinii około 88,3% badanych firm, przy rekordowej liczbie wskazań w ramach sektora dóbr podstawowych oraz sektora dóbr przemysłowych), zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku (około 86,7%, przy rekordowej liczbie wskazań wśród firm wytwarzających dobra podstawowe), rozszerzenie sieci kontrahentów i/lub partnerów w prowadzeniu działalności gospodarczej (86,7% ogółu podmiotów, przy rekordowej liczbie wskazań wśród przedsiębiorstw usługowych), wzrost produkcji i/lub skali świadczonych usług (około 80%), zwiększenie oferty sprzedaży zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym (78,3%).

Wykres 109. Korzyści płynące z bezpośrednich inwestycji zagranicznych (%)



Dane na Wykresie prezentują udział sumy ocen „4” i „5”, świadczących o istotności danego rodzaju korzyści dla dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

„Istotność” – średni udział sumy ocen „4” i „5” w ramach danego rodzaju korzyści, dla wszystkich przedsiębiorstw ogółem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Istotną rolę, zdaniem około 71,7% przedsiębiorstw wszystkich sektorów pełniło wdrażanie nowoczesnych technologii. Proces ten został doceniony szczególnie przez przedsiębiorstwa przemysłowe - 78,1% wskazań firm, w mniejszym zakresie przez przedsiębiorstwa wytwarzające dobra podstawowe (62,5%) oraz przedsiębiorstwa usługowe (65%). Podobna relacja opinii przedsiębiorstw poszczególnych sektorów, jednak przy ogólnej niższej ocenie znaczenia danej formy korzyści dla rozwoju firmy, dotyczyła poprawy jakości produkcji i/lub świadczonych usług (63,3% firm przyznało istotność tej cechy, przy przewadze skali ważno-

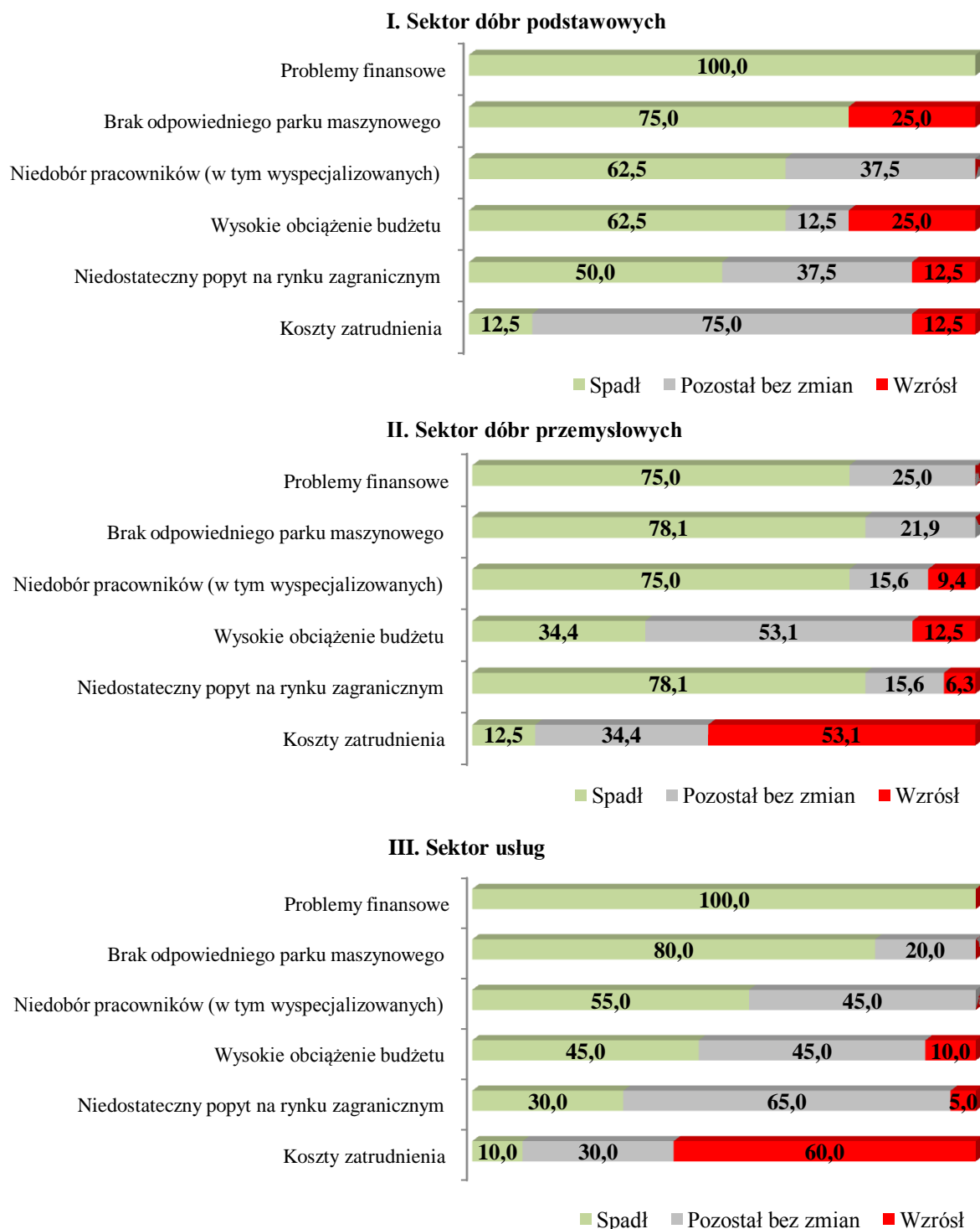
ści sektora I nad III), zwiększenia zatrudnienia (61,7%, przy przewadze sektora III nad I) oraz zwiększenia importu (51,7%, przy niewielkiej przewadze sektora I nad III).

Pozytywne oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na pozostałe obszary działalności gospodarczej, zauważalne jest już tylko w ramach przedsiębiorstw jednego, bądź dwóch sektorów. Prowadzenie działalności gospodarczej pod marką znaną na rynkach zagranicznych okazało się bowiem istotne tylko dla przedsiębiorstw przemysłowych (wskazało tak około 71,9%) oraz przedsiębiorstw usługowych (70%). Kolejne dwa kanały oddziaływania BIZ - napływ nowoczesnych metod organizacji i zarządzania oraz podniesienie kwalifikacji zawodowych pracowników, właściwe były przedsiębiorstwom wytwarzającym dobra podstawowe (odpowiednio około 75% i 62,5% wskazań) oraz przedsiębiorstwom przemysłowym (około 75% i 68,8%). Przedsiębiorstwa usługowe, z kolei, w większym stopniu niż pozostałe typy podmiotów odczuły podniesienie poziomu wynagrodzeń – około 65% firm.

Liczne korzyści z tytułu BIZ, jakie wskazały badane przedsiębiorstwa, przyczyniły się do redukcji siły barier, które utrudniały, bądź nierzadko uniemożliwiały eksport towarów i/lub usług, chociaż w różnym stopniu w poszczególnych sektorach. Najbardziej zauważalną tendencję spadkową odnotowały problemy finansowe, gdyż osłabienie ich skali odnotowały wszystkie przedsiębiorstwa wytwarzające dobra podstawowe i świadczące usługi oraz $\frac{3}{4}$ przedsiębiorstw przemysłowych (Wykres 110). Również skala obciążeń budżetu uległa zmniejszeniu w przypadku 62,5% firm z I sektora, około 34,3% firm z II sektora oraz 45% z III sektora.

Przedsiębiorstwa po wprowadzeniu kapitału zagranicznego zauważyły także znaczące ograniczenie niedoboru parku maszynowego – deklaracja 75% firm wytwarzających dobra podstawowe, 78,1% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 80% przedsiębiorstw usługowych. Kolejną istotną barierą ograniczającą zdolność przedsiębiorstwa do eksportu był niedobór pracowników, także wysoko wyspecjalizowanych. Chodzi nie tylko o braki w kadrze obsługującej produkcję dóbr, czy świadczenie usług, ale o konieczność posiadania w zespole osób, które przyczyniłyby się do urzeczywistnienia procesu internacjonalizacji działalności gospodarczej od strony formalnej. Pozyskaniem nowych pracowników, bądź przeszkoleniem osób już zatrudnionych, cieszyło się bowiem 62,5% przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe, 75% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 55% przedsiębiorstw usługowych. Wiązało się to jednak we wzrostem kosztów zatrudnienia, co było szczególnie odczuwalne w przypadku około 53,1% podmiotów z II sektora i 60% z III sektora.

Wykres 110. Charakter wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na czynniki ograniczające, bądź uniemożliwiające eksport przedsiębiorstw poszczególnych sektorów (%)



Czynniki uznane za istotne, na podstawie suma wskazań skali ważności: „4” oraz „5” powyżej 70% (w skali od 1 do 5, gdzie „1” oznacza brak ograniczenia, 5 – bardzo znaczne ograniczenie).

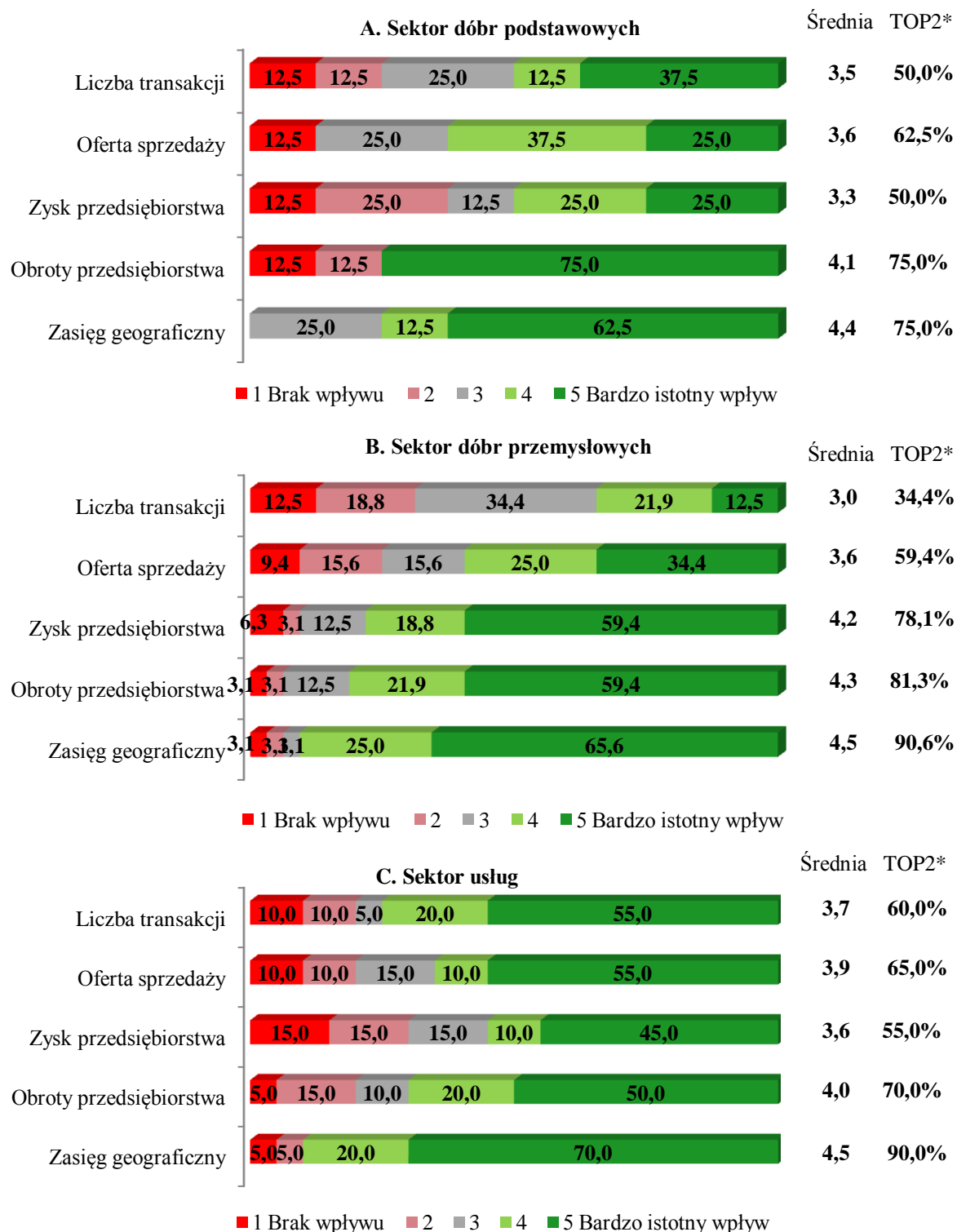
Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Przedsiębiorstwa poszczególnych sektorów w różnym stopniu deklarowały wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na trudności w uzyskiwaniu dostępu do rynku zagranicznego. Problem określony, jako niedostateczny popyt na rynku zagranicznym, wstępnie

wydawał się być uwarunkowany odmiennością preferencji konsumentów w stosunku do popytu zgłaszanego na rynku krajowym. Głębsza analiza problemu, wskazała, że sedno problemu tkwi w barierach wejścia na rynki zagraniczne przedsiębiorstwom o nierozpoznawalnej przez nabywców obcej marce. Pomocna okazała się więc obecność inwestora zagranicznego, co wiązało się z napływem wielu nowych praktyk gospodarczych, stymulujących dynamikę procesu internacjonalizacji sprzedaży, w tym, efektywne nawiązywanie kontaktów handlowych z odbiorcami. Zmniejszenie trudności w dotarciu do nabywców zagranicznych od momentu napływu BIZ deklarowało bowiem 50% przedsiębiorstw dostarczających produkty podstawowe, około 78,1% podmiotów eksportujących dobra przemysłowe oraz 30% przedsiębiorstw świadczących usługi. Badane podmioty cechowała zgodność co do tego, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oddziaływał na eksport przedsiębiorstwa. Warto zwrócić uwagę na te aspekty procesu sprzedaży zagranicznej, w których wpływ BIZ, zdaniem ankietowanych, był istotny i bardzo istotny (Wykres 111). W ramach wszystkich sektorów oddziaływanie to widać najbardziej w kwestii rozszerzenia zasięgu geograficznego wymiany. Wynika to z konsekwencji włączenia badanych podmiotów w struktury KTN, głównie poprzez uzyskanie dostępu do sieci kontrahentów inwestora i jego partnerów w prowadzeniu działalności gospodarczej. Istotnych korzyści w tym obszarze eksportu doświadczyło 75% przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe (średnia ocena ważności czynnika 4,4), około 90,6% przedsiębiorstw przemysłowych (ocena 4,5) oraz 90% przedsiębiorstw usługowych (4,5).

BIZ wywierały znaczący wpływ na skalę obrotów handlowych 75% przedsiębiorstw z I sektora, około 81,3% przedsiębiorstw z II sektora oraz 70% podmiotów z III sektora, przy najwyższej ocenie ważności czynnika w ramach przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe – 4,4. W przypadku około 40% ogółu podmiotów pomocne okazało się funkcjonowanie na rynkach zagranicznych pod marką inwestora, znaną wcześniej na rynku. Znalazło to przełożenie na zysk przedsiębiorstw, gdyż ocena tej kategorii, wynikająca z liczby wskazań badanych podmiotów, mieściła się w granicach od 3,6 dla przedsiębiorstw usługowych (około połowa podmiotów potwierdziła istotność tej zmiany) do 4,2 dla przedsiębiorstw przemysłowych (cecha istotna w opinii około 78,1% podmiotów).

Wykres 111. Siła wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wybrane aspekty eksportu przedsiębiorstw poszczególnych sektorów (%), według skali ważności od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza brak wpływu, 5 – bardzo istotny wpływ)



TOP2* – suma odpowiedzi o ważności czynnika „4” oraz „5”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

BIZ wywierały znaczący wpływ na skalę obrotów handlowych 75% przedsiębiorstw z I sektora, około 81,3% przedsiębiorstw z II sektora oraz 70% podmiotów z III sektora, przy

najwyższej ocenie ważności czynnika w ramach przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe – 4,4. W przypadku około 40% ogółu podmiotów pomocne okazało się funkcjonowanie na rynkach zagranicznych pod marką inwestora, znaną wcześniej na rynku. Znalazło to przełożenie na zysk przedsiębiorstw, gdyż ocena tej kategorii, wynikająca z liczby wskazań badanych podmiotów, mieściła się w granicach od 3,6 dla przedsiębiorstw usługowych (około połowa podmiotów potwierdziła istotność tej zmiany) do 4,2 dla przedsiębiorstw przemysłowych (cecha istotna w opinii około 78,1% podmiotów).

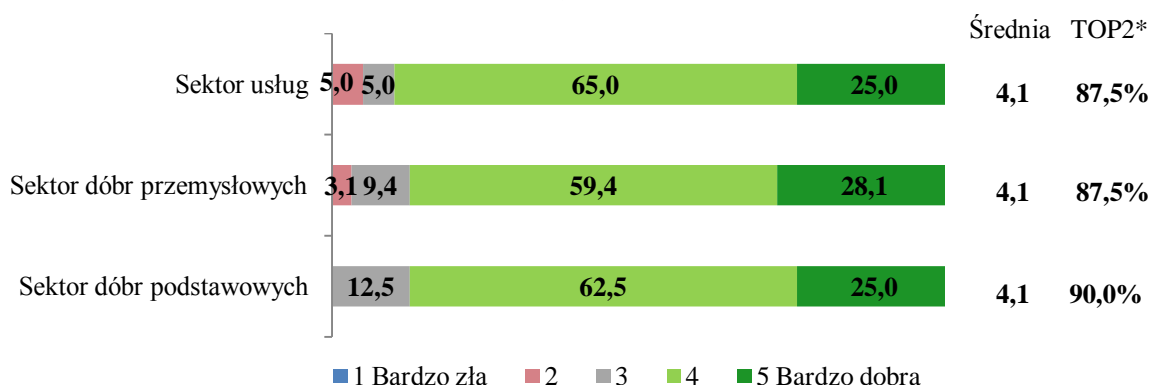
Rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jako determinanty eksportu, badano także w obszarze oferty sprzedaży. Jej rozszerzenie, w trakcie funkcjonowania przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, zostało docenione przez 62,5% podmiotów z sektora dóbr podstawowych, około 59,4% podmiotów z sektora dóbr przemysłowych oraz 65% podmiotów z sektora usług. Oznacza to, iż średnia ocena istotności wpływu BIZ na szerokość oferty sprzedaży wahała się od 3,6 (w opinii firm I i II sektora) do 3,9 (w opinii firm III sektora).

Najmniejszy wpływ kapitału zagranicznego, przy najniższej liczbie wskazań na temat istotności cechy (z wyjątkiem firm usługowych, gdzie „zysk przedsiębiorstwa” uzyskał najniższą ocenę) dotyczył liczby transakcji. Jej wzrost, uwarunkowany oddziaływaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych potwierdziła tylko połowa podmiotów dostarczających dobra podstawowe, nieco ponad $\frac{1}{3}$ firm produkujących dobra przemysłowe oraz blisko $\frac{2}{3}$ przedsiębiorstw świadczących usługi. Oznacza to uzyskanie najniższej oceny spośród badanych aspektów sprzedaży zagranicznej, bo równej 3,5 dla I sektora, 3,0 dla II sektora oraz 3,7 dla III sektora.

6.4. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw i jej prognoza

Osoby decyzyjne w badanych jednostkach były zgodne w kwestii oceny sytuacji zarządzanymi przedsiębiorstwami. Wystawione przez nie oceny, w skali od 1 do 5, przyczyniły się do uzyskania średniej oceny dla sektora ogółem na poziomie 4,1 we wszystkich trzech obszarach gospodarki (Wykres 112). Oznacza to, że w ramach przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe oraz przemysłowe około 87,5% respondentów oceniło sytuację finansową przedsiębiorstwa, jako dobrą a nawet bardzo dobrą. W grupie przedsiębiorstw usługowych liczba wskazań ocen „4” oraz „5” była jeszcze wyższa, bo na poziomie 90%.

Wykres 112. Ocena bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w skali od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza bardzo zła, „5” – bardzo dobra)

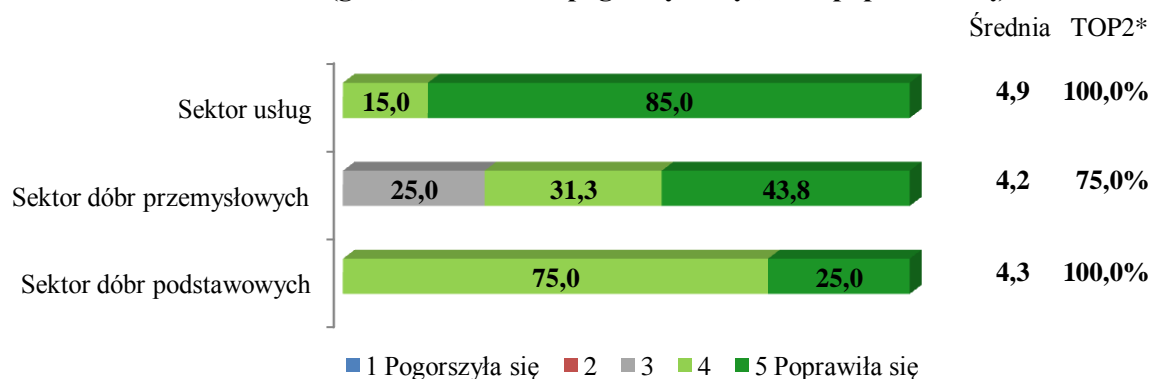


TOP2* – suma odpowiedzi o ważności czynnika „4” oraz „5”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Względnie wysoka ocena sytuacji finansowej badanych przedsiębiorstw ma związek z odczuwalną poprawą ogólnej kondycji finansowej (Wykres 113). Trend ten jest jednak silniejszy w ramach przedsiębiorstw z sektora dóbr podstawowych i sektora usług niż w przypadku przedsiębiorstw z sektora dóbr przemysłowych. W grupie podmiotów sektora I i III zmianę w tym kierunku zgłosiły wszystkie firmy, podczas gdy w obszarze sektora II około $\frac{3}{4}$ badanych jednostek. Oznacza to, że właśnie sektor dóbr przemysłowych uzyskał najniższą ocenę, chociaż nadal wysoką, bo na poziomie 4,2. Najwyższy wynik właściwy był przedsiębiorstwom z sektora usług – 4,9.

Wykres 113. Ocena zmiany sytuacji finansowej przedsiębiorstw w perspektywie ostatnich lat w skali od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza pogorszyła się, „5” – poprawiła się)



TOP2* – suma odpowiedzi o ważności czynnika „4” oraz „5”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

W grupie wskazanych przyczyn poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorstw z perspektywy ostatnich kilku lat na szczególną uwagę zasługuje napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Znaczenie obecności szeroko rozumianego kapitału zagranicznego wynika z faktu, że BIZ, jako czynnik stymulujący poprawę kondycji finansowej firmy, potwierdziło

80% respondentów. Pozostałe bodźce tej zmiany, takie jak rozbudowa hali produkcyjnych w przedsiębiorstwie (53,3%), podwyższenie jakości kapitału ludzkiego (60%), rozszerzenie oferty sprzedaży (61,7% wskazań), czy zawieranie kontraktów z nowymi odbiorcami (76,6%), można potraktować, jako pochodne napływu kapitału obcego.

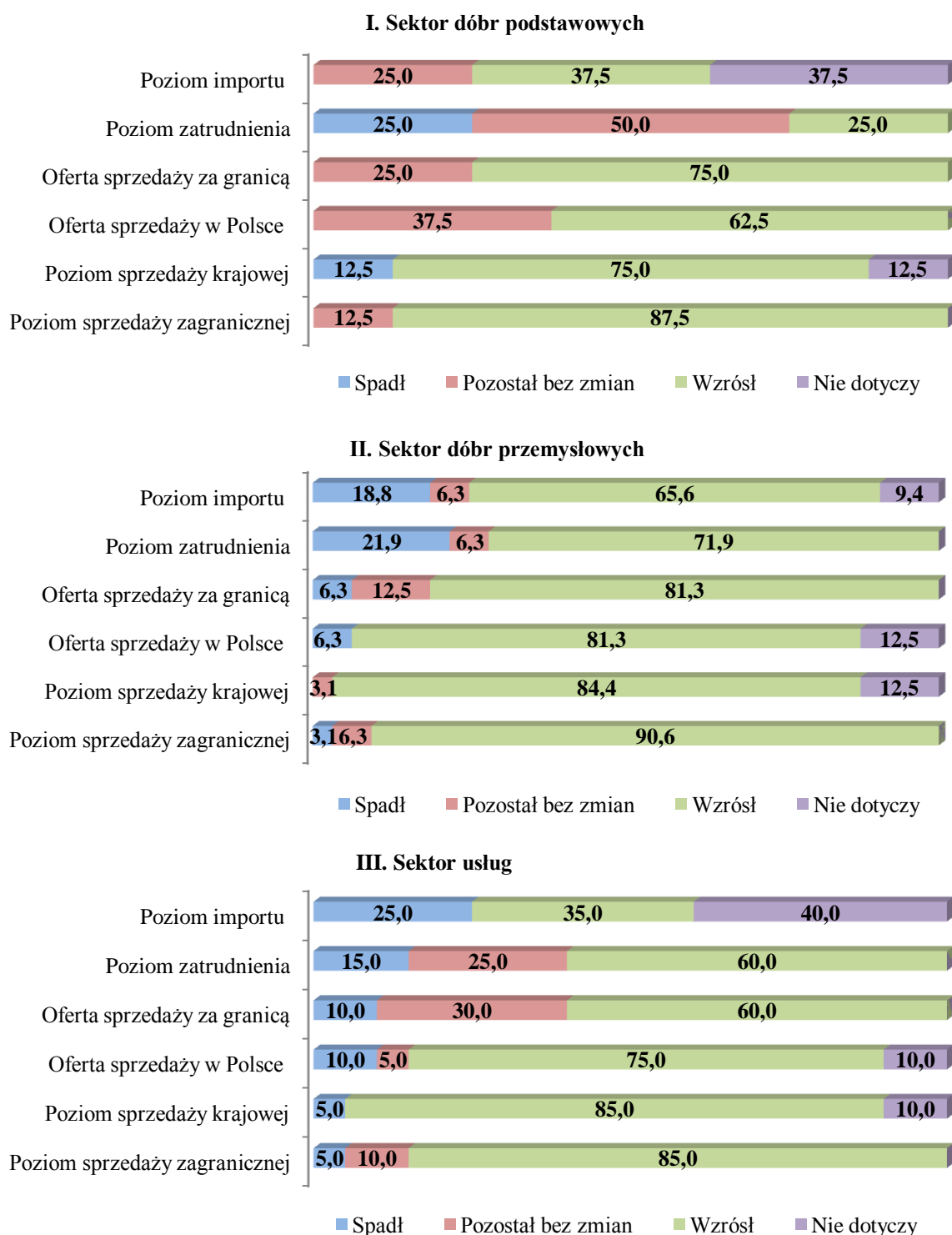
Biorąc pod uwagę tendencję zmian w wybranych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstw doświadczających napływu bezpośrednich inwestycji, dostrzega się względnie silny przyrost wielkości zbytu podmiotów, czy skali świadczenia usług, jednak nie tylko na rynku krajowym, ale także na rynkach zagranicznych (Wykres 114). Przyrostem eksportu u największej liczby podmiotów cieszył się sektor dóbr przemysłowych (około 90,6% podmiotów), następnie sektor dóbr podstawowych (87,5% firm) oraz sektor usług (85%). Układ sektorów prezentuje się nieco inaczej, jeśli wziąć pod uwagę liczbę przedsiębiorstw, które zadeklarowały wzrost wielkości zbytu na rodzimym rynku. W tym obszarze dominują przedsiębiorstwa usługowe (85% wskazań), następnie przedsiębiorstwa przemysłowe (84,4%), ostatecznie przedsiębiorstwa wytwarzające dobra podstawowe (75% badanych firm).

Deklarowany wzrost rozmiarów sprzedaży związany był z rozszerzaniem jej oferty, przy zbieżności skali zjawiska w obszarze rynku krajowego i rynków zagranicznych w sektorze II (doświadczenie około 81,3% firm). W ramach I sektora przedsiębiorstwa wykazywały większą skłonność do poszerzania listy towarów i/lub usług sprzedawanych na rynkach zagranicznych niż krajowych (udział podmiotów na poziomie odpowiednio 75% oraz 62,5%). W przypadku przedsiębiorstw usługowych dostrzega się tendencję odwrotną, przy nieco większej skali rozbieżności liczby wskazań – 60% a 75% firm.

Znaczne różnice między sektorami zauważa się w dwóch pozostałych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa, a dokładnie w zakresie zatrudnienia oraz importu. W przypadku połowy przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe stan zatrudnienia w ciągu ostatnich kilku lat utrzymał się na względnie stabilnym poziomie. Znacząca część podmiotów dwóch kolejnych sekcji (około 71,9% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 60% przedsiębiorstw usługowych) sygnalizowała bowiem zwiększenie liczby pracowników.

Badanie skali zmienności importu wykazało z kolei, że pewna część przedsiębiorstw nie korzystała z zaopatrzenia za granicą w półprodukty, materiały i narzędzia niezbędne do produkcji towarów i/lub świadczenia usług. Brak importu zgłosiło bowiem 37,5% przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe, 9,4% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 40% przedsiębiorstw usługowych. W przypadku pewnej części podmiotów, poziom importu charakteryzował się tendencją spadkową. Dotyczyło to 25% firm z I sektora, 12,5% firm z II sektora oraz 50% z III sektora.

Wykres 114. Ocena kierunku zmian podstawowych zmiennych wpływających na kondycję finansową przedsiębiorstwa w ostatnich kilku latach (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Większość przedsiębiorstw, na podstawie analizy wypracowanych trendów w ramach podstawowych obszarów działalności gospodarczej, prognozowała poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa (około 73,3% podmiotów). Pozostałe 26,7% ankietowanych firm oczekuje utrzymania dotychczas wypracowanych wskaźników finansowych. W ramach sektora

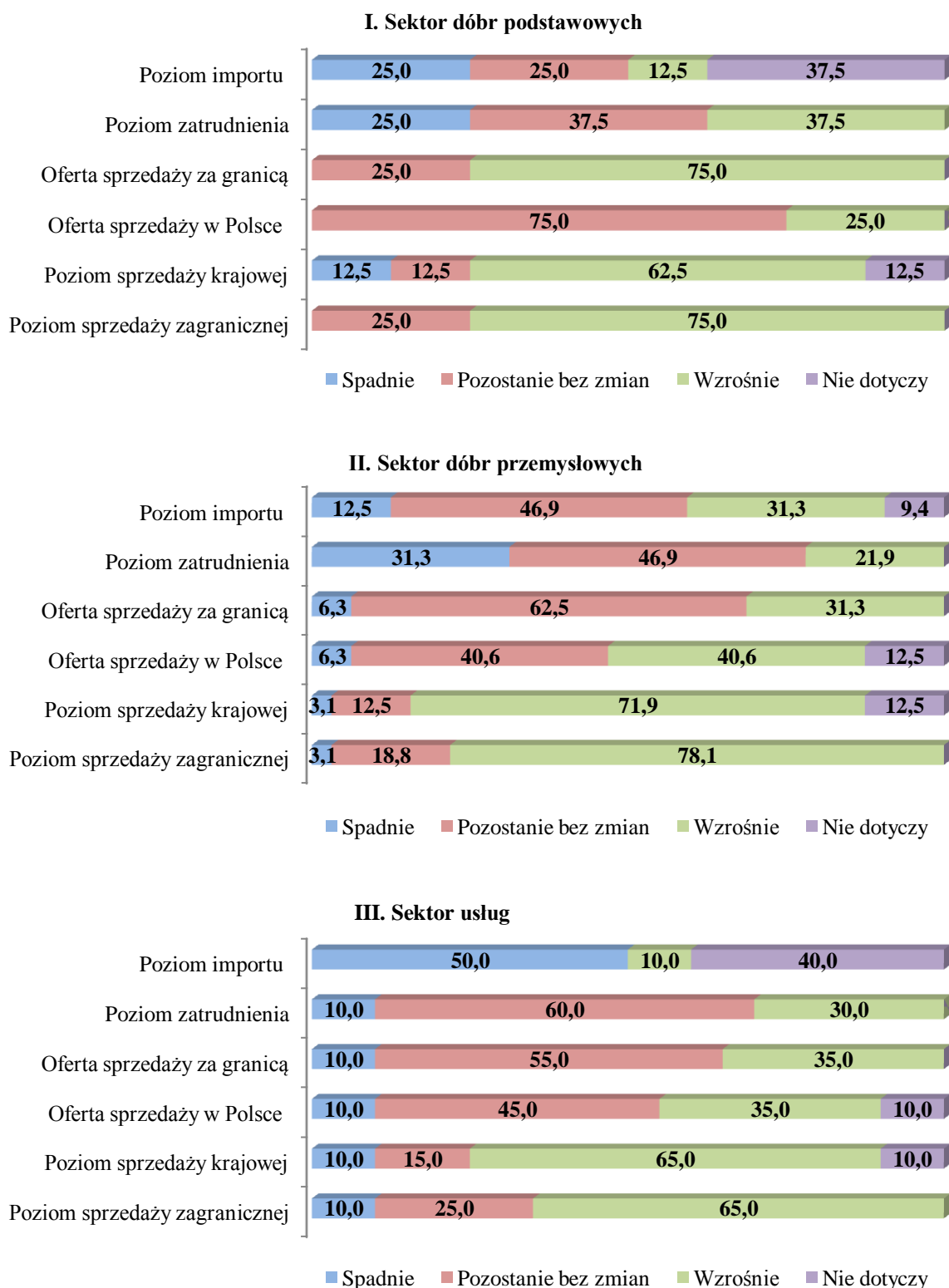
dóbr podstawowych zauważa się znaczącą rozbieżność kierunku planowanych zmian, co do złożoności oferty handlowej kierowanej na rynek krajowy i zagraniczny (Wykres 115). Większa skłonność przedsiębiorstw do dywersyfikacji struktury rodzajowej eksportu (około 75% podmiotów), niż sprzedaży na rynku rodzimym, wyjaśniana była w większości przypadków dwiema sytuacjami. Jedną z nich było zawarcie długotrwałych kontraktów z zagranicznym odbiorcą na dostawy żywności, drugą – dotarcie do względnie szerokiego grona potencjalnych odbiorców na rynkach zagranicznych. Strategia różnicowania produktów, bądź proponowania nowych, miała służyć utrzymaniu udziału na nowych rynkach zbytu. Stąd też, punkt ciężkości zaspokajania rodzących się potrzeb odbiorców krajowych, został przeniesiony na rynek międzynarodowy⁶⁸⁰. Założona polityka rozwoju przełożyła się na prognozy wzrostu sprzedaży na rynku krajowym i zagranicznym (odpowiednio około 62,5% wskazań wobec 75%). Utrzymanie tempa przyrostu zbytu na rynku rodzimym sugeruje względnie wysoką konkurencyjność analizowanych firm na polskim rynku.

Analizując plany funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych w niedalekiej przyszłości, szczególną uwagę należy zwrócić na prognozy wzrostu sprzedaży towarów, zarówno na rynku krajowym (71,9%), jak i rynkach zagranicznych (78,1%). Podobnie, jak w sektorze I, również w sektorze II zauważa się większą skłonność badanych podmiotów do rozwijania współpracy handlowej na obcych rynkach niż na rynku rodzimym. Tendencję tę potwierdza większa liczba wskazań, co do planów poszerzania oferty sprzedaży na rynkach zagranicznych (62,5% ankietowanych), niż na rynku krajowym (40,6% firm). Jednak w ramach tego sektora zauważone relacje wynikają z nieco odmiennych przyczyn, niż w przypadku sektora I. Przedsiębiorstwa produkujące dobra przemysłowe przypisują strategii dywersyfikowania struktury rodzajowej eksportu rolę czynnika budującego ich konkurencyjność. W konsekwencji, dążą do dynamizowania sprzedaży na rynkach zagranicznych. Posiadanie lojalnych odbiorców na rynku krajowym pozwala, w opinii badanych przedsiębiorstw, na chwilową kontynuację przyjętej skutecznej strategii konkurowania na rynku rodzimym. Stąd, oczekiwania, co do wzrostu sprzedaży wśród krajowych odbiorców, połączone zostały z utrzymaniem aktualnie dostępnej na rynku oferty sprzedaży dóbr przemysłowych⁶⁸¹.

⁶⁸⁰ Opinia wybranych przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe, prognozujących wzrost obu typów czynników określających eksport.

⁶⁸¹ Zaprezentowane opinie, co do przyczyn prognoz zmian podstawowych zmiennych wpływających na kondycję finansową przedsiębiorstw sektora II i III na najbliższe lata, dotyczą pogłębionego badania wybranego losowo przedsiębiorstwa, prognozującego wzrost czynników dotyczących bezpośrednio eksportu.

Wykres 115. Prognoza zmian podstawowych zmiennych wpływających na kondycję finansową przedsiębiorstwa w ciągu najbliższych kilku lat (%)



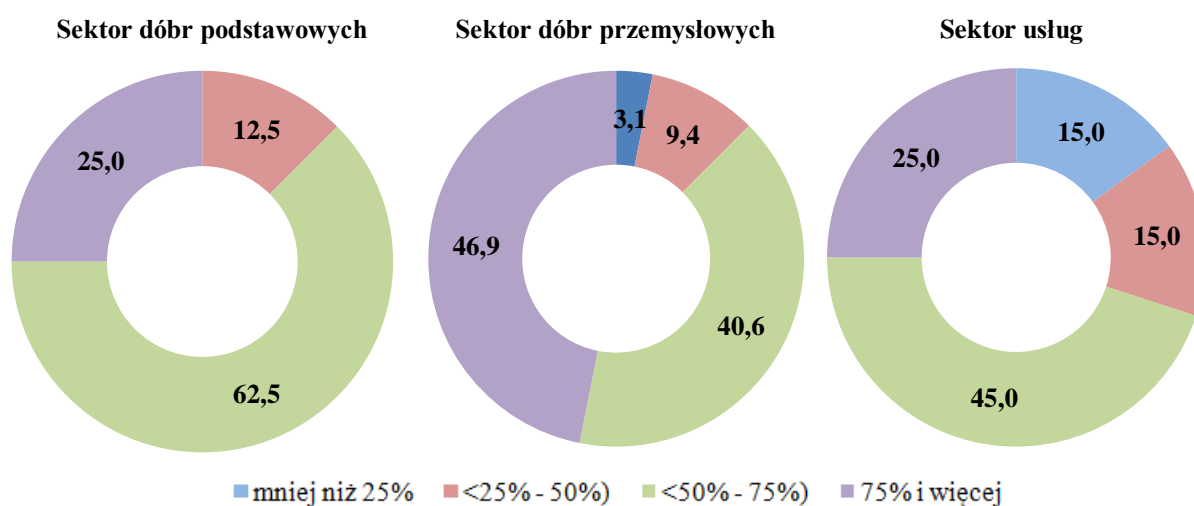
Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Zupełnie inaczej układała się liczba wskazań w zakresie prognoz wzrostu sprzedaży oraz oferty wymiany w ramach III sektora gospodarki. Równe udziały kierunku prognoz

przedsiębiorstw usługowych w obu wskazanych obszarach – 65% podmiotów oczekujących wzrostu sprzedaży niezależnie od rynku zbytu oraz 35% firm deklarujących skłonność rozszerzenia oferty handlowej niezależnie od kierunku jej przeznaczenia – wynikają z większej inicjatywy świadczeniobiorców niż świadczeniodawców, w kwestii określania szczegółowych warunków składanego zamówienia. Oznacza to, że podmioty z III sektora, dążąc do utrzymania wypracowanego udziału w rynku, starają się w takim stopniu dywersyfikować ofertę świadczonych usług, aby możliwie najbardziej kompleksowo, w ramach wybranej profesji, obsługiwać nabywcę. W warunkach pojawiania się nowych oczekiwań, przedsiębiorstwa - w miarę możliwości, dostosowują do nich ofertę sprzedaży.

W związku z prognozą wzrostu wartości eksportu, przedsiębiorstwa określiły jego oczekiwany wkład w generowanie przychodów ze sprzedaży. Najczęściej powtarzały się udziały, które można zamknąć w dwóch przedziałach (Wykres 116). Pierwszy z nich – wkład wpływów ze sprzedaży zagranicznej w wielkości obrotów handlowych w granicach 50%-75% - cieszył się deklaracją 62,5% podmiotów z sektora dóbr podstawowych, 45% przedsiębiorstw usługowych oraz 40,6% przedsiębiorstw przemysłowych (przedział dominujący w I i III sektorze). Drugi – wkład równy 75% i więcej – zajmował pierwszą pozycję wśród podmiotów z II sektora gospodarki – około 46,9% firm, a po 25% w sektorze I i III.

Wykres 116. Prognozowany udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w poszczególnych sektorach na najbliższe lata (%)



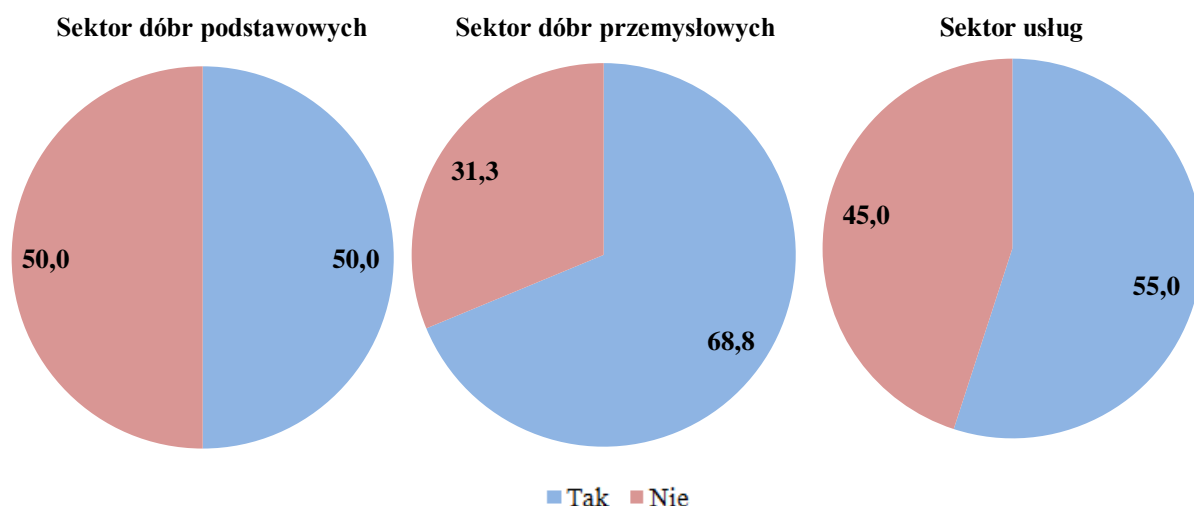
Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Zdecydowanie mniejszą popularnością cechował się planowany udział wyższy niż $\frac{1}{4}$ ale niższy niż $\frac{1}{2}$ przychodów. W sektorze dóbr podstawowych deklarowało go 12,5% firm, w sektorze dóbr przemysłowych 9,4%, a w sektorze usług 15%. Najniższy przedział charakte-

ryzował się jednocześnie najmniejszą liczbą wskazań, przy braku odpowiedzi w I sektorze. W II sektorze zaledwie 3,1% firm, a w III sektorze 15% firm zaświadczyło o planowanym udziale eksportu w przychodach ze sprzedaży niższym niż 25%.

Poszerzeniu w ciągu najbliższych lat, w przypadku znaczącej części podmiotów, ma ulec struktura geograficzna wymiany (61,7% ankietowanych ogółem). Plany takie wyraziła połowa przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe, 68,8% przedsiębiorstw produkujących dobra przemysłowe oraz 55% przedsiębiorstw świadczących usługi (Wykres 117), jednak bez podania kierunków ekspansji. Brak zdecydowania może być uwarunkowany ogólnym zarysem wizji rozwoju firmy, jednak tylko na etapie planowania, bez formalizacji współpracy handlowej. Konkretną deklarację przedstawiło jedno przedsiębiorstwo usługowe, dążące do uzyskania dostępu do względnie odmiennych, pod wieloma kryteriami, gospodarek, jakimi są Singapur i Włochy.

Wykres 117. Prognozy rozszerzania liczby importerów sprzedawanych towarów i/lub świadczonych usług



Źródło: Opracowanie własne na podstawie odpowiedzi respondentów udzielonych w ramach ankiety.

Podsumowując wyniki przeprowadzonych badań własnych zauważa się pozytywne oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na eksport przedsiębiorstw je przyjmujących. Wpływ ten widoczny jest niemalże od początku procesu internacjonalizacji działalności gospodarczej, bowiem około 37,5% przedsiębiorstw z sektora dóbr podstawowych, 68,8% firm z sektora dóbr przemysłowych oraz 80% ankietowanych z sektora usług, nie eksportowało swoich produktów i/lub usług w okresie przed przyjęciem BIZ. Jednocześnie nieco ponad $\frac{3}{4}$ przedsiębiorstw wskazywało obecność inwestora zagranicznego i korzyści z tym związane, umożliwiające proces internacjonalizacji działalności, jako istotny i bardzo istotny czynnik, który zadecydował o rozpoczęciu sprzedaży zagranicznej badanych podmiotów (średnia oce-

na 4,1 w skali od 1 do 5). Nie bez znaczenia pozostały także kontakty handlowe inwestora zagranicznego (średnia ocena 3,9) oraz kraj jego pochodzenia (średnia ocena 3,2), które miały szczególne znaczenie w przypadku co najmniej połowy firm.

Oczekiwania co do efektów BIZ, w znaczącej mierze znalazły pokrycie w szerokim wachlarzu korzyści z tytułu ich napływu, które bezpośrednio bądź pośrednio dotyczyły aktywności firm na rynku międzynarodowym. Najczęściej deklarowane to wzrost eksportu, zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku, rozszerzenie sieci kontrahentów i/lub partnerów w prowadzeniu działalności gospodarczej, wzrost produkcji i/lub skali świadczonych usług oraz zwiększenie oferty sprzedaży zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym.

Bogate spektrum konsekwencji przyjęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych uwarunkowane jest złożonością pozyskanego kapitału zagranicznego. Chodzi bowiem nie tylko o napływ kapitału finansowego, którego obecność potwierdziło najwięcej firm, bo co najmniej trzy czwarte z każdego sektora, ale także o inne formy BIZ. W ramach sektora dóbr podstawowych istotną rolę pełniły maszyny i urządzenia oraz nieruchomości (50% ankietowanych doświadczyło ich pozyskania w ramach BIZ). W sektorze dóbr przemysłowych, obok maszyn i urządzeń (78,1% firm) znalazły się patenty i innowacje (53,1% przedsiębiorstw). Względnie istotne znaczenie patenty i innowacje pełniły także w sektorze usług, w ramach którego połowa podmiotów korzystała z licencji inwestora.

Złożoność kapitału zagranicznego napływającego w ramach BIZ, przyczyniła się zatem do poprawy wielu obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa, takich jak stan parku maszynowego (w przypadku co najmniej $\frac{3}{4}$ przedsiębiorstw), niedobór personelu, w tym, wyspecjalizowanych pracowników (przy względnie najwyższej liczbie wskazań w grupie przedsiębiorstw przemysłowych – około 75%), ułatwienie dostępu do zagranicznych rynków zbytu (najwyższy odsetek odpowiedzi w sektorze II, bo równy 78,1%).

Również w bezpośrednim zestawieniu BIZ i eksportu, zauważa się zgodność opinii badanych podmiotów na temat kierunku tej relacji. Pozytywne oddziaływanie dotyczy chociażby zasięgu geograficznego wymiany (średnia ocena wpływu od 4,4 do 4,5 w skali od 1 do 5), czy wielkości obrotów handlowych (od 4,0 do 4,3) przy rozszerzaniu oferty sprzedaży (średnia ocena od 3,6 do 3,9). Zmiany te, w przypadku około 40% badanych podmiotów, zachodziły w warunkach funkcjonowania pod marką inwestora, znaną na rynku zagranicznym. Znalazło to przełożenie na zysk przedsiębiorstw, gdyż ocena tej kategorii wynikająca z liczby wskazań badanych podmiotów mieściła się w granicach od 3,6 dla przedsiębiorstw usługowych do 4,2 dla przedsiębiorstw przemysłowych. Potwierdzeniem tej opinii jest skala intensywności eksportu, przy uwzględnieniu faktu, że przed napływem BIZ badane przedsiębior-

stwa nie były eksporterami. W momencie badania około 71,6% ankietowanych podmiotów wskazywało eksport, jako dominujące źródło generowania przychodów ze sprzedaży, przy najwyższej intensywności eksportu w sektorze dóbr przemysłowych, a najniższej w sektorze dóbr podstawowych.

Ostatecznie przedsiębiorstwa potwierdziły, że to właśnie bezpośrednie inwestycje zagraniczne stymulowały wielkość zbytu ich produktów i/lub usług za granicą (90,6% przedsiębiorstw przemysłowych; 87,5% przedsiębiorstw wytwarzających dobra podstawowe oraz 85% przedsiębiorstw usługowych). Co ciekawe, w konsekwencji zmian poziomu konkurencyjności, jako pochodnej napływu BIZ, przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania odczuły także przyrost rozmiarów sprzedaży na rynku krajowym (deklaracja co najmniej 75% przedsiębiorstw z każdego sektora), przy mniejszej skłonności dywersyfikowania oferty na rynku rodzimym przez około 12,5% firm z I sektora. Przyjętą polityką zaopatrzenia, której istota tkwiła w skłonności do ograniczania importu dóbr niezbędnych do produkcji wyrobów bądź świadczenia usług, badane przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania oddziaływały także na sytuację innych przedsiębiorstw krajowych. Włączanie półproduktów czy surowców pochodzących od polskich przedsiębiorstw w globalne łańcuchy wartości, których częścią są badane podmioty, przekłada się na stymulowanie dynamiki eksportu całej gospodarki.

Ponadto, wyraźna poprawa sytuacji finansowej przedsiębiorstw od momentu przyjęcia kapitału obcego, do czasu przeprowadzenia niniejszego badania świadczy o pośrednim wpływie BIZ na dynamikę oraz strukturę eksportu przedsiębiorstw. Zmiana ta napawa optymizmem na najbliższe lata. Zdecydowana większość przedsiębiorstw zakłada bowiem wzrost eksportu, nawet przy słabszym tempie przyrostu sprzedaży na rynku krajowym (tylko przedsiębiorstwa usługowe założyły zbliżoną dynamikę), w warunkach poszerzania struktury geograficznej i rodzajowej wymiany. Założenia te są szczególnie istotne w kontekście postawionej w rozprawie hipotezy głównej, gdyż większość z tych przedsiębiorstw nie eksportowała swoich produktów i/lub usług przed napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Obecność szeroko rozumianego kapitału zagranicznego przyczyniła się w stopniu znaczącym do przemiany istoty funkcjonowania tych podmiotów. Z obsługi jedynie rynków krajowych, stały się one przedsiębiorstwami obecnymi na rynku międzynarodowym.

ZAKOŃCZENIE

Celem niniejszej rozprawy była analiza oraz weryfikacja zależności między dynamiką i strukturą eksportu a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach poszczególnych sektorów. Istotnym problemem polskiej gospodarki jest bowiem *niedostateczna, wobec państw o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego, dynamika eksportu oraz względnie niekorzystna struktura eksportu*. Ważność tego problemu wynika z faktu pełnienia przez eksport roli determinanty rozwoju gospodarczego, jeżeli jego istota sprzyja wzmacnianiu tempa przemian jakościowych zachodzących w gospodarce. Skala podjętego problemu badawczego oceniona została pod kątem tempa zmian wartości oraz przeobrażeń struktury rodzajowej i geograficznej sprzedaży zagranicznej trzech sektorów, przy porównaniu eksportu brutto z eksportem krajowej wartości dodanej.

Przeprowadzona w rozprawie weryfikacja hipotezy przyjmującej, że *czynnikami stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu są bezpośrednie inwestycje zagraniczne* została częściowo zweryfikowana pozytywnie. Najogólniej można stwierdzić, że BIZ oddziałują na eksport zarówno bezpośrednio, poprzez sprzedaż zagraniczną KTN z kraju lokaty, jak i pośrednio, poprzez instrumenty stymulowania aktywności międzynarodowej firm lokalnych, takie jak ułatwienia dostępu do nowych, chłonnych rynków zbytu, pomoc w transferze nowoczesnych technologii oraz zwiększenie kapitału krajowego na eksport.

Analiza zależności eksportu i napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach I sektora doprowadziła do negatywnej weryfikacji pierwszej hipotezy szczegółowej. Nie wynika ona jednoznacznie z braku skłonności do sprzedaży na rynkach zagranicznych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania, ale z niskiej atrakcyjności inwestycyjnej sektora oraz ogólnego silnego ukierunkowania zbytu dóbr podstawowych na rynek krajowy, niezależnie od formy własności dostawcy. Produkty rolne i leśne oraz surowce mineralne odgrywają bowiem marginalną rolę zarówno w strukturze napływu BIZ, jak i strukturze eksportu Polski (przeciętnie udziały równe odpowiednio około 0,7% oraz 2,5% w latach 2005-2018). Nieatrakcyjność sektora dla inwestorów zagranicznych uwarunkowana jest nie tylko czynnikami ekonomicznymi, czy środowiskowymi, ale przede wszystkim uwarunkowaniami prawnymi. Szczególnie widoczne jest to w obszarze wydobywania i sprzedaży surowców mineralnych, które w znacznej mierze stanowią przedmiot działalności przedsiębiorstw państwo-

wych. W związku z tym istnienie zależności korelacyjnej istotnej statystycznie stwierdzono tylko w ramach dóbr sekcji A. Jednak konieczność zastosowania opóźnień czasowych dla zmiennej objaśniającej w procesie weryfikacji modelu w wymiarze czterech lat (a jednego roku dla sektora ogółem) sugerowało, iż stopień powiązania zmiennych może nie być tak silny, jak wskazały pierwotne wersje modeli.

Za negatywnym wynikiem weryfikacji hipotezy szczegółowej przemawiał fakt wręcz marginalnego udziału przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w wartości eksportu sektora (przeciętnie około 3,4% w latach 2011-2018). Nieco innych wniosków dostarcza analiza w obszarze samych produktów rolnych i leśnych. W warunkach braku atrakcyjności inwestycyjnej sekcji, KTN odpowiadały za blisko $\frac{1}{5}$ wartości eksportu. Dwukrotnie wyższa sprzedaż zagraniczna pojedynczego przedsiębiorstwa zagranicznego wobec przedsiębiorstwa krajowego wskazuje na proeksportowe ukierunkowanie napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jednak zbyt silne ukierunkowanie zbytu produktów rolnych i leśnych na rynek krajowy (przeciętnie ponad 98% w latach 2005-2018) świadczy o niewystarczającej sile oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę eksportu. Ograniczony zakres szczegółowości danych uniemożliwił odniesienie BIZ do przemian w strukturze rodzajowej oraz geograficznej wymiany. Z pewnością zauważone relacje i trudności w ich jednoznacznej interpretacji wynikają z wyjątkowej funkcji, jaką sektor dóbr podstawowych pełni w rozwoju gospodarczym kraju.

Druga funkcja szczegółowa dysertacji odnosiła się do identyfikacji zależności między eksportem a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w obszarze II sektora. Analiza wielkości oraz struktury napływu BIZ w zestawieniu z danymi parametrami eksportu dóbr przemysłowych pozwoliła na pozytywne zweryfikowanie drugiej hipotezy szczegółowej. Przemawia za tym istnienie zależności korelacyjnej między BIZ a eksportem nie tylko na poziomie sektora ogółem, ale także poszczególnych branż tworzących sektor. Potwierdzeniem bezpośredniego wpływu KTN na stymulowanie eksportu kraju przyjmującego, jest znaczący a często nawet dominujący wkład tych podmiotów w generowanie wpływów ze zbytu za granicą działów o najwyższym udziale w strukturze eksportu Polski. Z uwagi na fakt, że działy te cechuje jednocześnie najwyższy stopień intensywności B+R, wysunięto wniosek o pełnieniu przez inwestycje zagraniczne roli głównego kanału transferu technologii oraz wiedzy między państwami, jako jednego z pośrednich instrumentów stymulowania eksportu. Kompatybilność wykrytych prawidłowości z rolą dóbr technologicznie intensywnych w strukturze eksportu sektora, dowodzi stymulowania poprzez BIZ przekształceń struktury produkcji na eksport w kierunku krajów o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego.

Kolejnym pozytywnie zweryfikowanym pośrednim instrumentem oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest dostęp do nowych i dużych rynków zagranicznych. Następuje on poprzez dostarczanie podzespołów, komponentów, wyrobów gotowych przez przedsiębiorstwa lokalne na potrzeby procesów produkcji KTN podlegającej fragmentaryzacji, przy geograficznej delokalizacji działalności. Ma to szczególne znaczenie w przypadku polskich eksporterów z uwagi na początkowy etap budowy własnych sieci handlowych i produkcyjno-handlowych za granicą. Ostatnim badanym instrumentem, było zwiększenie kapitału krajowego na eksport. Wyższa efektywność tworzenia kapitału w długim okresie na tle ogółu sektora przedsiębiorstw przemysłowych (z uwagi na wysokość nakładów inwestycyjnych oraz wydajność pracy), w połączeniu z ukierunkowaniem na eksport znaczącej części produkcji przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania dowodzi wzrostu wielkości kapitału przeznaczonego na eksport.

Dokonujące się przekształcenia struktury produkcji polskiej gospodarki, przy możliwości nawiązywania powiązań kooperacyjnych z KTN przez krajowe podmioty, w warunkach wysokiej zdolności przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania do kreowania kapitału niezbędnego do internacjonalizacji działalności wskazują, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych zauważalnie oddziałuje na dynamikę oraz strukturę eksportu dóbr przemysłowych Polski.

Podsumowując przeprowadzone w rozdziale piątym rozważania można stwierdzić, że trzecia hipoteza szczegółowa, tylko w części usług o najwyższym poziomie intensywności B+R, została zweryfikowana pozytywnie. Częściowo proeksportowe ukierunkowanie napływających BIZ (wkład KTN w wielkość eksportu grupy powyżej 20%, przy wyższej jednostkowej wartości eksportu niż firmy krajowe), w połączeniu ze względnie wysokim znaczeniem usług w strukturze eksportu i wysokim tempem wzrostu udziału zauważa się w przypadku trzech grup usług. Są to pozostałe usługi gospodarcze, usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne oraz usługi transportowe. Z uwagi na to, że wymienione pozycje w większości zaliczane są do usług opartych na wiedzy, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych uznano za czynnik stymulujący intensywność B+R eksportu sektora usług w Polsce. Dowodzi tego rozwijanie działalności gospodarczej w najbardziej nowoczesnych obszarach sektora usług (tzw. sektor nowoczesnych usług biznesowych), przy niemalże całkowitym ukierunkowaniu zbytu na eksport.

Sektor usług cechuje skłonność do koncentracji geograficznej z uwagi na utrudnienia świadczenia tej samej usługi na kilku rynkach, z powodu odmienności przepisów prawnych, przy braku możliwości standaryzacji usług. W związku z tym, że kraje, z których następuje

największy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, są jednocześnie ważnymi importerami usług z Polski, można przypuszczać, że dostęp do rynków pochodzenia kapitału zagranicznego stał się łatwiejszy. Dotyczy to zwłaszcza inwestycji realizowanych w formie *outsourcingu* bądź *offshoringu* części usług w celu optymalizacji działalności, prowadzonej w kraju pochodzenia inwestora.

Z uwagi na lukę kapitałową w polskiej gospodarce, wyższa efektywność tworzenia kapitału poprzez BIZ, oznacza względnie szybsze tempo akumulowania kapitału przyczyniającego się do zwiększania dynamiki eksportu usług.

Reasumując należy stwierdzić, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są czynnikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu sektora usług, w ramach tej części sektora, którą charakteryzuje wysoka intensywność B+R. BIZ stymulują bowiem nie tyle wartość eksportu, ile jakość oferty eksportowej. Dominacja inwestycji zagranicznych w usługach opartych na wiedzy, przy wysokiej intensywności eksportu tych inwestycji, stanowi potencjalnie podstawę do generowania względnie wysokich korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy w gospodarce opartej na wiedzy.

Ostatnim etapem prowadzonych analiz było omówienie badań własnych na populacji 60 eksporterów z trzech sektorów gospodarki, będących przedsiębiorstwami bezpośredniego inwestowania. Wyniki przeprowadzonej ankiety jednoznacznie wskazały na pozytywne oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę oraz strukturę eksportu. Z uwagi na fakt, że około 68,3% przedsiębiorstw nie eksportowało swoich produktów i/lub usług przed napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych (około 37,5% firm z I sektora; 68,8% z II sektora oraz 80% firm z III sektora), determinanty decyzji o przyjęciu BIZ można uznać jednocześnie za czynniki zniechęcające przedsiębiorstwa do eksportu. Z tego względu większość respondentów przyznała wysoką ocenę obecności inwestora zagranicznego, kontaktom handlowym oraz krajowi jego pochodzenia, jako istotnych czynników, który zdecydowały o rozpoczęciu sprzedaży zagranicznej.

Oczekiwania, co do skutków obecności kapitału zagranicznego, pokryły się w znacznej mierze z korzyściami, jakie odczuły badane przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Najsilniej akcentowane to: wzrost eksportu, zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku, rozszerzenie sieci kontrahentów i/lub partnerów w prowadzeniu działalności gospodarczej, wzrost produkcji i/lub skali świadczonych usług, oraz zwiększenie oferty sprzedaży. Przyczyniły się one do poprawy wielu obszarów funkcjonowania podmiotu, utrudniających eksport towarów i/lub usług, takich jak problemy finansowe, niedobór parku maszynowego, niedobór pracowników (w tym specjalistów). Oddziaływanie to widoczne było także w bez-

pośredniej relacji z eksportem, poprzez poszerzanie zasięgu geograficznego wymiany, stymulowanie wielkości obrotów, rozszerzenie oferty sprzedaży, a włączanie półproduktów czy surowców pochodzących z polskich firm w globalne łańcuchy wartości KTN, przekłada się na stymulowanie dynamiki eksportu całej gospodarki.

Względnie wysoka ocena sytuacji finansowej badanych przedsiębiorstw, wynikająca z poprawy ogólnej kondycji finansowej, uwarunkowana została przede wszystkim wzrostem poziomu sprzedaży zagranicznej i krajowej oraz rozszerzeniem oferty sprzedaży. Aspekty te bezpośrednio lub pośrednio stanowiły efekt napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Prognoza dalszej poprawy kondycji finansowej, przy ukierunkowaniu rozwoju przedsiębiorstwa na poszerzanie skali oraz oferty sprzedaży na nowych rynkach zagranicznych, świadczy o polityce budowania potencjału sprzyjającego podnoszeniu dynamiki eksportu przedsiębiorstw w najbliższych latach. Założenia te pozwalają pozytywnie zweryfikować hipotezę główną, gdyż w większości przedsiębiorstw napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych stanowił czynnik decydujący o eksporcie.

Reasumując, przeprowadzone w pracy badania wykazały, że napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych stanowi czynnik stymulujący dynamikę i strukturę eksportu dóbr przemysłowych oraz usług opartych na wiedzy. Negatywna weryfikacja zależności między BIZ a eksportem dóbr podstawowych oraz usług mniej wiedzochłonnych, nie przesądza o wyniku prowadzonych badań, z uwagi na marginalną rolę w strukturze eksportu (w pierwszym przypadku) oraz pożądaną malejącą tendencję znaczenia (w drugim przypadku).

Wykazane w rozprawie zależności mogą stanowić użyteczne narzędzie kreowania polityki rozwoju eksportu polskiej gospodarki, czy bezpośrednio przedsiębiorstw w niej funkcjonujących. Przeprowadzone badania uwidocznily bowiem te obszary działalności gospodarczej, które stanowią o przewagach państwa na rynkach zagranicznych, przy decydującym znaczeniu w procesie ich budowania, napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Głównym kierunkiem badań naukowych, których zasadność podjęcia w przyszłości wynika z niniejszej pracy, jest poszukiwanie zależności między napływem BIZ a eksportem, jednak tylko w obszarach o najwyższym wpływie na konkurencyjność Polski, a zatem w ramach działalności o najwyższej intensywności B+R. Rozpoznanie tej tematyki umożliwia świadome kreowanie przewag konkurencyjnych kraju, przy umiejętnym wykorzystywaniu w tym celu szeroko rozumianego kapitału zagranicznego.

BIBLIOGRAFIA

Wydawnictwa zwarte

1. Ambroziak Ł., *Refundacje wywozowe a umowy o wolnym handlu Unii Europejskiej*, [w:] *Ocena efektywności subsydiów eksportowych jako mechanizmu przewidzianego do stosowania w sytuacjach kryzysowych*, Ekspertyza dla Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, IERiGŻ – PIB, Warszawa 2015.
2. Ambroziak Ł., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2013.
3. Ambroziak Ł., Fundowicz J., Kalinowski T., Łapiński K., Peterlik M., *Wymiana handlowa Polska – Niemcy*, [w:] *Współpraca gospodarcza Polska – Niemcy*, red. Wyżnikiewicz B., Wyd. Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2014.
4. Arendonk A. (van), *The Development of the Share of Agriculture in GDP and Employment. A Case Study of China, Indonesia, the Netherlands and the United States*, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies, 2015.
5. Bahar D., *Diversification or Specialization: What is the Path to Growth and Development?*, Policy Brief, Global Economy and Development at the Brookings Institution, November 2016.
6. Bartkowiak R., *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2013.
7. Bieńkowski W., Wnorowski H., *Charakter inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1991-2003*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki*, red. W. Karaszewski, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005.
8. Bossak J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, red. Podedworny H., Grabowiecki J., Wnorowski H., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.
9. Bossak J. W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstwa. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004.
10. Brach J., Chrzan M., Domiter M., Drelich-Skulska B., *Teoretyczne podstawy wymiany międzynarodowej*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. Rymarczyk J., PWE, Warszawa 2006.
11. Brańska P., *Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki – uwarunkowania, poziom, perspektywy*, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna a rozwój zrównoważony*, red. Z. Strzelecki, P. Legutko-Kobus, KPZK PAN, SGH, Studia T. CLII, Warszawa 2013.
12. Budnikowski A., *Ekonomia międzynarodowa*, PWE, Warszawa 2017.
13. Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
14. Budzowski K., *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Wyd. Krakowskiej Szkoły Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2008.
15. Bukowski S. I., Misala J., *Wzrost gospodarczy i finanse międzynarodowe. Książka poświęcona pamięci wybitnego naukowca i nieodżałowanego przyjaciela prof. dr. hab. Stanisława Miklaszewskiego*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2011.
16. Casson M. C., *The Theory of Foreign Direct Investment*, [w:] *International Investment*, ed. P. Buckley, Elgar, Aldershot 1990.
17. Chiswick C. U., *Modelling Economic Development: The Lewis Model Updated*, „Policy Working Paper Series Elliott School of International Affairs”, Institute for International Economic, The George Washington University 2018.
18. Chmielak A., *Institutional Determinants of the Eastern Context of the European Union Policy*, [w:] *Towards European Unity - Cooperation and Integration*, eds. Chmielak A., Mazur B., Pysz P., Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2005.
19. Chmielak A., *Instytucjonalne podstawy trwałości rozwoju gospodarczego*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2002.
20. Chmielak A., *Umiejdzynarodowienie przedsiębiorstw w warunkach wielokulturowości*, [w:] *Globalizacja. Polityka. Etyka*, red. Bocian A. F., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
21. Chojna J., *Sektor zagraniczny w polskiej gospodarce*, [w:] *Inwestycje zagraniczne w Polsce: stan faktyczny i perspektywy*, Wyd. IKCHZ, Warszawa 2006.
22. Choroś-Mrozowska D., *Międzynarodowe przepływy kapitału*, [w:] *Ekonomia globalna. Wybrane zagadnienia*, red. Szopa B., Pollok A., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2017.

23. Ciechomski W., *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w unowocześnianiu struktury podmiotowej handlu*, [w:] *Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w sferze handlu w Polsce*, red. Kłosewicz-Górecka U., IBRKK, Warszawa 2009.
24. Ciesielska D., Radło M. J., Frąszczak M., Spałek P., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki*, SGH, Warszawa 2016.
25. Cieślík A., *Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: przegląd wybranej literatury przedmiotu*, [w:] *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi*, red. Maciejewski M., Wach K., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2017.
26. Cieślík A., Michałek J., Michałek A., *Determinanty działalności eksportowej firm z państw Grupy Wyszehradzkiej*, [w:] *Europa Środkowa i Wschodnia – wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności krajów i regionów*, red. A. Zielińska-Głębocka, A. Golejewska, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.
27. Daszkiewicz N., *Firm-level Internationalisation from the Theoretical Perspective: Knowledge-based Approach*, [w:] *Firm-level Internationalisation and Its Business Environment: Knowledge-Based and Entrepreneurial Approach*, eds. Daszkiewicz N., Wach K., University of Technology Publishing House, Gdańsk 2014.
28. De Gregorio J., *Capital Flows and Capital Account Management*, [w:] *What Have We Learned? Macroeconomic Policy after the Crisis*, eds. G. Akerlof, O. Blanchard, D. Romer, J. Stiglitz, MIT Press, Cambridge 2014.
29. Domiter M., *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2008.
30. Domżałski S., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako czynnik otwierania gospodarek Azji Południowo-Wschodniej na przykładzie Malezji*, „Problemy Gospodarki Światowej 7”, Wyd. Naukowe SEMPER, Warszawa 2011.
31. Dunning J. H., *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, London 1981.
32. Dunning J. H., *The Prospects for Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, [w:] *The Economics of Change in Eastern and Central Europe: Its Impact on International Business*, eds. Buckley P. J., Ghauri P. N., Academic Press, London 2012.
33. Dunning J. H., Lundan S. M., *Multinational Enterprise and the Global Economy, Second Edition*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham-Northampton, USA 2008.
34. Famielec J., *Teoretyczne podstawy definiowania oraz badania struktury i restrukturyzacji*, [w:] *Restrukturyzacja sektorów gospodarki i przedsiębiorstw. Wybrane zagadnienia*, red. J. Famielec, M. Kożuch, Wyd. Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2018.
35. Fernandez-Stark K., Bamber P., Gereffi G., *The Offshore Services Global Value Chain*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University 2011.
36. Flejterski S., Jodkowska L., *Perspektywy rozwoju niemieckiej gospodarki i finansów a przyszłość Unii Europejskiej*, [w:] *Przyszłość integracji europejskiej – konkurencyjność i rynki*, red. W. Bieńkowski, Bukowski S. I., Olszewska G., Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012.
37. Folfas P., *Handel międzynarodowy mierzony wartością brutto oraz wartością dodaną – analiza porównawcza*, SGH, Warszawa 2016.
38. Głodowska A., *Geneza i przebieg kryzysu gospodarczego lat 2008-2009*, [w:] *Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego. Implikacje dla Polski*, red. S. Wydymus, E. Bombińska, B. Pera, Wyd. CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2012.
39. Gorynia M., *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
40. Gorynia M., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw – uwarunkowania i tendencje*, [w:] *Eksport oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne firm województwa pomorskiego. Analiza trendów rozwojowych firm województwa pomorskiego w zakresie eksportu oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, red. S. Umiński, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.
41. Górniewicz G., *Konsekwencje międzynarodowych przepływów kapitału dla gospodarki światowej ze szczególnym uwzględnieniem Polski*, Wyd. Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz 2007.
42. Götz M., *Polskie bezpośrednie inwestycje za granicą. Metodologia teorii ugruntowanej*, Wyd. Instytutu Zachodniego, Poznań 2014.
43. Grabowiecki J., *Instytucjonalne uwarunkowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarek krajów w procesie transformacji systemowej*, [w:] *Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego Polski pn-wschodniej*, red. Kopczyk A., Meredyk K., Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2001.

44. Grossman G. M., Helpman E., *Technology and Trade*, [w:] *Handbook of International Economics*, eds. Grossman G. M., Rogoff K., Elsevier, Amsterdam 1995.
45. Gruszewska E., *Instytucje a proces tworzenia kapitału w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2013.
46. Grycuk A., *Wpływ kryzysu finansowego na bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, [w:] *Kryzys finansowy a handel zagraniczny*, red. Gołębiowski G., Zygierewicz A., Wyd. Sejmowe, Warszawa 2010.
47. Gryczka M., *Rozwój społeczny i technologiczny a przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle nowego paradygmatu rozwoju J. H. Dunninga*, [w:] *Nowe procesy w gospodarce światowej. Wnioski dla Polski*, red. Budnikowski A., Kuźnar A., SGH, Warszawa 2014.
48. Hoekman B., Kostecki M. M., *Ekonomia światowego systemu handlu*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
49. Hoekman B. M., Kostecki M. M., *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*, Oxford University Press, Oxford 2001.
50. Iversen E., Dachs B., Poti B., Patel P., Cerulli G., Spallone R., Zahradnik G, Knell M., Scherngell T, Lang F., *Internationalisation of Business Investments in R&D and Analysis of their Economic Impact (BERD Flows)*, European Commission, Luxembourg 2016.
51. Jakubczyk Z., *Prekursorskie teorie rozwoju krajów zacofanych*, [w:] *Ekonomia rozwoju*, red. Fiedor B., Kociszewski K., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
52. Janicka, *Liberalizacja przepływów kapitałowych w gospodarce światowej. Przypadek Polski*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2010.
53. Jansson J. O., *The Economics of Services: Microfoundations, Development and Policy*, Edward Elgar Publishing, 2013.
54. Jarczewski W., *Podsumowanie – wnioski dla władz lokalnych*, [w:] *Sukces polityki proinwestycyjnej. Niepołomice 1990-2010. Wnioski dla władz lokalnych*, red. Jarczewski W., Huculak M., Wyd. Instytutu Rozwoju Miast, Kraków 2011.
55. Jasiniak E., *Przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne w Polsce. Warunki i efekty działania*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
56. Jaworek M., *Ocena ekonomicznej efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013.
57. Jaworek M., *Stymulanty i destymulanty aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw za granicą*, [w:] *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą – czynniki i skutki*, red. Karaszewski W., PWE, Warszawa 2013.
58. Jaworek M., Czaplewski L., Kuczmarska M., Kuzel M., *Stymulanty i destymulanty podejmowania przez inwestorów zagranicznych inwestycji bezpośrednich w wybranych województwach Polski* [w:] *Bepośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza*, red. W. Karaszewski, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016.
59. Kaliszuk E., Błaszczuk M., Mroczek W., Przystupa J., Władyniak A., *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*, UKIE, Warszawa 2005.
60. Kalita W., Puchalska K., Barwińska-Małajowicz A., *Ocena polsko-ukraińskiej wymiany handlowej z uwzględnieniem obszarów trans granicznych*, [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych*, red. M. G. Woźniak, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008.
61. Karaszewski W., Jaworek M., Siemińska E., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i ich oddziaływanie na gospodarkę kraju przyjmującego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych województwach Polski – analiza porównawcza*, red. W. Karaszewski, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016.
62. Karaszewski W., Szałucka M., Długołęcka K., *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla konkurencyjności przedsiębiorstw – inwestorów*, [w:] *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, red. Haffer M., Karaszewski W., Wyd. Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2009.
63. Kawecka-Wyrzykowska E., *Zmiany w handlu międzynarodowym*, [w:] *Gospodarka światowa*, red. Bożyk P., PWE, Warszawa 1991.
64. Kawecka-Wyrzykowska E., *Zmiany w kierunkach i strukturze przepływy czynników produkcji*, [w:] *Gospodarka światowa*, red. Bożyk B., PWE, Warszawa 1991.
65. Keynes J. M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, Księga III: Skłonność do konsumpcji*, PWN, Warszawa 1956.
66. Kluzek M., *Znaczenie konkurencji podatkowej dla rozmieszczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.

67. Kłysik-Uryszek A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka*, Wyd. CeDeWu.pl, Warszawa 2010.
68. Kola M., Kuzel M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw na gruncie teorii ścieżki inwestycyjno-rozwojowej*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, red. Karaszewski W., Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2007.
69. Kola-Bezka M., Kuzel M., Sobczak I., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim. Stan i znaczenie kapitału zagranicznego dla gospodarki województwa*, Wyd. Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2009.
70. Kopiński D., *Rola handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym państw słabo rozwiniętych na przykładzie Afryki Subsaharyjskiej*, [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, red. Rymarczyk J., Niemiec M., Wyd. Arboretum, Wrocław 2007.
71. Krugman P., *Increasing Returns, Imperfect Competition and the Positive Theory*, [w:] *Handbook of International Economics*, eds. Grossman G. M., Rogoff K., Elsevier, Amsterdam 1995.
72. Kubielas S., *Innowacje i luka technologiczna w gospodarce globalnej. Strukturalne i makroekonomiczne uwarunkowania*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
73. Kundera J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej. Światowy handel po kryzysie 2008 r.*, [w:] *Gospodarka światowa po kryzysie 2008 r.*, red. Kundera J., Wyd. Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2018.
74. Kutschker M., Schmid S., *Internationales Management*, 7. Auflage, Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, München 2011.
75. Kuźnar A., *Wartość dodana w międzynarodowym handlu usługami*, [w:] *Nowe procesy w gospodarce światowej*, red. Budnikowski A., Kuźnar A., SGH, Warszawa 2014.
76. Liberda B., Maj E., *Idee i nowoczesny wzrost*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. Fiedor B., Hockuba Z., VIII Kongres Ekonomistów Polskich, Tom II, PTE, Warszawa 2009.
77. Lipiński E., *Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870*, PWN, Warszawa 1968.
78. Lovec M., *The European Union's Common Agricultural Policy Reforms. Towards a Critical Realist Approach*, Palgrave Macmillan, 2016.
79. Maciejczyk-Bujnowicz I., *Uwarunkowania wymiany handlowej Polski w latach 2000-2010*, [w:] *Wpływ kursu walutowego na handel zagraniczny*, red. Bilski J., PWE, Warszawa 2012.
80. Maćkowiak H., *Zróżnicowanie struktury handlu zagranicznego Polski w ujęciu regionalnym oraz konkurencyjność eksportowa regionów*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2013.
81. Majewska-Bator M., *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wyd. Naukowe UAM, Poznań 2010.
82. Makać A., *Międzynarodowy handel towarowy*, [w:] *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, red. Oziewicz E., PWE, Warszawa 2006.
83. Maksimczuk A., *Polsko-białoruska wymiana towarowa w momencie integrowania się Polski z UE i jej prawno-ekonomiczne uregulowania*, [w:] *Między ekonomią a historią. Studia ofiarowane Profesorowi Czesławowi Noniewiczowi z okazji jubileuszu 75. urodzin*, red. Dziemianowicz R., Kargol-Wasiluk A., Wilkin J., Zalesko M., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
84. Małecki P., *Teoretyczne aspekty wymiany międzynarodowej*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, red. Miklaszewski S., Wyd. Difin, Warszawa 2006.
85. McCreddie K., *Adam Smith. Bogactwo narodów*, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2012.
86. Meredyk K., *Gospodarka narodowa jako podmiot*, [w:] *Ekonomia ogólna*, red. Meredyk K., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007.
87. Meredyk K., *Mechanizm cyklu koniunkturalnego*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesnej gospodarki światowej. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Lisowi*, red. Prusek A., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
88. Meredyk K., *Sprawność akumulacji na obszarach aktywizowanych*, [w:] *Proces tworzenia kapitału w gospodarce peryferyjnej*, red. K. Meredyk, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.
89. Meredyk K., *Tendencje rozwojowe gospodarki polskiej*, [w:] *Między ekonomią a historią. Studia ofiarowane Profesorowi Czesławowi Noniewiczowi z okazji jubileuszu 75. Urodzin*, red. Dziemianowicz R., Kargol-Wasiluk A., Wilkin J., Zalesko M., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2012.
90. Misala J., *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*, SGH, Warszawa 2009.
91. Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
92. Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990.
93. Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003.
94. Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005.

95. Misala J., *Wymiana zagraniczna oraz wzrost i rozwój gospodarczy w warunkach gospodarki otwartej*, [w:] *Makroekonomia gospodarki otwartej*, red. Misala J., Wyd. Politechniki Radomskiej, Radom 2006.
96. Misala J., *Zarys teoretycznych podstaw rozwoju długookresowych przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem ich istoty, czynników determinujących i ich analizy*, SGH, Warszawa 2012.
97. Montalbano P., Nenci S., *The Effects of Global Value Chain (GVC) Participation on the Economic Growth of the Agricultural and Food Sectors*, Background Paper for The State of Agricultural Commodity Markets (SOCO), Rome 2020.
98. Nabli M. K., *Synthesis: Growth after the Global Recession in Developing Countries*, [w:] *The Great Recession and Developing Countries. Economic Impact and Growth Prospects*, eds. Nabli M. K., The World Bank, Washington 2011.
99. Narekiewicz J., Staśkiewicz J., *Charakterystyka obrotów polskiego handlu zagranicznego*, [w:] *Handel zagraniczny. Wybrane problemy*, red. Dudziński J., Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2006.
100. Niedźwiecki A., *Dynamiczne efekty integracji a wzrost gospodarczy*, [w:] *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki światowej i rynku pracy*, red. Chmielak A., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
101. Niemiec M., *Międzynarodowa wymiana usług*, [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, red. Rymarczyk J., Niemiec M., Wyd. Arboretum, Wrocław 2007.
102. Nowara W., *Konkurencyjność kraju a zagraniczne inwestycje i dezinvestycje bezpośrednie*, [w:] *Konkurencyjność międzynarodowa we współczesnej gospodarce światowej*, red. Rynarzewski T., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
103. Nytko M., *Znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym krajów rozwijających się*, Wyd. Instytutu Rozwoju Przedsiębiorstw, Kraków 2009.
104. Olczyk M., *Konkurencyjność: teoria i praktyka: na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995-2006*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2008.
105. Orłowska R., *Korzyści z handlu międzynarodowego w świetle teorii*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i praktyka*, red. Oziewicz E., Michałowski T., PWE, Warszawa 2013.
106. Osiński K., *Biznes międzynarodowy na progu XXI wieku – kompendium*, Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 2010.
107. Oziewicz E., *Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wybrane elementy kraju goszczącego*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. Karaszewski W., Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2003.
108. Oziewicz E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
109. Pakulska T., Cwalina P., *Polski eksport na rynki WNP – pozycja konkurencyjna i przewagi konkurencyjne kraju*, [w:] *Eksport polskich przedsiębiorstw na rynku Wspólnoty Niepodległych Państw – szanse i bariery*, red. Poniatowska-Jaksch M., SGH, Warszawa 2010.
110. Park A., Nayyar G., Low P., *Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review*, Fung Global Institute, WTO, 2013.
111. Prusek A., *Determinanty rozwoju krajów i regionów rozwijających się – wnioski dla Polski*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesnej gospodarki światowej. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Lisowi*, red. Prusek A., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
112. Puchalska K., Barwińska-Małajowicz A., *Międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010.
113. Radło M.-J., *Analiza studium przypadku: Polska*, [w:] *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, red. Bieńkowski W., Weresa M., Radło M.-J., SGH, Warszawa 2010.
114. Rey H., *Capital Account Management*, [w:] *What Have We Learned? Macroeconomic Policy after the Crisis*, eds. Akerlof G., Blanchard O., Romer D., Stiglitz J., MIT Press, Cambridge, 2014.
115. Ricardo D., *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957.
116. Romanow Z. B., *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu 1999.
117. Rozkwitalska M., *Bariery w zarządzaniu międzykulturowym. Perspektywa filii zagranicznych korporacji transnarodowych*, Wyd. Wolters Kluwer Polska S.A., Warszawa 2011.
118. Różański J., *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce: rozwój, finansowanie, ocena*, PWE, Warszawa 2010.
119. Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.

120. Rymarczyk J., *Formy handlu zagranicznego*, [w:] *Handel zagraniczny - organizacja i technika*, red. Rymarczyk J., PWE, Warszawa 2017.
121. Rymarczyk J., *Teoretyczne podstawy międzynarodowej wymiany handlowej*, [w:] *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, red. Rymarczyk J., Niemiec M., Wyd. Arboretum, Wrocław 2007.
122. Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006.
123. Sissons A., *More Than Making Things. A New Future for Manufacturing in a Service Economy, A Knowledge Economy Programme Report*, The Work Foundation, 2011.
124. Sitek E., *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 1997.
125. Sitek E., *Inwestycje bezpośrednie przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym*, Wyd. Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2000.
126. Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, T. I, PWN, Warszawa 2007.
127. Sółdaczuk J., Kamecki Z., Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Warszawa 1987.
128. Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007.
129. Starzyk K., *Problem nadwyżki importowej w procesie rynkowej transformacji gospodarki*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesnej gospodarki światowej. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Lisowi*, red. Prusek A., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
130. Sulmicki P., *Międzynarodowa wymiana gospodarcza*, PWE, Warszawa 1977.
131. Świerkocki J., *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2011.
132. Turner A., *Between Debt and the Devil. Money, Credit, and Fixing Global Finance*, Princeton University Press, Princeton, 2016.
133. Umiński S., *Rozważania nad naturą, przyczynami oraz konkurencyjnością działalności eksportowej w ujęciu regionalnym dla Polski*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012.
134. Wach K., *Ewolucja uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa: w kierunku nielinearności procesu umiędzynarodowienia*, [w:] *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Wydymsowskiemu*, red. Maciejewski M., Wach K., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2017.
135. Wajda-Lichy M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a poziom zatrudnienia, płac i produktywności w gospodarkach Azji Południowo-Wschodniej i Ameryki Łacińskiej*, [w:] *Zależności między produktywnością, dochodami i zatrudnieniem w krajach na różnym poziomie rozwoju*, red. Wojtyła A., PWE, Warszawa 2011.
136. Wdowiński P., *Kurs walutowy i handel zagraniczny Polski – analiza ekonometryczna*, [w:] *Wpływ kursu walutowego na handel zagraniczny*, red. Bilski J., PWE, Warszawa 2012.
137. Weresa M. A., *Atrakcyjność Polski dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] *Polska. Raport o konkurencyjności 2008. Konkurencyjność sektora usług*, red. Weresa M. A., SGH, Warszawa 2008.
138. Weresa M. A., *Technology Transfer through Foreign Direct Investment: The Case of Poland*, [w:] *The Role of Foreign Direct Investment in the Economy*, eds. Kowalewski O., Weresa M. A., Rainer Hampp Verlag, München und Mering 2008.
139. Wirtz J., Ehret M., „Service-based Business Models: Transforming Businesses, Industries and Economies”, eds. Fisk R. P., Russell-Bennet R., Harris L. C., *Serving Customers: Global Services Marketing Perspectives*, Tilde University Press, Melbourne 2013.
140. Wiśniewska J., *Procesy transferu technologii w bankach komercyjnych w Polsce*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.
141. Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.
142. Wnorowski H., *Rynki zagraniczne jako miejsce realizacji funkcji celu przedsiębiorstwa*, [w:] *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania gospodarki światowej i rynku pracy*, red. Chmielak A., Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2011.
143. Wolf M., *Fixing Global Finance*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 2008.
144. Woźniak M. G., *Gospodarka Polski 1990-2011. Transformacja. Modernizacja. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej. Tom 1: Transformacja*, PWN, Warszawa 2011.
145. Woźniak-Miszewska M., *Instytucjonalne uwarunkowania rynku pracy w międzynarodowych przepływach kapitału – bezpośrednie inwestycje zagraniczne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. Economicus, Szczecin 2015.
146. Woźniak-Miszewska M., *Mezoekonomia transgraniczna przedsiębiorstw. Studium bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju regionów ekonomicznych*, Wyd. Difin, Warszawa 2012.

147. Wydymus S, Hajdukiewicz A., *Liberalizacja handlu a protekcjonizm: korzyści i zagrożenia dla wymiany handlowej Polski*, Wyd. Difin, Warszawa 2015.
148. Wyrobek J., *Wpływ eksportu na finanse przedsiębiorstw*, Wyd. Difin, Warszawa 2013.
149. Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Europeizacja polityki ekonomiczno-społecznej w Unii Europejskiej i umiędzynarodowienie rynków nowych krajów członkowskich Europy Środkowej i Wschodniej*, PWN, Warszawa 2010.
150. Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2006., Zysk W., *Obcy kapitał a handel zagraniczny w Polsce. Okres przedakcesyjny*, Wyd. CeDeWu.pl, Warszawa 2012.

Wydawnictwa ciągłe

1. Adkisson R. V., *The Original Institutional Perspective on Economy and its Place in a Pluralist Paradigm*, „International Journal of Pluralism and Economics Education”, 2010, Vol. 1, No. 4.
2. Alamá-Sabater L., Heid B., Jiménez-Fernández E., Márquez-Ramos L., *FDI in Space Revisited: The Role of Spillovers on Foreign Direct Investment within the European Union*, „Growth and Change”, 2017, Vol. 48 No. 3.
3. Ali-Yrkkö J., Rouvinen P., Seppälä T., Ylä-Anttila P., *Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone*, „Journal of Industry, Competition and Trade”, 2011, Vol. Issue 3.
4. Alvarez I., Marin R., *FDI and Technology as Levering Factors of Competitiveness in Developing Countries*, „Journal of International Management”, 2013, Vol. 19, No. 3.
5. Ambroziak Ł., Marczewski K., *Zmiany w handlu zagranicznym Polski w kategoriach wartości dodanej*, „Unia Europejska.pl”, 2014, Nr 6 (229).
6. Arrow J. K., *The Economic Implications of Learning by Doing*, „Review of Economic Studies”, 1962, Vol. 29.
7. Augustynowicz P., *Charakterystyka sektora przedsiębiorstw państwowych w rosyjskim systemie gospodarczym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia ekonomiczne”, Katowice 2015, nr 213.
8. Balassa B., *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, „The Manchester School of Economics and Social Studies”, 1965, No. 32.
9. Barrell R., Fic T., *Integration, Globalisation, Technology and Trade Patterns in the EU8*, „Research in Economics and Business: Central and Eastern Europe”, 2010, nr 1.
10. Batra R. N., *A General Equilibrium Model of Multinational Corporations in Developing Economies*, „Oxford Economic Papers”, 1986, No. 38.
11. Bęben R., *Cena jako narzędzie do zdobywania przewagi konkurencyjnej na przykładzie usług finansowych*, „Zarządzanie i Finanse”, 2012, R. 10, nr 2, cz. 2.
12. Białowąs T., *Otwartość handlowa i dywersyfikacja eksportu a wzrost gospodarczy w latach 1995-2011*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia”, 2013, nr 47/2.
13. Białowąs T., *Pozycja krajów najslabiej rozwiniętych w światowym handlu rolnym w latach 2000-2011*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie - Problemy Rolnictwa Światowego”, 2013, t. 13 (28) zeszyt 3.
14. Białowąs T., *Wpływ międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na zmiany strukturalne w handlu krajów Europy Środkowej*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2015, nr 41, t. 1.
15. Bigos K., *Wpływ szybkości internacjonalizacji i kapitału zagranicznego na intensywność eksportu: przypadek startupów międzynarodowych*, „International Entrepreneurship Review”, 2019, Vol. 5, No. 1.
16. Bjorgum O., Moen O., *New Ventures in an Emerging Industry: Access to and Use of International Resources*, „International Journal of Entrepreneurship and Small Business”, 2013, z. 20, nr 2.
17. Bobowski S., *Międzynarodowy podział pracy w gospodarce globalnej XXI wieku, Wyzwania gospodarki globalnej*, „Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego”, Gdańsk 2012, nr 31.
18. Bombińska E., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii w polskim przemyśle przetwórczym w latach 2004-2010*, „Studia Ekonomiczne. Międzynarodowe stosunki gospodarcze - wybrane aspekty internacjonalizacji i integracji współczesnego życia gospodarczego”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 2013, nr 172.
19. Bombińska E., *Konkurencyjność eksportu i jej miary*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Prace z zakresu handlu zagranicznego”, Kraków 2010, nr 845.
20. Bombińska E., *Tendencje rozwojowe międzynarodowej wymiany usług w latach 2000-2011*, „Zeszyt Naukowy.pl”, Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie, 2013, nr 30.
21. Brander J. A., Spencer B. J., *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics”, 1985, Nr 18.

22. Brander J. A., Spencer B. J., *International R&D Rivalry and Industrial Strategy*, „Review of Economic Studies”, 1983, No 50.
23. Brincikova Z., Darmo L., *The Impact of FDI Inflow on Employment in V4 Countries*, „European Scientific Journal”, 2014, Vol. 1.
24. Brodzicki T., Śledziewska K., *The Role of Technology Gap in the Trade of Poland: Panel Estimation in the Gravity Framework*, „International Business and Global Economy”, 2016, no. 35/1.
25. Brojakowska-Trząska M., *Wsparcie internacjonalizacji – programy stymulowania umiędzynarodowienia mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne problemy usług”, Szczecin 2015, nr 848 (116).
26. Bryła P., *Rozwijanie działalności eksportowej w firmach przetwórstwa rolno-spożywczego*, „Przemysł Spożywczy”, nr 12/2007.
27. Budnikowski A., *Wybrane tendencje gospodarki światowej w latach 1946–2016*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Rozwój trwały i zrównoważony”, Wrocław 2016, nr 452.
28. Cahen F. R., Lahiri S., Borini F. M., *Managerial Perceptions of Barriers to Internationalization: An Examination of Brazil's New Technology-based Firms*, „Journal of Business Research”, 2016, Vol. 69(6).
29. Casson M. C., *Coase and International Business: The Origin and Development of Internalisation Theory*, „Managerial & Decision Economics” 2015, Vol. 36, Issue 1.
30. Casson M. C., Della Giusta M., Kambhampati U. S., *Formal and Informal Institutions and Development*, „World Development”, 2010, Vol. 38, Issue 2.
31. Cel W., *Przesłanki stosowania subwencji eksportowych w polityce gospodarczej*, [w:] *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. Rynarzewski T., „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, Poznań 2001, nr 8.
32. Cernat L., Kutlina-Dimitrova Z., *Thinking in a Box: A 'Model 5' Approach to Service Trade*, „Journal of World Trade”, 2014 Vol. 48, Issue 6.
33. Chechelski P., *The Importance of Transnational Corporations in Research and Development Activities in the World*, „Jagiellonian Journal of Management” 2017, Vol. 3, No. 2.
34. Chilimoniuk-Przeździecka E., *Eksport usług biznesowych z Polski*, „Gospodarka Międzynarodowa – Wyzwania i Nowe Trendy”, nr 179.
35. Chmielak A., *Czynniki zmian struktury produkcji*, „Zeszyty Naukowe. Administracja i Ekonomia”, 1984, T. 11 E, z. 46.
36. Chmielak A., *Integracja ekonomiczna jako funkcja rozwoju gospodarczego*, „Zeszyty Naukowe, Administracja i Ekonomia”, 1981, T. 8 E, z. 33.
37. Chmielak A., *Popytowe uwarunkowania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Optimum. Studia ekonomiczne”, 2015, nr 6 (78).
38. Chmielak A., *Poziom rozwoju gospodarczego a struktura eksportu*, „Zeszyty Naukowe, Administracja i Ekonomia”, 1986, T. 12 E, z. 52.
39. Chmielak A., *Wyzwania wobec państwa jako podmiotu stosunków międzynarodowych*, „Optimum. Studia ekonomiczne”, 2011, nr 1 (49).
40. Ciborowski R., *Kapitał jako czynnik ostępu technicznego – wybrane aspekty*, „Ekonomia XXI wieku”, 2015, nr 3 (7).
41. Cieślik A., *Determinants of MNE activity in Poland: The Case of Firms from EU-15*, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, 2017, Vol. 5(1).
42. Cieślik A., *Multinational Enterprises, Foreign Knowledge Spillovers and Host Country Wages*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy”, 2012, Vol. 7(1).
43. Cieślik J., Kaciak E., Welsh D. H. B., *The Impact of Geographic Diversification on Export Performance of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)*, „Journal of International Entrepreneurship”, 2012, Vol. 10.
44. Ciura K., *Regionalizm – wybrane zagadnienia teoretyczne*, „Akademia Zarządzania”, 2017, nr 1.
45. Claessens S., Tong H., Wei S.-J., *From the Financial Crisis to the Real Economy: Using Firm-level Data to Identify Transmission Channels*, „NBER Working Paper”, 2011, No. 17360.
46. Coe D. T., Helpman E., *International R&D Spillovers*, „European Economic Review” 1995, Vol. 39.
47. Cracau D., Durán Lima J. E., *On the Normalized Herfindahl-Hirschman Index: A Technical Note*, „International Journal on Foodsystem Dynamics”, 2016, No. 7(4).
48. Curtis T. L. D., Griffin T. E., *Effects of Global Competitiveness, Human Development, and Corruption on Inward Foreign Direct Investment*, „Review of Business”, 2013, Vol. 34, No. 1.
49. Czermińska M., *Rynek usług bez barier w Unii Europejskiej – działania na rzecz jego realizacji*, „Unia Europejska.pl”, 2015, nr 4 (233).

50. Czermińska M., *Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantycznej*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe”, 2014, nr 2.
51. Damijan J. P., Rojec M., Majcen B., Knell M., *Impact of Firm Heterogeneity on Direct and Spillover Effects of FDI: Micro-evidence from Ten Transition Countries*, „Journal of Comparative Economics”, 2013, Vol. 41, Issue 3.
52. Daszkiewicz N., Wach K., *Motives for Going International and Entry Modes of Family Firms in Poland*, „Journal of Intercultural Management”, 2014, z. 6, nr 2.
53. Deardorff A. V., *Economic Effects of 'Leveling the Playing field' in International Trade*, „The Journal of International Trade & Economic Development”, 2010, Vol. 19, No. 1.
54. Deardorff A. V., *How Robust is Comparative Advantage?*, „Review of International Economics”, 2005, Vol. 13 (5).
55. De Backer K., Miroudot S., *Mapping Global Value Chains*, OECD Trade Policy Papers, 2013, No. 159.
56. Dixit A., *Comparative Advantage in a Changing Global Economy*, [w:] *Comparative Advantage, Growth, and The Gains from Trade and Globalization: A Festschrift in Honor of Alan V. Deardorff*, ed. Stern R. M., *International Policy Center*, University of Michigan 2010, No. 91.
57. Dollar D., *Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985*, „Economic Development and Cultural Change”, 1992, Vol. 40, No. 3.
58. Domańska A., *Wybrane aspekty internacjonalizacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 2016, Vol. 50, No. 4.
59. Doryń W., *Zróżnicowanie krajów pod względem udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie*, „Wiadomości Statystyczne. Statystyka w praktyce”, 7/2019, Vol. 64.
60. Drabik I., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych współczesnych przedsiębiorstw na transfer technologii*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2011, nr 23.
61. Dudin M. N., Gayduk V. I., Sekerin V. D., S. V. Bank, A. E. Gorohova, *Financial Crisis in Greece: Challenges and Threats for the Global Economy*, „International Journal of Economics and Financial”, 2016, Vol. 6(S5).
62. Dudziński J., Narętkiewicz J., *Kierunki zmian cen w handlu międzynarodowym a sytuacja ekonomiczna krajów rozwijających się w XXI wieku (na przykładzie Afryki)*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2015, nr 40, T. 1.
63. Dunning J. H. *Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics”, 1979, Vol. 41.
64. Dunning J. H., *Towards a New Paradigm of Development: Implication for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations”, 2006, Vol. 15, No. 1.
65. Dzikowska M., Gorynia M., *Teoretyczne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstwa – w kierunku koncepcji eklektycznej*, „Gospodarka Narodowa”, 2012, nr 4(248).
66. Edwards S., *Openness, Productivity and Growth: What do We Really Know?*, „The Economic Journal”, 1998, Vol. 108, No. 447.
67. Erceg CH., Prestipino A., Raffo A., *The Macroeconomic Effects of Trade Policy*, „Working Papers – U.S. Federal Reserve Board's International Finance Discussion Papers”, 2018, Issue 1241/1242.
68. Escaith H., *Measuring Trade In Goods and Services*, „International Trade Forum”, 2013, Issue 1.
69. Ferencikova Sr. S., Ferencikova Jr. S., *Outward Investment Flows and the Development Path. The Case of Slovakia*, „Eastern European Economics”, 2012, Vol. 50, No. 2.
70. Folfas P., *Grawitacyjne modele handlu mierzonych wartościami brutto oraz wartościami dodaną - analiza porównawcza*, „Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce - teoria i praktyka”, 2017, nr 4.
71. Frankel J. A., Romer D., *Does Trade Cause Growth?*, „The American Economic Review”, 1999, Vol. 89, No. 3.
72. Gawel A., *Modele internacjonalizacji w świetle wyników badań eksperymentalnych*, [w:] *Uwarunkowania internacjonalizacji przedsiębiorstw w dobie gospodarki przedsiębiorczej*, red. Wach K., Marjański A., „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 2018, Tom XIX, z. 2, cz. 1.
73. Gawel A., *Orientacja przedsiębiorcza w wyjaśnianiu wczesnej internacjonalizacji przedsiębiorstw*, *Problemy Zarządzania*, „Przedsiębiorczość w XXI wieku”, 2015, vol. 13, nr 4.
74. Gál Z., *Relocation of Business Services into Central and Eastern Europe*, „Romanian Review of Regional Studies”, 2014, Vol. 10, No. 1.
75. Geldner M., *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Monografie i Opracowania SGPiS”, 1986, nr 193.
76. Girma S., Görg H., Pisu M., *Exporting, Linkages and Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment*, „Canadian Journal of Economics”, 2008, Vol. 41, Issue 1.
77. Głód W., *Internacjonalizacja w procesie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – wybrane wyniki badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne”, Katowice 2014, nr 184.

78. Gorynia M., *Teoria handlu międzynarodowego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, „*Ekonomista*”, 1988, nr 5.
79. Gorynia M., Bartosik-Purgat M., Jankowska B., Owczarzak R., *Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, „*Ekonomista*”, 2006, nr 2.
80. Gorynia M., Jankowska B., *Rekomendacje dla strategii firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, „*Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny*”, 2005, z. 4.
81. Gorynia M., Jankowska B., *Teorie internacjonalizacji*, „*Gospodarka Narodowa*”, nr 10/2007.
82. Gorynia M., Mroczek K., *Koszty transakcyjne jako determinanta formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa*, „*Ekonomista*”, 2013, nr 2.
83. Gorynia M., Nowak J., Trąpczyński P., Wolniak R., *Determinants of FDI Establishment Mode Choice of Polish Firms. The OLI Paradigm Perspective*, „*Argumenta Oeconomica*”, 2016, nr 2(37).
84. Gorynia M., Samelak O., *Przegląd badań nad funkcjonowaniem filii korporacji transnarodowych w Polsce*, „*Gospodarka Narodowa*”, 2013, nr 10.
85. Gorynia M., Trąpczyński P., *Determinanty efektywności zagranicznych inwestycji bezpośrednich - przegląd wyników badań*, „*Ekonomista*”, 2014, nr 5.
86. Goswami G. G., Haider S., *Does Political Risk Deter FDI Inflow?: An Analytical Approach using Panel Data and Factor Analysis*, „*Journal of Economic Studies*”, 2014, Vol. 41(2).
87. Görg H., Greenaway D., *Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?*, „*Discussion Paper*”, IZA, 2003, No. 944.
88. Götz M., Jankowska B., Matysek-Jędrzych A., *Governmental Change and FDI Inflow to Poland and Hungary in 2010-2016*, „*Entrepreneurial Business and Economics Review. Social Entrepreneurship in the Global Context*”, 2018, Vol. 6, Nr 1.
89. Gözgör G., Can M., *Causal Linkages among the Product Diversification of Exports, Economic Globalization and Economic Growth*, „*Review of Development Economics*”, 2017, Vol. 21(3).
90. Granabetter D., *Revealed Comparative Advantage Index: An Analysis of Export Trade in the Austrian District of Burgenland*, „*Review of Innovation and Competitiveness*”, University of Applied Sciences Burgenland, Eisenstadt, Austria/University of Sopron, 2016, Vol. 2, Issue 2.
91. Greenville J., Kawasaki K., Beaujeu R., *How Policies Shape Global Food and Agriculture Value Chains*. „*OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*”, OECD, PAris 2017, No. 100.
92. Grossman G. M., *Alan Deardorff's Contributions on Trade and Growth*, [w:] *Comparative Advantage, Growth, and The Gains from Trade and Globalization: A Festschrift in Honor of Alan V. Deardorff*, ed. Stern R. M. *International Policy Center*, University of Michigan 2010, No.91.
93. Grottel M., *Protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym*, „*International Business and Global Economy*”, 2016, Nr 35/1.
94. Gupta S. D., *Comparative Advantage and Competitive Advantage: An Economics Perspective and Synthesis*, „*Athens Journal of Business and Economics*”, 2015, Vol. 1, No. 1.
95. Hajdukiewicz A., *Szansy i bariery rozwoju polskiego eksportu artykułów rolno-spożywczych na wybrane rynki skandynawskie*, „*Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne*”, Katowice 2017, nr 319.
96. Hale G., Xu M., *FDI Effects on the Labor Market of Host Countries*, *Federal Reserve Bank of San Francisco*, „*Working Paper*”, 2016-25.
97. Hauke-Lopes A., *Znaczenie dystansu psychicznego w rozwoju relacji biznesowych na rynku zagranicznym*, [w:] *Uwarunkowania internacjonalizacji przedsiębiorstw w dobie gospodarki przedsiębiorczej*, red. Wach K., Marjański A., „*Przedsiębiorczość i Zarządzanie*”, 2018, Tom XIX, z. 2, cz. 1.
98. Helpman E., *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations*, „*Journal of Political Economy*”, 1984, Vol. 92, Issue 3.
99. Herger N., McCorriston S., *Horizontal, Vertical, and Conglomerate FDI: Evidence from Cross Border Acquisitions*, „*Working Paper*”, 2014, No. 14.02, Swiss National Bank, Study Center Gerzensee, Gerzensee.
100. Hill T. P., *On Goods and Services*, „*The Review of Income and Wealth*”, 1977, No 23.
101. Ito T., *Export Platform Foreign Direct Investment: Theory and Evidence*, Institute of Developing Economies - Japan External Trade Organization (JETRO), „*Discussion Papers*”, No. 378.
102. İpek İ., *Organizational Learning in Exporting: A Bibliometric Analysis and Critical Review of the Empirical Research*, „*International Business Review*”, 2018, No. 28(3).
103. Jankowska E., Siemiątkowski P., *Poziom rozwoju ekonomiczno-społecznego a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych krajach UE*, „*Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*”, 2011, nr 46.
104. Jantón-Drozdowska E., Majewska M., *Effectiveness of Higher Education in the European Union Countries in Context of National Competitiveness*, „*Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*”, 2013, Vol. 8, Issue 2.

105. Jantóń-Drozdowska E., Majewska-Bator M., *Efekty integracji z Unią Europejską w sferze polskiego handlu zagranicznego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2011, nr 2.
106. Jantóń-Drozdowska E., Majewska-Bator M., *Wiedza techniczna jako źródło przewagi konkurencyjnej kraju*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług. Drogi dochodzenia do społeczeństwa informacyjnego. Stan obecny, perspektywy rozwoju i ograniczenia”, T. 1, 2011, nr 67.
107. Jarośniński M., Winch S., *Schematy myślenia barierą internacjonalizacji przedsiębiorstw: wyniki badań*, „Przedsiębiorczość Międzynarodowa. Ekonomia międzynarodowa wobec współczesnych wyzwań”, 2017, T. 3, nr 2.
108. Jaszczyński M., *Znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Płock 2016, tom XXIII.
109. Jaworek M., *Rachunek efektywności ekonomicznej w procesie decyzyjnym dotyczącym podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, „Zarządzanie Finansami i Rachunkowość”, 2015, R. 3, nr 4.
110. Jaworek M., Karaszewski W., *Ewolucja determinant podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula”, 2018, nr 2(56).
111. Jaworek M., Karaszewski W., Siemińska E., *Ceny na rynku nieruchomości wśród determinant wyboru lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, „Świat Nieruchomości”, 2017, nr 3(101).
112. Jia L., Wu M., Liu Y., *The Evolution of Measurement Methods of Comparative Advantage and New Trends in Intra-Product International Specialization*, „European Scientific Journal”, 2016, Vol. 12, No. 7.
113. Jude C., *Technology Spillovers from FDI. Evidence on the Intensity of Different Spillover Channels*, „The World Economy”, 2016, Vol. 39, Issue 12.
114. Jude C., Leveuge G., *Growth Effect of Foreign Direct Investment in Developing Economies: The Role of Institutional Quality*, „The World Economy”, 2017, Vol. 40, Issue 4.
115. Kacperska E. M., *Stosunki handlowe Polski z Niemcami w latach 2003-2012 ze szczególnym uwzględnieniem handlu artykułami rolno-spożywczymi*, „Zeszyty Naukowe SGH. Problemy Rolnictwa Światowego”, Warszawa 2013, t. 13 (28), z. 3.
116. Kahiya E. T., *Export Stages and Export Barriers: Revisiting Traditional Export Development*, „Thunderbird International Business Review”, 2016, Vol. 58(1).
117. Karaszewski W., Szałucka M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – greenfield versus brownfield*, „Przegląd Organizacji”, nr 5/2011.
118. Kaulich F., *Diversification vs. Specialization as Alternative Strategies for Economic Development: Can we Settle a Debate by Looking at the Empirical Evidence?*, Development Policy, Statistics and Research Branch, UNCTAD, Working Paper No. 3/2012, Vienna 2012.
119. Kawecka-Wyrzykowska, E., *Preferencyjne porozumienia handlowe – znaczenie dla handlu dobrami i innych dziedzin współpracy Unii Europejskiej z partnerami zagranicznymi*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 9 (945).
120. Kinda T., *Investment Climate and FDI in Developing Countries: Firm-Level Evidence*, „World Development”, 2010, Vol. 38(4).
121. Kirti R., Prasad S., *FDI Impact on Employment Generation and GDP Growth in India*, „Asian Journal of Economics and Empirical Research”, 2016, Vol. 3, No 1.
122. Klimiuk Z., *Ewolucja tradycyjnych koncepcji handlu zagranicznego w teorii ekonomii*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Płock 2016, tom XXIV.
123. Kłysik-Urtych A., *Ścieżka rozwoju inwestycji (konceptcja IDP). Doświadczenia Polski*, „Przegląd Zachodniopomorski. Rozprawy i Studia”, 2013, Tom XXVIII (LVII), Zeszyt 3, Vol. 2.
124. Kołodziejczak M., Pawlak K., Kołodziejczak W., *Struktura geograficzna i rodzajowa międzynarodowego handlu usługami*, „Handel wewnętrzny”, 2011, nr 2 (331).
125. Kosiec K., *Dyfuzja innowacji a konkurencyjność eksportu kraju adaptatora innowacji technologicznych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2010, nr 84.
126. Kowalski S., *Realizacja wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej i jej konsekwencje dla europejskiego rolnictwa*, „Nauki Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku”, 2017, t. 25(6).
127. Kraciuk J., *Bezpieczeństwo żywnościowe Polski na tle wybranych krajów Europy Wschodniej*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Warszawa 2018, nr 121.
128. Kriukova I. O., Zamlinskyi V. A., Kalyna T. Ye., *Agrarian Potential of Ukraine in Context of Economic Cooperation with Canada: The Modern State and Prospects for Building Up*, „International Scientific and Production Journal”, Ekonomia APK. The Economy of Agro-Industrial Complex, 2018, Issue 9.
129. Krugman P. R., *Is Free Trade Pasaé?*, „Journal of Economic Perspectives”, 1987, Vol. 1, No. 2.
130. Krugman P. R., *Multinational Enterprise: The Old and the New in History and Theory*, „North American Review of Economics and Finance”, 1990, Vol. 1(2).

131. Krugman P. R., *The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography*, „American Economic Review”, 2009, Vol. 99, No. 3.
132. Kubiela S., *Technology Gap and Economic Crisis in New and Old Europe*, „Economic Studies”, PAN Instytut Nauk Ekonomicznych, 2016, nr 1 (88).
133. Kurtović S., Radević B., Jokić B., *Horizontal Foreign Direct Investments and their Effects*, „Facta Universitatis. Economics and Organization”, 2012, Vol. 9, No. 3.
134. Kuźnar A., *Czynniki wpływające na handel usługami – kierunki rozwoju branży usług biznesowych w Polsce*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, 2018, Vol. 6, No. 4.
135. Kuźnar A., Chilimoniuk-Przeździecka E., *Services in Global Value Chains – Emerging Markets’ Perspective*, „Journal of Management and Financial Sciences”, 2016, Vol. 26(4).
136. Lanz R., Maurer A., *Services and Global Value Chains – Some Evidence on Servicification of Manufacturing and Service Network*, WTO Working Paper, 2015, No. 03.
137. Lee J., *Export Specialization and Economic Growth around the World*, „Economic Systems”, 2011, Vol. 35(1).
138. Leila A., *Global Crises: A Network Perspective on the Economic Integration*, „Journal of Economic Integration”, 2011, Vol. 26(2).
139. Linden G., Kraemer K. L., J. Dedrick, *Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple’s iPod*, „Communications of the ACM”, 2009, Vol. 52, Issue 3.
140. Liu X., Lu J., Filatotchev I., Buck T., Wright M., *Returnee Entrepreneurs, Knowledge Spillovers and Innovation in High-tech Firms in Emerging Economies*, „Journal of International Business Studies”, 2010, Vol. 41(7).
141. Loungani P., Mishra S., Papageorgiou C., Wang K., *World Trade in Services: Evidence from a New Dataset*, IMF Working Paper, WP/17/77; IMF, Washington, DC, USA, 2017.
142. Lucas R. E., *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics”, 1988, Vol. 22.
143. Łapińska J., *Bariery aktywności eksportowej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Republice Czeskiej*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, 2012, Tom 14, z. 1.
144. MacDougall G. D. A., *The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach*, „Economic Record”, 1960, Vol. 36, Issue 73.
145. Mańkiewicz P. J., *Gospodarka oparta na wiedzy jako determinant konwergencji Polski i wysoko rozwiniętych krajów Unii Europejskiej*, „Annales Universitatis Amrae Curie-Skłodowska Lublin-Polonia. Sectio H. Oeconomia”, 2016, Vol. 50, No. 3.
146. Marczewski K., *Dewaluacja fiskalna jako narzędzie polityki gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 9 (945).
147. Markusen J. R., *Multinationals, Multi-Plant Economies and the Gains from Trade*, „Journal of International Economics”, 1984, Vol. 16, Issue 3-4.
148. Marti J., Alguacil M., Orts V., *Location Choice of Spanish Multinational Firms in Developing and Transition Economies*, „Journal of Business Economics and Management”, 2017, No. 18(2).
149. Maurya A., Lal M., *Growth and Instability In India’s Service Exports: A Policy Period Analysis*, „Review of Professional Management”, 2019, Vol. 17, Issue 1.
150. Mijiyawa A. G., *Does Foreign Direct Investment Promote Exports? Evidence from African Countries*, „The World Economy”, 2017, Vol. 40, Issue 9.
151. Mińska E., *Ewolucja teorii i praktyki współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, [w:] *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. Rynarzewski T., „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, Poznań 2001, nr 8.
152. Mińska-Struzik E., *Learning by Exporting as a Source of Innovation in Asian Companies*, [w:] *Innovation Sources of Economies in Eastern Asia*, eds. Drelich-Skulska B., Jankowiak A. H., „Research Papers of Wrocław University of Economics”, Wrocław 2012, No. 256.
153. Mińska-Struzik E., *Rozważania nad aktualnością tradycyjnej teorii handlu międzynarodowego*, „Gospodarka Narodowa”, 2014, nr 1.
154. Mińska-Struzik E., Nowara W., *Dylematy badań nad internacjonalizacją przedsiębiorstwa*, *International Business and Global Economy*, „European Union - 10 Years after Enlargement”, 2014, nr 33.
155. Miroudot S., *Services and Manufacturing in Global Value Chains: Is the Distinction Obsolete?*, „Working Paper Series”, Asian Development Bank Institute, 2019, No. 927.
156. Miształ P., *Dywersyfikacja i koncentracja eksportu a wzrost gospodarczy w Polsce w okresie 1995-2009*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania Politechniki Koszalińskiej”, 2011, nr 15.
157. Miształ P., *Koncentracja towarowa eksportu wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, „Ekonomista”, 2011/5.

158. Mleczek M., *Umowa o partnerstwie między krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku a Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi - nowa droga integracji gospodarczej?*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2002, nr 64 z. 2.
159. Molendowski E., Remer L., Żmuda M., *Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarkach państw UE-10 a kształtowanie ich międzynarodowej pozycji konkurencyjnej*, „UNIA EUROPEJSKA.pl”, 2017, Nr 5 (246).
160. Mongiało D., *Możliwości zastosowania wybranych teorii handlu międzynarodowego dla wyjaśnienia rozwoju wymiany usługami*, „Bank i Kredyt” 2007, Vol. 38 No. 11-12.
161. Myszczyszyn J., *Cło wychowawcze w ujęciu szkoły klasycznej i niemieckiej szkoły historycznej z uwzględnieniem niemieckiego przemysłu hutniczego*, „Optimum. Studia ekonomiczne”, 2015, nr 3 (75).
162. Narula R., Guijmon N., *The Investment Development Path in a Globalized World: Implications for Eastern Europe*, „Eastern Journal of European Studies”, 2010, Vol. 1.
163. Nessel K., *Internacjonalizacja usług z perspektywy globalnych łańcuchów wartości. Co mówią liczby?*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne”, Katowice 2015, nr 226.
164. Nicholson J. R., *ICT-Enabled Services Trade in the European Union*, U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, 2016, Issue 03-16.
165. Noland M., Park D., Estrada G. B., *Can a Growing Services Sector Renew Asia's Economic Growth?*, „Asia Pacific”, 2013, Issues, 109.
166. Nordas H., Miroudot S., Kowalski P., *Dynamic Gains From Trade*, „OECD Trade Policy Working Paper”, 2006, No. 43.
167. Nordman E. R., Tolstoy D., *Does Relationship Psychic Distance Matter for the Learning Process of Internationalizing SMEs?*, „International Business Review”, 2014, No. 23(1).
168. Nowacka-Bandosz K., *Handel usługami na świecie i w Polsce w latach 2005-2015*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2017, nr 47/1.
169. Nowacka-Bandosz K., *Rozwój polskiego eksportu usług do Niemiec*, „Studia o Prace WNEiZ US”, 2012, nr 28.
170. Nowacka-Bandosz K., *Szerokie ujęcie usług w wymianie międzynarodowej*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2014, t. 37, nr 1.
171. Nowacka-Bandosz K., *Unia Europejska na międzynarodowym rynku usług*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 2017, nr 49/2.
172. Nowacka-Bandosz K., *Zagraniczne obroty usługami rynkowymi w Polsce i krajach członkowskich Unii Europejskiej*, „Studia i Prace WNEiZ US. Gospodarka regionalna i międzynarodowa”, 2013, nr 33/1.
173. Odrobina A., *Korporacje transnarodowe jako siła napędowa procesu internacjonalizacji działalności badawczo-rozwojowej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2015, nr 41.
174. Oleszczuk P., *Zmiana udziału krajowej wartości dodanej eksportu w eksporcie produkcji przemysłowej ogółem na przykładzie Polski i wybranych krajów w latach 1995–2011*, „Zeszyt Naukowy. Studia i Prace. Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, 2019, nr 174.
175. Olszewska G., *Stopy oszczędności wewnętrznych a wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowej na przykładzie Polski, Czech, Słowacji oraz Węgier*, „ACTA UNIVERSITATIS LODZIENSIS. Folia Oeconomica”, 2010, nr 23.
176. Omelańczuk M., *Export Platform FDI as a Concept for Growth – Selected Global Experiences*, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, Vol. 1, No 1.
177. Pakulska T., Poniatowska-Jaksch M., *W poszukiwaniu nowych modeli ekspansji międzynarodowej*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, 2016, nr 2.
178. Parteka A., Tamberi M., *What Determines Export Diversification in the Development Process? Empirical Assessment*, „The World Economy”, 2013, Vol. 36 Issue 6.
179. Pavitt K., *Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory*, „Research Policy”, 1984, Vol. 13 (6).
180. Pawlak C., *Konflikt na wschodzie Ukrainy i aneksja Krymu – standardowym przykładem działań hybrydowych*, „Rocznik Bezpieczeństwa Międzynarodowego”, 2017, Vol. 11, nr 1.
181. Pawlas I., *The Engagement of the Visegrad 4 in International Transfer of Capital in the Form of Foreign Direct Investment in the Post-crisis Period*, „Regional Formation and Development Studies”, 2018, No. 3(26).
182. Piekutowska A., *Handel zagraniczny jako źródło zwiększania efektywności gospodarowania*, [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Racjonalność – Efektywność – Etyka. Podejście praktyczne*, red. Zagóra-Jonszta U., „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne”, Katowice 2014, nr 180, cz. 2.

183. Piekutowska A., *Zmiany terms of trade w krajach rozwijających się*, „Optimum. Studia ekonomiczne”, 2014, nr 1 (67).
184. Pilarska Cz., Wałęga G., *EU factor jako determinanta napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Czech i Węgier*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 9 (945).
185. Podobiński A., *Mnożnik handlu zagranicznego*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny: poświęcony nauce i życiu prawnemu i gospodarstwu Rzeczypospolitej Polskiej: organ Uniwersytetu im. A. Mickiewicza i Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, Poznań 1966, Vol. 28.1966.
186. Popescu R. G., *The Impact of Foreign Direct Investments on Labour Productivity: A Review of the Evidence and Implications*, „The Romanian Economic Journal”, 2010, Vol. XIII, No. 36.
187. Prasanna N., *Impact of Foreign Direct Investment on Export Performance in India*, „Journal of Social Sciences. Interdisciplinary Reflection of Contemporary Society”, 2010, Vol. 24(1).
188. Prohorovs A., Solesvik M., *Services Sector Export In Europe*, „Sustainability”, 2018, Vol. 10, Issue 12.
189. Przybylska K., *Atrakcyjność inwestycyjna krajów Unii Europejskiej dla polskich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe PTE”, 2010, nr 8.
190. Przybylska K., *Klimat inwestycyjny w kraju goszczącym zagranicznych inwestorów*, „Zeszyty Naukowe WSE w Bochni”, Bochnia 2008, nr 7.
191. Przygodzka R., *Subsydia eksportowe i ich oddziaływanie na światowy handel rolny*, „Problemy Rolnictwa Światowego”, 2007, tom 2 (17), nr 2.
192. Reyes G. E., *International Trade Conditions: Challenges for less Developed Countries*, „Revista TENDENCIAS”, 2012, Vol. XIII, No. 1.
193. Rogoziński K., *Definicja usługi i to, co poniżej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług nr 95”, 2012, z. 722.
194. Roy M., Marchetti J., Lim H., *Services Liberalization in the New Generation of Preferential Trade Agreements (PTAs): How Much Further than the GATS*, „Economic Research and Statistic Division”, WTO, Staff Working Papers ERSD-2006-07, 2006.
195. Rynarzewski T., *Cło wychowawcze i cło optymalne w teorii i praktyce polityki handlu międzynarodowego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2003, Rok LXV Zeszyt 1.
196. Rynarzewski T., *Refleksje o dylematach wpływu handlu zagranicznego na rozwój gospodarczy krajów słabo zaawansowanych ekonomicznie*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, 2013, Vol. 1, No. 1(250).
197. Rytko A., *Wpływ wspólnej polityki handlowej na konkurencyjność polskiego handlu*, [w:] *Polityka ekonomiczna*, red. Sosnowski M., Sokołowski J., „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, Wrocław 2011.
198. Sachs J., Warner A., *Economic Reform and the Process of Global Integration*, „Brooking Papers on Economic Activity”, 1995, No. 1.
199. Salamaga M., *Badanie dynamicznych zależności pomiędzy napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wzorcem przewag komparatywnych w polskiej gospodarce*, „Przegląd Statystyczny”, 2014, Vol. 61, z. 4.
200. Salamaga M., *Badanie egzogeniczności zmiennych stosowanych w modelowaniu handlu zagranicznego na przykładzie krajów Grupy Wyszehradzkiej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 7 (943).
201. Salamaga M., *Modelowanie wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel zagraniczny w świetle wybranych teorii ekonomii na przykładzie krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, „Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Seria specjalna. Monografie”, Kraków 2013, nr 223.
202. Salamaga M., *Zastosowanie modelu VECM do badania długookresowej zależności pomiędzy eksportem i wzorcem przewag komparatywnych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2015, nr 6(942).
203. Santos-Paulino A. U., Squicciarini M., Fan P., *Foreign Direct Investment, R&D Mobility and the New Economic Geography: A Survey*, „World Economy”, 2014, Vol. 37, No. 12.
204. Sari D., Khalifah N., Suyanto S., *The Spillover Effects of Foreign Direct Investment on the Firms' Productivity Performances*, „Journal of Productivity Analysis”, 2016, Vol. 46 Issue 2/3.
205. Schafran A., McDonald C., Lopez Morales E., Akyelken N., Acuto M., *Replacing the Services Sector and Three-sector Theory: Urbanization and Control as Economic Sectors*, „Regional Studies”, 2018.
206. Sergeevna S. A., *Export Credit Insurance as a toll of the State Support of Export Activity In Ukraine*, „Modern Economy: Problems, Trends, Prospects”, 2013, Issue 8.
207. Serwach T., *Od handlu między państwami do handlu na poziomie przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa”, 2011, nr 3.
208. Sharmiladevi J. C., *Understanding Dunning's OLI Paradigm*, „Indian Journal of Commerce & Management Studies”, 2017, Vol. VIII, Issue 3.

209. Siemiątkowski P., *Rola kapitału zagranicznego w transformacji polskiej gospodarki*, „Toruńskie Studia Międzynarodowe”, 2011, nr 1(4).
210. Sierpińska M., Królikowska E., *Pożyczki jako źródło finansowania spółek powiązanych kapitałowo*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2015, nr 855(74), t. 2.
211. Siuta-Tokarska B., *Problemy modernizacji gospodarki Polski w dobie globalizacji, rozwoju BIZ i handlu zagranicznego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2010, nr 16.
212. Soszyńska E., *Wzrost gospodarczy, konwergencja technologiczna oraz ich determinanty – analiza ekonometryczna*, „Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych”, 2011, Tom XII/2.
213. Starzyńska D., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim przetwórstwie przemysłowym według stopnia zaawansowania technologicznego*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Lublin-Polonia, Sectio H”, 2010, Vol. 44, No. 2.
214. Stawicka M. K., *Rozmiary, struktura, i znaczenie inwestycji portfelowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005-2009*, „Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Międzynarodowe stosunki gospodarcze - integracja regionalna w Europie i na świecie”, Katowice 2012, nr 123.
215. Stefaniak-Kopoboru J., Kuczevska J., *Export Specialization in Services of the Visegrad Countries*, „Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy”, 2016. Vol. 11, Issue 2.
216. Stoma M., *Usługa jako kluczowy produkt współczesnego rynku – charakterystyka rynku usług w Polsce w ciągu ostatnich 10 lat*, „Zeszyty Naukowe Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, 2012, z. 120.
217. Sturgeon T. J., Fredriksson T., Fondeur S., Korkea D., *International Trade in ICT Services and ICT-Enabled Services: Proposed Indicators from the Partnership on Measuring ICT for Development*, UNCTAD Technical Note on ICT for Development, UNCTAD, Geneva, Switzerland 2015, No. 03.
218. Szajner P., *Wpływ sytuacji na światowym rynku na krajowy rynek produktów rolno-żywnościowych*, [w:] *Monitoring rynków rolno-spożywczych w warunkach zmieniającej się sytuacji ekonomicznej. Synteza wyników badań*, red. P. Szajner, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2014, nr 140.
219. Szyja P., *Rola usług w wymianie międzynarodowej na przykładzie Singapuru*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, 2017, nr 31(1).
220. Szymanik E., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, Kraków 2016, nr 5 (953).
221. Śliwa R., Wałag P., Tabor S., *Ewolucja struktur produkcji i zatrudnienia w gospodarkach rynkowych. Wnioski dla Polski*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego”, 2016, nr 30(3).
222. Ślusarczyk B., *Znaczenie wyrobów intensywnych technologicznie w handlu zagranicznym Polski*, „Nierówności Społeczne a wzrost gospodarczy. Gospodarka oparta na wiedzy”, Rzeszów 2007, Nr 11.
223. Śmigiełska G., *Transnarodowe korporacje handlowe i ich wpływ na gospodarkę krajów goszczących*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług. Marketing przyszłości: trendy, strategie, instrumenty: przedsiębiorstwo i konsument w ewoluującym otoczeniu”, 2011, nr 73.
224. Tarasiński L., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na bilans płatniczy Polski w latach 2004-2012*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, 2014, z. 71, Nr kol. 1917.
225. Tereszczuk M., *Subsydiowanie eksportu produktów rolno-spożywczych – zakres i znaczenie*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, nr 3 (81).
226. Trufin O. S., *The Investment Development Path – Literature Review*, Annals of the „Ovidius” University, Economic Sciences Series, 2011, Vol. XI, Issue 1.
227. Vahlne J. E., Ivarsson I., *The Globalization of Swedish MNEs: Empirical Evidence and Theoretical Explanations*, „Journal of International Business Studies”, 2014, Vol. 45(3).
228. Vahlne J. E., Ivarsson I., Johanson J., *The Tortuous Road to Globalization for Volvo’s Heavy Truck Business: Extending the Scope of the Uppsala Model*, „International Business Review”, 2011, Vol. 20(1).
229. Vahlne J. E., Johanson J., *The Uppsala Model on Evolution of the Multinational Business Enterprise: From Internationalization to Coordination of Networks*, „International Marketing Review”, 2013, Vol. 30(3).
230. Vintila D., Popescu R. G., *The Effects of Foreign Direct Investments on Employment in Central and Eastern Europe. Focus on Romania and Poland*, „Annals of the University of Oradea, Economic Science Series”, 2012, Vol. 21, Issue 1.
231. Wach K., *Familiness and Born Globals: Rapid Internationalisation among Polish Family Firms*, „Journal of Intercultural Management”, 2014, Vol. 6, No. 3.

232. Wach K., *Otoczenie międzynarodowe jako czynnik internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 2016, Vol. 30, No. 1.
233. Wąsowska A., *Perception of Export Barriers at Different Stages of the Internatonalizaton Process - Evidence from European SMEs*, „Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation. Innovations in Organizational Strategies”, 2016, Vol. 12, Issue 4.
234. Wirtz J., Tuzovic S., Ehret M., *Global Business Services: Increasing Specialization and Integration of the World Economy as Drivers of Economic Growth*, „Journal of Services Management”, 2015, Vol. 26, Issue 4.
235. Wiśniewska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie kreowania innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, 2011, nr 629, t. 21.
236. Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista”, 2000, nr 5.
237. Witkowska J., *Social Aspects of Transnational Corporations' Activities in the New EU Member States*, „Comparative Economic Research”, 2012, vol. 15, nr 3.
238. Wolfe M., *The Concept of Economic Sectors*, „The Quarterly Journal of Economics”, 1955, Vol. 69, Issue 3.
239. Wróbel A., *Wspólna Polityka Handlowa Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, „Studia Europejskie”, 2011, nr 4.
240. Zhang K. H., *What Drives Export Competitiveness? The Role of FDI in Chinese Manufacturing*, „Contemporary Economic Policy”, 2015, Vol. 33, No. 3.
241. Zhao Ch., Du J., *Capital Formation and Economic Growth In Western China*, „The Chinese Economy”, 2009, t. 42, nr 6.
242. Znojek M., *Polski eksport produktów sektora kultury i przemysłów kreatywnych*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2017, Nr 49/2.
243. Żmuda M., *Zjawisko platformy eksportowej dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przykładzie zachowań inwestycyjnych amerykańskich korporacji w Unii Europejskiej*, „Unia Europejska”, 2012, Nr 1/2012 (212).
244. Żmuda M., Molendowski E., *W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, 2016, nr 3(81).

Źródła statystyczne, bazy danych i pozostałe

1. *Appendix III - Correspondence table between SITC, Rev. 3 and SITC, Rev. 4 (S3S4)*, tryb dostępu: <https://unstats.un.org/unsd/trade/sitcrev4.htm>.
2. Bagci K., *Export Diversification and Productivity Growth, 2010*, European Trade Study Group 2010 Lausanne, Twelfth Annual Conference, Faculty of Business and Economics University of Lausanne, tryb dostępu: <http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Bagci.pdf>.
3. *Balance of Payments and International Investment Position Manual Sixth Edition (BPM6)*, IMF, Washington 2009.
4. *Bilans Płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za I kwartał 2016 roku*, NBP, Warszawa 2016.
5. *Business Without Borders: The Importance of Cross-Border Data Transfer of Global Prosperity*, U.S. Cahmcer of Commerce, Hunton&Williams, 2014.
6. *Correspondence Table Between SITC REV. 3 - ISIC REV. 3*, tryb dostępu: file:///C:/Users/domex/AppData/Local/Temp/SITC%20REV.%203%20%20ISIC%20REV.%203_20180307_130045.htm.
7. Czerniak A., Blauth K., *Co przyniosły inwestycje zagraniczne. Wpływ na gospodarkę Polski w ostatnim ćwierćwieczu*, „Polityka Insight”.
8. *Dane miesięczne sektora bankowego - kwiecień 2020*, KNF, tryb dostępu: https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18.
9. Davies R. B., Desbordes R., Ray A., *Greenfield versus Merger & Acquisition FDI: Same Wine, Different Bottles?*, European Trade Study Group 2015 Paris, Seventeenth Annual Conference, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 10-12 September 2015, tryb dostępu: <https://www.etsg.org/ETSG2015/Papers/172.pdf>.
10. *Digital Trade and. U.S. Trade Policy*, Congressional Research Services, May 2019, tryb dostępu: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R44565.pdf>.
11. *Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on Services in the Internal Market*, „Official Journal of the European Union”, L 376/36, tryb dostępu: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2006/123/oj>.

12. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, GUS, Warszawa, wydania z lat 2005-2018.
13. *Eurostat Database*, European Commission, tryb dostępu: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
14. *Eurostat Database. Agriculture*, European Commission, tryb dostępu: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>.
15. *Eurostat Statistics Explained*, tryb dostępu: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Purchasing_power_standard_\(PPS\)/pl](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Purchasing_power_standard_(PPS)/pl).
16. *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce. Raport końcowy*, PARP, Warszawa 2014, tryb dostępu: <https://badania.parp.gov.pl/>.
17. *FAQs on Conversion from BPM5 to BPM6 (including FAQs on BPM6 Sign Convention)*, IMF, Tryb dostępu: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bpm6faq.pdf>.
18. *FDI Confidence Index® - Country Rankings*, A.T. Kearney Inc., tryb dostępu: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/fdi_confidence_index/#USA.
19. Francois J., Pindyuk O., *Consolidated Data on International Trade in Services*, „IIDE Discussion Papers”, 20130101, Institute for International and Development Economics.
20. *General Agreement on Trade In Services*, Annex 1B, 1995, tryb dostępu: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf.
21. Ghani E., Grover A., Kharas H., *Can Services Be the Next Growth Escalator?*, VOX, CEPR, 12 December 2011, tryb dostępu: <https://voxeu.org/article/can-services-be-next-growth-escalator>.
22. Ghani E., O'Connell S., *Services as a Growth Escalator In Low-income Countries*, VOX, CEPR, 15 June 2017, tryb dostępu: <https://voxeu.org/article/services-growth-escalator-low-income-countries>.
23. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, World Bank, Washington 2002.
24. Grimm A. N., *Trends in U.S. Trade in Information and Communications Technology (ICT) Services and in ICT-Enabled Services*, Bureau of Economic Analysis, May 2016, tryb dostępu: https://apps.bea.gov/scb/pdf/2016/05%20May/0516_trends_%20in_us_trade_in_ict_serivces2.pdf.
25. *Guide to OECD's Trade in Value Added (TiVA) Indicators*, Edition 2018 OECD, Directorate for Science, Technology and Innovation, December 2019, tryb dostępu: file:///C:/Users/ASUS/Downloads/TiVA2018_Indicators_Guide.pdf.
26. *HSBC. Nasza firma*, tryb dostępu: <https://www.about.hsbc.pl/pl-pl/our-company>.
27. *Informacja o handlu zagranicznym Polski na koniec grudnia 2017 r.*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Warszawa 2018.
28. *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Third Revision*, „Statistical Papers”, Series M, No 4, Rev. 3, United Nations, New York 1990.
29. *International Trade Statistics 2006*, WTO, Geneva 2006.
30. Jinji N., Zhang X., Haruna S., *Vertical versus Horizontal Foreign Direct Investment and Technology Spillovers*, Nineteenth Annual Conference, 14-16 September 2017, European University Institute and University of Florence, European Trade Study Group 2017.
31. Koenig H., Liu K., Piasecki F., Preuß M., Maywald J., Gawlikowska-Fyk A., Maćkowiak-Pandera J., Litz P., *Modernizacja europejskiego trójkąta węgla brunatnego. W kierunku bezpiecznej, opłacalnej i zrównoważonej transformacji energetycznej*, Angora Energiewende, Forum Energii, tryb dostępu: <https://www.teraz-srodowisko.pl/media/pdf/aktualnosci/8887-modernizacja-europejskiego-trojkatu-węgla-brunatnego.pdf>.
32. *Kursy. Statystyka i Sprawozdawczość NBP*, tryb dostępu: <http://www.nbp.pl/>.
33. Kuziemska-Pawlak K., *Specjalizacja polskiego eksportu towarów i usług*, „Obserwator finansowy.pl”, 25.03.2020, tryb dostępu: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/specjalizacja-polskiego-eksportu-towarow-i-uslug/>.
34. *Law of 5 April 2013 r. „On the Federal Contract System in the Sphere of Public Procurement”*; *Government Decree No 188 FZ of 29 June 2015 „On Software and the Procurement Activities of Government Dobies”*, Decree N 617 from 30.04.2020.
35. *Law 174-FZ of 29 June 2018 on Government Procurement*.
36. *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, United Nations, New York 2011.
37. Merlevede B., Purice V., *FDI and Borders: Evidence of Knowledge Spillovers from Neighbouring Countries*, European Trade Study Group 2015 Paris, Seventeenth Annual Conference, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 10-12 September 2015, tryb dostępu: <https://www.etsg.org/ETSG2015/Papers/303.pdf>.
38. *Międzynarodowy handel usługami – informacja metodyczna*, NBP, Warszawa 2015.
39. Miller T., Kim A. B., Roberts J. M., Tyrrell P, T. K. Whiting, *2018 Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation, The Wall Street Journal, Washington, New York 2018.

40. Mysiak K., Jarno M., *Koksownictwo 2016* „Aktualna sytuacja na światowym rynku węgla koksowego i koksu”, Ustroń 2016, tryb dostępu: <http://www.ichpw.pl/wp-content/uploads/2016/10/Sesja-plenarna-3.pdf>.
41. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Fourth Edition*, Paris 2008.
42. *OECD.Stat. Globalisation. Trade by Enterprise Characteristics*, tryb dostępu: <https://stats.oecd.org/>.
43. *OECD.Stat. International Trade and Balance of Payments, Trade in Value Added 2018*, tryb dostępu: <https://stats.oecd.org/>.
44. Page S., Hewitt A., *World Commodity Prices: Still a Problem for Developing Countries?*, Overseas Development Institute, London 2011.
45. Pflüger M., Russek S., *Business Conditions and International Trade, European Trade Study Group 2010 Lausanne, Twelfth Annual Conference, Faculty of Business and Economics University of Lausanne*, tryb dostępu: <http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Russek.pdf>.
46. *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, GUS, tryb dostępu: https://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3165_pojecie.html.
47. *Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.
48. *Polskie inwestycje bezpośrednie*, Cykliczne materiały analityczne NBP, data wydania 2005-2018, NBP, Warszawa 2006-2019.
49. *Polsko – kanadyjska wymiana handlowa w 2018 r.*, Portal Promocji Eksportu, tryb dostępu: <https://canada.trade.gov.pl/pl/kanada/wymiana-handlowa/294989,polsko-kanadyjska-wymiana-handlowa-w-2018-r.html>.
50. *Produkcja Przemysłowa. Dziedzinowe Bazy Wiedzy*, GUS, tryb dostępu: <http://swaid.stat.gov.pl/>.
51. *Raport końcowy. Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2014.
52. *Raport. Perspektywy dla Polski. Polska gospodarka w latach 2015-2017 na tle lat wcześniejszych i prognozy na przyszłość*, Forum Obywatelskiego Rozwoju, 2017 r., tryb dostępu: <https://file:///C:/Users/ASUS/Downloads/raport-synteza-a-laszek-r-trzeciakowski-inwestycje-a-wzrost-polskiej-gospodarki-za-malo-inwestycji-prywatnych.pdf>.
53. *Rocznik Statystyczny Przemysłu*, GUS, Warszawa, wydania z lat 2006-2019.
54. *Rosja przedłuża embargo na żywność z UE do końca 2019 roku*, PAP, 12.07.2018, tryb dostępu: <https://www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomosci/rosja-przedluzza-embargo-na-zywnosc-z-ue-do-konca-2019-roku,160702.html>.
55. *Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 22 grudnia 2005 roku w sprawie udzielania pomocy de minimis przedsiębiorcom uczestniczącym w targach lub wystawach zagranicznych* (Dz. U. 2005 r., nr 265, poz. 2217).
56. *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych oraz uchylające rozporządzenia Rady (EWG) nr 922/72, (EWG) nr 234/79, (WE) nr 1037/2001 i (WE) nr 1234/2007*(Dz.U. L 347 z 20.12.2013).
57. *Rozporządzenie Rady (WE) nr 125/2008 z 12.02.2008 r. zmieniającego Rozporządzenie (WE) nr 3286/94 z 22.12.1994 r. ustanawiające procedury wspólnotowe w dziedzinie Wspólnej Polityki Handlowej* (Dz.Urz. UE, L 40, 14.02.2008).
58. Salamat A., Shafqat A. K. N., *Linkages Between Factor Endowments and Export Diversification. Empirical Insights from the Firm-level Data of Pakistan*, Final Report, International Growth Centre, 2017.
59. *Schemat klasyfikacji, Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)* (Dz. U. z 2007 r. nr 251, poz. 1885).
60. *Sektor technologii informatycznych w Polsce. Invest In Poland*, PAIiZ, tryb dostępu: <https://www.paih.gov.pl/>.
61. *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 2015.
62. *Sprawozdanie dla Komisji Europejskiej za 2017 r. w zakresie pomocy publicznej udzielonej w sektorze górnictwa węgla kamiennego (zgodnie z art. 4 Decyzji Rady 2010/787/UE oraz decyzją Komisji w sprawie nr SA.46891 (2017/N), dokument przyjęty przez Radę Ministrów, Minister Energii, Warszawa, wrzesień 2018 r.*, tryb dostępu: file:///C:/Users/s/Downloads/ME_DGA_SPRAWOZDANIE_KE_2017.pdf.
63. *Standard International Trade Classification, Revision 3*, „Statistical Papers”, Series M, No 34/Rev. 3, United Nations, New York 1986.
64. *Standard International Trade Classification, Revision 4*, „Statistical Papers”, Series M, No 34/Rev. 4, United Nations, New York 2006.
65. *Statistics Canada*, tryb dostępu: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data>.

66. *Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski: Styczeń – Grudzień 2018 roku*, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Warszawa 2019.
67. *Sytuacja sektora bankowego w 2018 roku.*, KNF, Warszawa 2019.
68. *Terms of Trade (Indicator)*, OECD Data, tryb dostępu: <https://data.oecd.org>.
69. *Trade in Services Agreement*, tryb dostępu: https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_pl.htm.
70. *Trade in Value Added (TiVA) – List of industries – 2016, Access to ISIC Revision 3 divisions*, tryb dostępu: http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TiVA_2016_ISIC3_Industries.pdf.
71. *Trade Map, International Trade Centre*, UNCTAD, WTO, tryb dostępu: <https://www.trademap.org/>.
72. *Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs*, United Nations, New York and Geneva 2009, Vol. 1.
73. *Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (Dz.U. 2004.90.864/2).
74. Trusewicz I., *Cichy bohater polskich ferm mięczaków*, „Rzeczpospolita”, 20.03.2017, tryb dostępu: <https://www.rp.pl/Przemysl-spozywczy/303209861-Cichy-bohater-polskich-ferm-mieczakow.html>.
75. *Układ o stowarzyszeniu między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej oraz ich państwami członkowskimi z jednej strony, a Ukrainą, z drugiej strony*, tryb dostępu: <http://orka.sejm.gov.pl/Druki7ka.nsf/0/61CEE64851565EC6C1257D780042312E/%24File/Uk%C5%82ad%20UE-Ukraina%20tekst%20polski.pdf>.
76. *UNCTADstat*, UNCTAD, tryb dostępu: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>.
77. *Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej*, PARP, Warszawa 2012.
78. Weresa M. A., *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego - doświadczenia Polski, CASE*, tryb dostępu: http://www.case-research.eu/files/?id_plik=3610.
79. Whiting K., *These Dutch Tomatoes Can Teach the World about Sustainable Agriculture*, tryb dostępu: <https://www.weforum.org/agenda/2019/11/netherlands-dutch-farming-agriculture-sustainable/>.
80. *World Bank Country and Lending Groups, World Bank Analytical Classifications*, tryb dostępu: <https://datahelpdesk.worldbank.org>.
81. *World Competitiveness Yearbook 2014*, IMD, Lausanne 2014.
82. *World Food Situation. FAO Food Price Index*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, tryb dostępu: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>.
83. *World Integrated Trade Solution, Trade Stats*, The World Bank, tryb dostępu: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/LVA/StartYear/2005/EndYear/2018/Indicator/NDX-XPRT-MKT-PNRTTN#>.
84. *World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, UNCTAD, New York-Geneva 2000.
85. *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, United Nations, New York and Geneva 2008.
86. *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2009.
87. *World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*, WTO, Geneva 2011.
88. *World Trade Report 2013. Factor Shaping the Future of World Trade*, WTO.
89. *World Trade Statistical Review 2019*, WTO, Geneva 2019.
90. Woźniak A., *Choć polskie firmy boją się ryzyka, wymiana handlowa z Ukrainą rośnie*, „Rzeczpospolita”, 28.03.2019, tryb dostępu: <https://www.rp.pl/Biznes/303289850-Choc-polskie-firmy-boja-sie-ryzyka-wymiana-handlowa-z-Ukraina-rosnie.html>.
91. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, Cykliczne materiały analityczne NBP, data wydania 2005-2018, NBP, Warszawa 2006-2019.
92. Zhang K. H., *How Does FDI Affect a Host Country's Export Performance? The Case of China*, Paper presented at International Conference of WTO, China, and the Asian Economies, III in Xi'an, China, June 25-26, 2005.
93. „78% polskich firm oczekuje wzrostu obrotów z zagranicą w 2018 r.”, tryb dostępu: <https://biznesciti.com/firmy/item/11146-78-polskich-firm-oczekuje-wzrostu-obrot%C3%B3w-z-zagranic%C4%85-w-2018-r.html>.

ANEKS

Załącznik 1. Klasyfikacja towarów stanowiących przedmiot wymiany międzynarodowej według odmiennych metod i przynależności do poszczególnych sektorów gospodarki	367
Załącznik 2. Klasyfikacja usług stanowiących przedmiot wymiany międzynarodowej według odmiennych metod	373
Załącznik 3. Eksport brutto oraz krajowej wartości dodanej poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej.....	374
Załącznik 4. Wartość eksportu brutto według sektorów w podziale na sekcje (sektor I i II) oraz grupy (sektor III) w latach 2005-2018	375
Załącznik 5. Lista 15 grup towarów o najwyższym udziale w eksporcie brutto sektora dóbr podstawowych w latach 2005, 2010 i 2018 (3-cyfrowy poziom agregacji klasyfikacji <i>SITC Rev. 4</i>)	377
Załącznik 6. Struktura geograficzna eksportu krajowej wartości dodanej Polski i tempo jej zmian dla trzech sektorów w latach 2005-2015.....	379
Załącznik 7. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie dóbr podstawowych Polski.....	380
Załącznik 8. Analiza zależności między wartością zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych eksportu a wartością w sektorze dóbr podstawowych Polski w latach 2005-2018	383
Załącznik 9. Lista 15 grup towarów o najwyższym udziale w eksporcie brutto sektora dóbr przemysłowych w latach 2005, 2010, 2018 (3-cyfrowy poziom agregacji klasyfikacji <i>SITC Rev. 4</i>)	386
Załącznik 10. Wybrane miary obfitości czynników produkcji warunkujących strukturę eksportu dóbr przemysłowych	389
Załącznik 11. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie dóbr przemysłowych Polski	395
Załącznik 12. Analiza zależności między wartością zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością eksportu Polski w sektorze dóbr przemysłowych w latach 2005-2018	398
Załącznik 13. Udział najważniejszych inwestorów zagranicznych w sektorze dóbr przemysłowych w eksporcie brutto głównych grup/podgrup produktów wybranych branż tego sektora w 2018 r.	415
Załącznik 14. Lista 9 usług o najwyższym udziale w eksporcie brutto sektora usług w latach 2010, 2014, 2018 (2-stopniowy poziom agregacji klasyfikacji <i>EBOPS</i>).....	418
Załącznik 15. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie usług Polski	420
Załącznik 16. Analiza zależności między wartością zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością eksportu Polski w sektorze usług w latach 2005-2018	423
Załącznik 17. Udział najważniejszych inwestorów zagranicznych w sektorze usług w eksporcie brutto głównych rodzajów usług wybranych grup tego sektora w 2018 r.....	433
Załącznik 18. Kwestionariusz ankiety do badań własnych na temat: <i>Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na eksport</i>	435

Załącznik 1. Klasyfikacja towarów stanowiących przedmiot wymiany międzynarodowej według odmiennych metod i przynależności do poszczególnych sektorów gospodarki

Tabela A. 1. Klucz powiązań odmiennych metod klasyfikacji towarów stanowiących przedmiot wymiany międzynarodowej według przynależności do poszczególnych sektorów gospodarki

Sektor	Sekcja	Kategoria	SITC Rev. 3 w korespondencji z SITC Rev. 4	PKD 2007
I	SEKCJA 0 Żywność i zwierzęta żywe	Dział 00 - Zwierzęta żywe inne niż z działu 03	001	A
		Dział 01 - Mięso i przetwory mięsne	012.93	
		Dział 02 - Produkty mleczne i jaja	025.1	
		Dział 03 – Ryby (inne niż ssaki morskie), skorupiaki, mięczaki i bezkręgowce wodne oraz ich przetwory	034.1 (-034.19) + 036 (- 036.1 - 036.37 - 036.39)	
		Dział 04 - Zboża i przetwory zbożowe	041 + 042.1 + 043 + 044 + 045	
		Dział 05 - Warzywa i owoce	054 (-054.6 - 054.7 - 054.85) + 057	
		Dział 06 – Cukry, wyroby cukiernicze i miód	061.6	
		Dział 07 - Kawa, herbata, kakao, przyprawy i wyroby z nich	071.11 + 072.1 + 074 (-074.11 - 074.13 - 074.32) + 075	
		Dział 08 - Pasza dla zwierząt (z wyjątkiem niezmielonych zbóż)	081.1	
		Dział 09 - Różne produkty spożywcze i przetwory	098.92	
	SEKCJA 1 Napoje i tytoń	Dział 12 - Tytoń i wyroby tytoniowe	121	
	SEKCJA 2 Surowce niejadalne, z wyjątkiem paliw	Dział 21 - Skóry i skórki futerkowe, nieobrobione	211.99 + 212	
		Dział 22 - Nasiona i owoce oleiste	222 + 223 (-223.9)	
		Dział 23 - Kauczuk surowy (w tym syntetyczny i regenerowany)	231	
		Dział 24 - Korek i drewno	244.03 + 245.01 + 247 (-247.3)	
Dział 26 - Włókna tekstylne (inne niż białe wełny i wełna czesana) i ich odpady (nieprzetworzone w przędzę lub tkaninę)		261.41 + 263.1 + 263.32 + 263.39 + 264.1 + 265 (-265.12 - 265.13 - 265.29 - 265.49 - 265.59 - 265.79 - 265.89) + 268.11 + 268.3 + 268.5 + 268.51 + 268.59		

	Dział 27 - Nawozy naturalne inne niż z działu 56 oraz surowce mineralne (z wyjątkiem węgla, ropy naftowej i kamieni szlachetnych)	272 (-272.1 - 272.2) + 273 (-273.24) + 274 (-274.19) + 277 (-277.19 - 277.21) + 278	B
	Dział 28 - Rudy metali i złom metali	281 (-281.4) + 283.1 + 284.1 + 285.1 + 286+ +287 + 289.1	
	Dział 29 - Surowce pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, n.i.n.	291 (-291.96) + 292	A
SEKCJA 3 Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	Dział 32 - Węgiel, koks i brykiety	321+322	B
	Dział 33 - Ropa naftowa, produkty naftowe i produkty pokrewne	333	
	Dział 34 - Gaz naturalny i wyprodukowany	343	
SEKCJA 4 Oleje i tłuszcze zwierzęce i roślinne	Dział 43 - Przetworzone tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego; niejadalne mieszaniny lub produkty z tłuszczów lub olejów zwierzęcych lub roślinnych, n.i.n.	431.42	A
SEKCJA 6 Wyprodukowane towary sklasyfikowane głównie według surowca	Dział 63 - Produkty z korka i drewna (z wyłączeniem mebli)	634.91	B
	Dział 66 - Produkty z minerałów niemetalicznych, n.i.n.	667 (-667.13 - 667.29 - 667.39 - 667.4)	
II Seksja 0 Żywność i zwierzęta żywe	Dział 01 - Mięso i przetwory mięsne	011 + 012 (-012.93) + 016 + 017	C10
	Dział 02 - Produkty mleczne i jaja	022 + 023 + 024 + 025 (-025.1)	
	Dział 03 - Ryby (inne niż ssaki morskie), skorupiaki, mięczaki i bezkręgowce wodne oraz ich przetwory	034 (-034.1 + 034.19) + 035 + 036 (-036.2 - 036.3 + 036.37 + 036.39) + 037	
	Dział 04 - Zboża i przetwory zbożowe	042 (-042.1) + 046 + 047 + 048	
	Dział 05 - Warzywa i owoce	054.6 + 054.7 + 054.85 + 056 + 058 + 059	
	Dział 06 - Cukry, wyroby cukiernicze i miód	061 (-061.6) + 062	
	Dział 07 - Kawa, herbata, kakao, przyprawy i wyroby z nich	071 (-071.11) + 072 (-072.1) + 073 + 074 (-074.12 - 074.14 - 074.31)	
	Dział 08 - Pasza dla zwierząt (z wyjąt-	081 (-081.1)	

	kiem niezmielonych zbóż)		
	Dział 09 - Różne produkty spożywcze i przetwory	091 + 098 (-098.92)	
<u>SEKCJA 1</u> Napoje i tytoń	Dział 11 - Napoje	111+112	C11
	Dział 12 - Tytoń i wyroby tytoniowe	122	C12
<u>SEKCJA 2</u> Surowce niejadalne, z wyjątkiem paliw	Dział 21 - Skóry i skórki futerkowe, nieobrobione	211 (-211.99)	C10
	Dział 22 – Nasiona i owoce oleiste	223.9	C10
	Dział 23 - Kauczuk surowy	232	C20 C22
	Dział 24 - Korek i drewno	244 (-244.03) + 245.02 + 246 +247.3 +248	C16 C20
	Dział 25 - Masa celulozowa i makulatura	251	C17
	Dział 26 - Włókna tekstylne (inne niż białoty i wełna czesana) i ich odpady (nieprzetworzone w przędzę lub tkaninę)	261 (-261.41) + 263.2 + 263.31 + 263.4 + 264.9 + 265 (-265.11 - 265.21 - 265.41 - 265.51 - 265.71 - 265.81) + 266 + 267 + 268 (-268.11 - 268.3 - 268.5 - 268.51 - 268.59) + 269	C13 C10 C20 C32
	Dział 27 - Nawozy naturalne inne niż z działu 56 oraz surowce mineralne (z wyłączeniem węgla, ropy naftowej i kamieni szlachetnych)	272 (-272.3 - 272.4) + 273.24 + 274.19 + 277.19 + 277.21	C20 C23 C32
	Dział 28 - Rudy metali i złom metali	281.4 + 282 + 283.2 + 284.2 + 285.2 + 288 + 289.2	C20 C24
	Dział 29 - Surowce pochodzenia zwierzęcego i roślinnego, n.i.n.	291.96	C10
<u>SEKCJA 3</u> Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	Dział 32 - Węgiel, koks i brykiety	325	C19
	Dział 33 - Ropa naftowa, produkty naftowe i produkty pokrewne	334 + 335	C19 C20 C23
	Dział 34 - Gaz naturalny i produkowany	342 + 344 + 345	C19
	Dział 35 – Prąd elektryczny	351	C19
<u>SEKCJA 4</u> Oleje i tłuszcze	Dział 41 - Oleje i tłuszcze zwierzęce	411	C10 C13

zwierzęce i roślinne	Dział 42 – Stałe oleje i tłuszcze roślinne, surowe, rafinowane lub frakcjonowane	421 + 422	C10
	Dział 43 - Przetworzone tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne; woski pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego; niejadalne mieszaniny lub produkty z tłuszczów lub olejów zwierzęcych lub roślinnych, n.i.n.	431 (-431.42)	C10 C20
SEKCJA 5 Chemikalia i produkty pokrewne	Dział 51 - Chemikalia organiczne	511 + 512 + 513 + 514 + 515 + 516	C10 C20
	Dział 52 - Chemikalia nieorganiczne	522 + 523 + 524 + 525	C19 C20 C23
	Dział 53 – Materiały do farbowania, garbowania i barwienia	531 + 532 + 533	C20
	Dział 54 - Produkty lecznicze i farmaceutyczne	541 + 542	C21
	Dział 55 - Olejki eteryczne, rezynoidy i materiały perfumeryjne; preparaty toaletowe, polerujące i czyszczące	551 + 553 + 554	C20
	Dział 56 - Nawozy sztuczne (inne niż z grupy 272)	562	C20
	Dział 57 - Nieprzetworzone tworzywa sztuczne	571 + 572 + 573 + 574 + 575 + 579	C20
	Dział 58 – Przetworzone tworzywa sztuczne	581 + 582 + 583	C22
	Dział 59 – Materiały i produkty chemiczne, n.i.n.	591 + 592 + 593 + 597 + 598 + 599	C10 C20 C23
SEKCJA 6 Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	Dział 61 – Skóra, wyroby skórzane n.i.n. i wyroby futrzane	611 + 612 + 613	C14-C15
	Dział 62 - Wyroby z kauczuku, n.i.n.	621 + 625 + 629	C22
	Dział 63 - Produkty z korka i drewna (z wyjątkiem mebli)	633 + 634 (-634.91) + 635	C16
	Dział 64 - Papier, tektura i wyroby z nich	641 + 642	C17-C17
	Dział 65 - Przędza tekstylna, tkaniny,	651 + 652 + 653 + 654 + 655 + 656 + 657 + 658 + 659	C13-C14

	artykuły gotowe n.i.n. i produkty pokrewne		C17 C20 C23 C32
	Dział 66 - Produkty z minerałów niemetalicznych, n.i.n.	661 + 662 + 663 + 664 + 665 + 666 + 667 (-667.11 - 667.12 - 667.21 - 667.22 - 667.31)	C20 C23
	Dział 67 - Żelazo i stal	671 + 672 + 673 + 674 + 675 + 676 + 677 + 678 + 679	C24
	Dział 68 - Metale nieżelazne	681 + 682 + 683 + 684 + 685 + 686 + 687 + 689	C24
	Dział 69 - Produkty metalowe, n.i.n.	691 + 692 + 693 + 694 + 695 + 696 + 697 + 699	C24-C25 C28
<u>SEKCJA 7</u> Maszyny i sprzęt transportowy	Dział 71 - Maszyny i urządzenia energetyczne	711 + 712 + 713 + 714 + 716 + 718	C25 C27-C30
	Dział 72 - Maszyny specjalistyczne dla przemysłu	721 + 722 + 723 + 724 + 725 + 726 + 727 + 728	C26 C28
	Dział 73 - Maszyny i urządzenia do obróbki metalu	731 + 733 + 735 + 737	C28
	Dział: 74 - Ogólne maszyny i sprzęt przemysłowy, n.i.n. oraz części do maszyn n.i.n.	741 + 742 + 743 + 744 + 745 + 746 + 747 + 748 + 749	C25-C28
	Dział 75 - Maszyny biurowe i sprzęt komputerowy	751 + 752 + 759	C26
	Dział 76 - Urządzenia i sprzęt telekomunikacyjny oraz do nagrywania i odtwarzania dźwięku	761 + 762 + 763 + 764	C26
	Dział 77 - Maszyny, aparatura i urządzenia elektryczne, n.i.n. oraz ich części	771 + 772 + 773 + 774 + 775 + 776 + 778	C22-C23 C26-C28
	Dział 78 - Pojazdy drogowe	781 + 782 + 783 + 784 + 785 + 786	C29-C30
	Dział 79 - Inny sprzęt transportowy	791 + 792 + 793	C30
<u>SEKCJA 8</u> Różne towary przemysłowe	Dział 81 - Budynki prefabrykowane i wyposażenie sanitarne, n.i.n.	811 + 812 + 813	C22-C23 C25 C27-C28
	Dział 82 - Meble i ich części	821	C13 C15
	Dział 83 - Artykuły podróżne, torebki itp.	831	C30
	Dział 84 - Artykuły odzieżowe i dodatki	841 + 842 + 843 + 844 + 845 + 846 + 848	C13-C14

			C22
	Dział 85 - Obuwie	851	C15
	Dział 87 – Aparatura i przyrządy profesjonalne, naukowe i kontrolne, n.i.n.	871 + 872 + 873 + 874	C26 C32
	Dział 88 – Aparatura fotograficzna, wyroby optyczne, zegary, n.i.n.	881 + 882 + 883 + 884 + 885	C15 C20 C26-C27
	Dział 89 - Różne wyroby przemysłowe, n.i.n.	891 + 892 + 893 + 894 + 895 + 896 + 897 + 898 + 899	C13 C16-C18 C20 C22 C25-C26 C28 C32
SEKCJA 9 Towary i transakcje niesklasyfikowane gdzie indziej w SITC	Dział 91 - Paczki pocztowe niesklasyfikowane według rodzajów	911	C32
	Dział 93 - Specjalne transakcje i towary niesklasyfikowane według rodzajów	931	C32
	Dział 96 - Moneta (inna niż złota moneta), nie będąca prawnym środkiem płatniczym	961	C32
	Dział 97 – Złoto, niepieniężne (z wyłączeniem rud i koncentratów złota)	971	C24

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Schemat klasyfikacji, Załącznik do Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)* (Dz. U. z 2007 r. Nr 251, poz. 1885); *Trade in Value Added (TiVA) – List of industries – 2016, Access to ISIC Revision 3 divisions*, tryb dostępu: http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TiVA_2016_ISIC3_Industries.pdf, data pobrania: 07.03.2018; *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Third Revision*, United Nations, New York 1990, Statistical Papers, Series M, No 4, Rev. 3; *Standard International Trade Classification, Revision 3*, United Nations, New York 1986, Statistical Papers, Series M No 34/Rev. 3; *Correspondence Table Between SITC REV. 3 - ISIC REV. 3*, tryb dostępu: file:///C:/Users/domex/AppData/Local/Temp/SITC%20REV.%203%20%20ISIC%20REV.%203_20180307_130045.htm, data pobrania: 07.03.2018; *Standard International Trade Classification, Revision 4*, United Nations, New York 2006, Statistical Papers, Series M No 34/Rev. 4; *Appendix III - Correspondence Table Between SITC, Rev. 3 - SITC, Rev. 4 (S3S4)*, tryb dostępu: <https://unstats.un.org/unsd/trade/sitcrev4.htm>, data pobrania: 07.03.2018.

Załącznik 2. Klasyfikacja usług stanowiących przedmiot wymiany międzynarodowej według odmiennych metod

Tabela A. 2. Klucz powiązań odmiennych metod klasyfikacji usług stanowiących przedmiot wymiany międzynarodowej

BPM6 w korespondencji z BPM5	Kategoria	NBP	PKD 2007
1	Usługi produkcyjne w odniesieniu do nakładów rzeczowych będących własnością osób trzecich (usługi uszlachetniania) (ang. <i>Manufacturing services on physical inputs owned by others</i>)	SA	¹⁾
2	Usługi napraw i konserwacji (gdzie indziej niezaliczone) (ang. <i>Maintenance and repair services n.i.e.</i>)	SB	²⁾
3	Transport (ang. <i>Transport</i>): 3.1 Transport morski (ang. <i>Sea transport</i>) 3.2 Transport lotniczy (ang. <i>Air transport</i>) 3.3 Inne typy transportu (inne niż morski i lotniczy) [ang. <i>Other modes of transport (other than sea and air)</i>] 3.4 Usługi pocztowe i kurierskie (ang. <i>Postal and courier services</i>)	SC	H
4	Podróże (ang. <i>Travel</i>)	SD	I
5	Usługi budowlane (ang. <i>Construction</i>)	SE	F
6	Usługi ubezpieczeniowe i emerytalno-rentowe (ang. <i>Insurance and pension services</i>)	SF	K
7	Usługi finansowe (ang. <i>Financial services</i>)	SG	
8	Opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej (ang. <i>Charges for the use of intellectual property n.i.e.</i>)	SH	
9	Usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne (ang. <i>Telecommunication, computer and information services</i>)	SI	J61 J58_62_63
10	Usługi gospodarcze (ang. <i>Other business services</i>): 10.1 Usługi badawczo-rozwojowe (ang. <i>Research and development (R&D)</i>) 10.2 Usługi prawne, księgowe, doradztwo w zakresie zarządzania i <i>public relations</i> (ang. <i>Professional and management consulting services</i>) 10.3 Usługi architektoniczne, inżynierskie, naukowe i pozostałe usługi techniczne (ang. <i>Technical, trade-related, and other business services</i>)	SJ	D35 E G L M N(bez N79)
11	Usługi kulturalne, rekreacyjne i świadczone dla ludności (ang. <i>Personal, cultural, and recreational services</i>)	SK	J59_60 N79 P85 Q-S

¹⁾ Brak możliwości jednoznacznego przypisania usług grupy SA do wybranej sekcji PKD. Zalicza się je do kilku działów PKD, których wyodrębnienie nie jest możliwe z uwagi na ograniczony zakres szczegółowości klasyfikacji w zakresie danych BIZ.

²⁾ Specyfika usług zaliczanych grupy SB najlepiej odpowiada działowi 33 – naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń (sekcja C - przetwórstwo przemysłowe). Wyodrębnienie działu nie jest możliwe z uwagi na ograniczony zakres szczegółowości klasyfikacji PKD w zakresie danych BIZ.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Balance of Payments and International Investment Position Manual Sixth Edition (BPM6)*, IMF, Washington 2009; *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*, United Nations, New York 2011; *Międzynarodowy handel usługami – informacja metodyczna*, NBP, Warszawa 2015; *PKD 2007. Schemat klasyfikacji*, GUS, tryb dostępu: https://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/pkd_07/pdf/2_PKD-2007-schemat_2.pdf, data pobrania: 01.04.2020.

Załącznik 3. Eksport brutto oraz krajowej wartości dodanej poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej

Tabela A. 3. Eksport trzech sektorów państw członkowskich Unii Europejskiej według wartości brutto (w latach 2005, 2018, mld EUR) oraz według krajowej wartości dodanej (w latach 2005, 2015, mld USD)

L.p.	Kraj	Sektor dóbr podstawowych				Sektor dóbr przemysłowych				Sektor usług			
		EXGR		EXGR_DVA		EXGR		EXGR_DVA		EXGR		EXGR_DVA	
		2005	2018	2005	2015	2005	2018	2005	2015	2005	2018	2005	2015
1.	Austria	1,4	2,3	2,1	2,8	98,8	153,8	36,5	47,4	33,7	62,3	57,1	76,6
2.	Belgia	21,2	26,5	1,0	2,0	247,4	367,9	47,0	47,8	43,4	102,4	86,7	120,2
3.	Bułgaria	0,7*	2,7	1,3*	2,1	8,5*	24,9	3,6*	5,1	6,0*	8,4	7,4*	11,0
4.	Chorwacja	0,6**	0,8	1,3**	1,0	6,7**	13,8	3,4**	3,4	9,8**	14,0	10,3**	9,7
5.	Cypr	0,1	0,1	0,2	0,3	1,1	4,1	0,4	0,5	5,0	10,0	5,3	6,3
6.	Czechy	1,5	2,7	2,1	3,1	60,8	167,9	23,1	37,1	10,3	25,3	23,3	38,2
7.	Dania	7,3	5,0	9,2	5,6	60,2	85,8	21,5	28,8	35,0	58,6	46,5	61,0
8.	Estonia	0,2	0,5	0,3	0,6	5,9	13,6	1,4	2,8	2,7	6,0	3,3	6,0
9.	Finlandia	0,5	1,1	1,9	2,8	49,3	61,4	29,3	24,1	9,5	27,6	24,8	29,9
10.	Francja	19,6	26,7	11,7	14,9	354,8	465,6	141,2	156,2	125,2	246,4	272,9	341,7
11.	Grecja	1,9	2,4	2,7	3,0	12,6	29,9	6,4	8,1	27,1	36,4	28,8	28,2
12.	Hiszpania	10,3	21,5	11,0	14,4	143,3	265,7	66,7	88,5	75,5	126,2	125,6	175,2
13.	Holandia	18,3	49,4	20,3	21,1	275	548	56,1	59,2	95,3	203,7	127,1	173,3
14.	Irlandia	1,0	1,2	2,1	2,9	87,2	137,5	35,8	88,3	45,3	173,8	54,5	89,9
15.	Litwa	0,4	1,5	0,4	0,9	9,0	26,5	2,6	5,1	2,4	9,7	4,2	9,0
16.	Luksemburg	0,2	0,2	0,2	0,2	15,1	13,4	2,6	2,6	32,2	95,3	18,6	33,3
17.	Łotwa	0,3	1,3	0,3	0,7	3,7	12,2	1,0	1,9	2,0	5,2	3,1	6,0
18.	Malta	0,04	0,002	0,07	0,1	1,9	2,7	0,7	0,7	3,3	12,7	2,2	4,6
19.	Niemcy	8,3	22,3	7,4	10,8	750,5	1287,7	327,4	493,4	122,9	275,7	366,3	497,8
20.	Polska	2,9	5,4	4,8	7,0	69,0	217,7	25,1	54,7	14,5	58,6	41,9	86,9
21.	Portugalia	0,9	2,2	1,6	2,1	30,1	55,4	12,9	17,6	12,0	31,8	20,9	32,3
22.	Rumunia	0,7*	4,2	1,7*	2,9	21,8*	62,9	14,0*	18,1	9,5*	22,5	15,0*	25,9
23.	Słowacja	0,6	1,2	0,7	1,7	24,6	77,9	8,5	17,0	5,1	9,7	9,4	18,6
24.	Słowenia	0,2	0,9	0,3	0,5	15,3	36,5	5,7	7,7	3,3	7,9	6,1	8,9
25.	Szwecja	2,3	3,4	3,0	4,3	103,0	130,8	52,3	49,5	30,3	61,6	66,4	90,6
26.	Węgry	1,3	4,8	1,7	2,6	44,5	95,5	16,9	26,2	10,1	24,6	17,8	25,6
27.	Wielka Brytania	26,9	29,3	27,8	22,3	286,7	372	109,1	131,2	187,3	315,6	312,9	427
28.	Włochy	5,4	8,3	9,0	9,9	289,4	450,2	128,1	153,3	72,9	102,3	213,0	237,5

* Wartość w 2007 roku, **wartość w 2013 roku – zgodnie z datą przystąpienia państw do UE.

Oznaczenia, jak w Tabeli 14 Rozdziału 3.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.11.2020; *OECD.Stat. International Trade and Balance*..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Załącznik 4. Wartość eksportu brutto według sektorów w podziale na sekcje (sektor I i II) oraz grupy (sektor III) w latach 2005-2018

Tabela A. 4. Wartość eksportu brutto poszczególnych sekcji sektora dóbr podstawowych (I, mln EUR) oraz sektora dóbr przemysłowych (II, mld EUR) Polski w latach 2005-2018 (według SITC Rev. 4)

Sekcje	Sektor	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
0	I	1 070,7	1 165,4	1 31,9	1 367,4	1 674,5	1 597,8	1 628,6	2 418,3	2 706,2	2 834,2	2 952,7	2 908,0	2 831,0	2 752,3
	II	5,23	6,28	7,29	8,47	7,70	9,52	10,96	12,71	14,21	15,15	16,51	17,25	19,95	21,34
1	I	21,2	19,8	36,7	39,2	38,1	48,7	42,9	44,1	60,0	65,7	83,5	65,4	88,9	79,1
	II	0,42	0,62	0,82	1,02	1,37	1,54	1,65	1,88	2,00	2,52	2,84	2,70	3,66	4,14
2	I	512,0	577,6	730,1	819,4	652,4	849,3	855,5	1 024,2	1 440,5	1 525,4	1 662,0	1 379,3	1 471,7	1 745,1
	II	1,10	1,43	1,63	1,76	1,19	1,95	2,35	2,38	2,39	2,50	2,42	2,51	3,04	3,43
3	I	1 301,2	1 124,0	926,0	974,3	697,0	910,8	945,9	902,8	1 192,3	965,0	759,7	673,4	868,0	733,0
	II	2,50	2,84	2,97	3,96	2,32	4,04	5,69	6,26	6,15	5,91	5,12	3,93	4,28	5,11
4	I	0,1	0,08	0,05	0,1	0,06	0,04	0,1	0,02	0,08	0,04	0,2	0,2	0,5	0,4
	II	0,10	0,16	0,20	0,25	0,20	0,24	0,27	0,33	0,48	0,49	0,50	0,51	0,31	0,26
5	II	4,88	6,31	7,51	9,11	7,67	10,31	12,11	13,12	14,19	15,06	15,85	16,86	19,79	20,04
6	I	24,1	18,3	23,5	28,3	21,4	24,0	19,9	21,3	23,4	18,0	26,0	25,8	39,5	45,6
	II	16,19	20,33	23,68	25,22	19,07	24,40	28,86	30,43	31,13	32,63	33,94	34,12	38,74	41,62
7	II	28,09	35,51	41,81	47,99	42,27	49,51	52,65	53,95	58,08	62,66	69,04	70,27	76,79	83,24
8	II	10,42	11,80	13,29	14,84	12,93	15,48	17,29	18,26	20,03	23,17	27,56	30,51	35,11	38,34
9	II	0,02	0,04	0,03	0,04	0,04	0,05	0,16	0,54	0,25	0,21	0,26	0,38	0,26	0,21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tabela A. 5. Wartość eksportu brutto poszczególnych grup sektora usług Polski w latach 2005-2018 (mld EUR, według EBOPS)

Grupy	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
SA	0,98	0,98	1,06	0,94	1,05	1,33	1,58	1,86	2,51	2,93	3,11	3,37	3,73	4,08
SB	0,46	0,51	0,94	0,84	0,52	0,53	0,63	0,46	0,79	0,87	1,04	1,19	1,54	1,70
SC	4,40	5,60	6,83	7,50	6,33	6,69	7,96	8,69	9,18	10,00	10,98	12,20	13,96	16,40
SD	5,06	5,79	7,76	8,03	6,50	7,24	7,66	8,56	8,56	8,89	9,43	9,90	11,24	11,82
SE	0,69	0,98	1,18	1,29	1,08	1,00	1,17	1,23	1,27	1,31	1,39	1,57	1,76	1,85
SF	0,11	0,12	0,12	0,19	0,16	0,17	0,30	0,22	0,25	0,19	0,38	0,42	0,41	0,36
SG	0,18	0,17	0,29	0,38	0,30	0,52	0,49	0,54	0,55	0,59	0,62	0,62	0,81	0,85
SH	0,05	0,03	0,08	0,17	0,07	0,18	0,20	0,18	0,23	0,26	0,38	0,40	0,51	0,52
SI	0,38	0,60	0,81	1,01	1,01	1,51	1,86	2,24	2,57	3,19	3,96	4,81	5,63	6,65
SJ	2,15	3,01	3,92	5,46	5,31	7,27	7,12	7,62	7,38	8,11	8,95	9,80	11,46	13,65
SK	0,08	0,12	0,14	0,14	0,10	0,23	0,38	0,30	0,29	0,32	0,41	0,63	0,66	0,76

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Załącznik 5. Lista 15 grup towarów o najwyższym udziale w eksporcie brutto sektora dóbr podstawowych w latach 2005, 2010 i 2018 (3-cyfrowy poziom agregacji klasyfikacji SITC Rev. 4)

Tabela A. 6. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr podstawowych w 2005 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktów	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	321	Węgiel, sproszkowany lub nie, ale nieaglomerowany	1 223,4	41,8
2	054	Warzywa świeże, schłodzone, mrożone lub po prostu konserwowane (w tym suszone warzywa roślinne); korzenie, bulwy i inne jadalne produkty roślinne, n.i.n., świeże lub suszone	311,2	10,6
3	001	Zwierzęta żywe, inne niż zwierzęta działu 03	291,1	9,9
4	057	Owoce i orzechy (z wyłączeniem olejowych), świeże lub suszone	241,5	8,2
5	292	Surowe materiały roślinne, n.i.n.	134,6	4,6
6	291	Surowe materiały zwierzęce, n.i.n.	108,4	3,7
7	333	Oleje naftowe i oleje pozyskane z minerałów bitumicznych, surowe	72,5	2,5
8	045	Zboża niezmielone (inne niż pszenica, ryż, jęczmień, kukurydza)	58,9	2,0
9	287	Rudy i koncentraty metali nieszlachetnych, n.i.n.	58,7	2,0
10	041	Pszenica (w tym organiczna) i meslin, niezmielona	46,3	1,6
11	247	Drewno surowe, oddzielone lub nie od kory bądź drewna szlachetnego	42,1	1,4
12	222	Nasiona i owoce oleiste, stosowane do ekstrakcji „miękkich” olejów roślinnych (z wyłączeniem mąki i mączek)	41,1	1,4
13	025.1	Jaja ptasie w skorupkach, świeże, zakonserwowane lub gotowane	37,9	1,3
14	278	Pozostałe minerały surowe (inne niż nawozy surowe, kamień, piasek, żwir, siarka i niewyprażony piryt żelazowy, naturalne materiały ściernie)	33,6	1,1
15	044	Kukurydza (z wyłączeniem słodkiej odmiany), niezmielona	32,0	1,1

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tabela A. 7. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr podstawowych w 2010 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktu	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	321	Węgiel, sproszkowany lub nie, ale nieaglomerowany	901,3	26,3
2	054	Warzywa świeże, schłodzone, mrożone lub po prostu konserwowane (w tym suszone warzywa roślinne); korzenie, bulwy i inne jadalne produkty roślinne, n.i.n., świeże lub suszone	493,7	14,4
3	057	Owoce i orzechy (z wyłączeniem olejowych), świeże lub suszone	376,7	11,0
4	001	Zwierzęta żywe, inne niż zwierzęta działu 03	209,2	6,1
5	292	Surowe materiały roślinne, n.i.n.	181,5	5,3
6	041	Pszenica (w tym organiczna) i meslin, niezmielone	164,1	4,8
7	025.1	Jaja ptasie w skorupkach, świeże, zakonserwowane lub gotowane	145,5	4,2
8	222	Nasiona i owoce oleiste, stosowane do ekstrakcji „miękkich” olejów roślinnych (z wyłączeniem mąki i mączek)	137,3	4,0
9	291	Surowe materiały zwierzęce, n.i.n.	133,2	3,9
10	247	Drewno surowe, oddzielone lub nie od kory bądź drewna szlachetnego	120,1	3,5
11	212	Skóry futerkowe, surowe, inne niż skóry i skórki z grupy 211	94,4	2,8

12	045	Zboża niezmielone (inne niż pszenica, ryż, jęczmień, kukurydza)	87,3	2,5
13	278	Pozostałe minerały surowe (inne niż nawozy surowe, kamień, piasek, żwir, siarka i niewyprażony piryt żelazowy, naturalne materiały ściernie)	65,6	1,9
14	121	Tytoń nieprzetworzony, odpady tytoniowe	48,7	1,4
15	043	Jęczmień, niezmielony	29,8	0,9

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tabela A. 8. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr podstawowych w 2018 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktu	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	054	Warzywa świeże, schłodzone, mrożone lub konserwowane (w tym suszone warzywa roślinne); korzenie, bulwy i inne jadalne produkty roślinne, n.i.n., świeże lub suszone	744,9	13,9
2	057	Owoce i orzechy (z wyłączeniem olejowych), świeże lub suszone	652,2	12,2
3	321	Węgiel, sproszkowany lub nie, ale nieaglomerowany	608,3	11,4
4	292	Surowe materiały roślinne, n.i.n.	348,3	6,5
5	041	Pszenica (w tym organiczna) i meslin, niezmielone	343,1	6,4
6	247	Drewno surowe, oddzielone lub nie od kory bądź drewna szlachetnego	339,4	6,3
7	291	Surowe materiały zwierzęce, n.i.n.	301,8	5,6
8	025.1	Jaja ptasie w skorupkach, świeże, zakonserwowane lub gotowane	245,8	4,6
9	044	Kukurydza (bez słodkiej kukurydzy), niezmielona	219,7	4,1
10	045	Zboża niezmielone (inne niż pszenica, ryż, jęczmień, kukurydza)	195,4	3,6
11	212	Skóry futerkowe, surowe, inne niż skóry i skórki z grupy 211	166,1	3,1
12	001	Zwierzęta żywe, inne niż zwierzęta działu 03	128,9	2,4
13	283.1	Rudy i koncentraty miedzi	126,7	2,4
14	222	Nasiona i owoce oleiste, stosowane do ekstrakcji „miękkich” olejów roślinnych (z wyłączeniem mąki i mączek)	126,3	2,4
15	333	Oleje naftowe i oleje pozyskane z minerałów bitumicznych, surowe	106,0	2,0

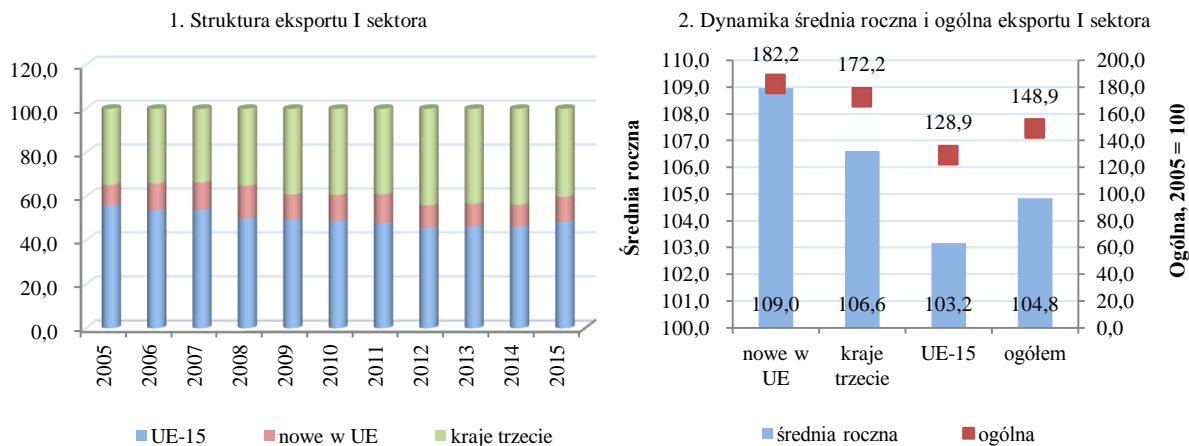
n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

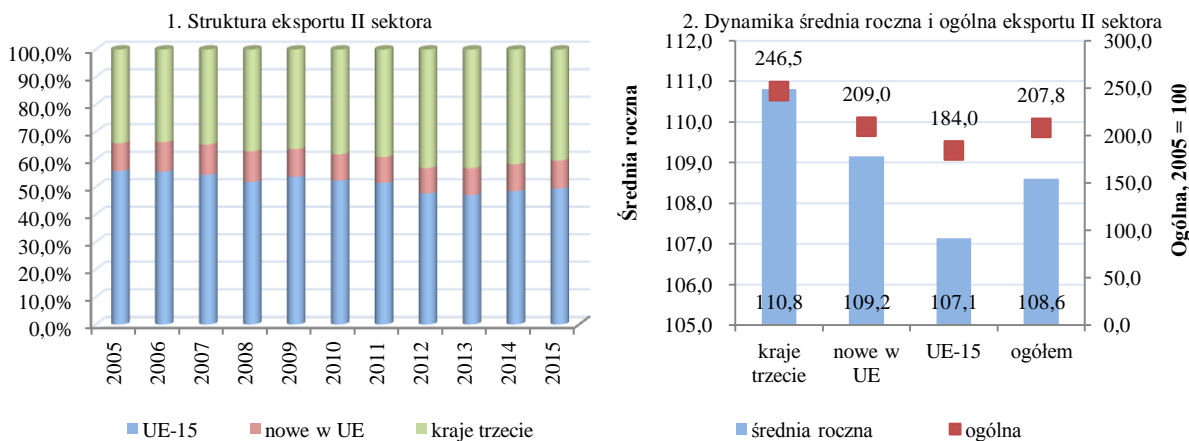
Załącznik 6. Struktura geograficzna eksportu krajowej wartości dodanej Polski i tempo jej zmian dla trzech sektorów w latach 2005-2015

Wykres A. 1. Struktura (część 1.) oraz dynamika (część 2.) eksportu krajowej wartości dodanej poszczególnych sektorów Polski (I, II, III) w latach 2005-2015 w podziale na grupy krajów (%)

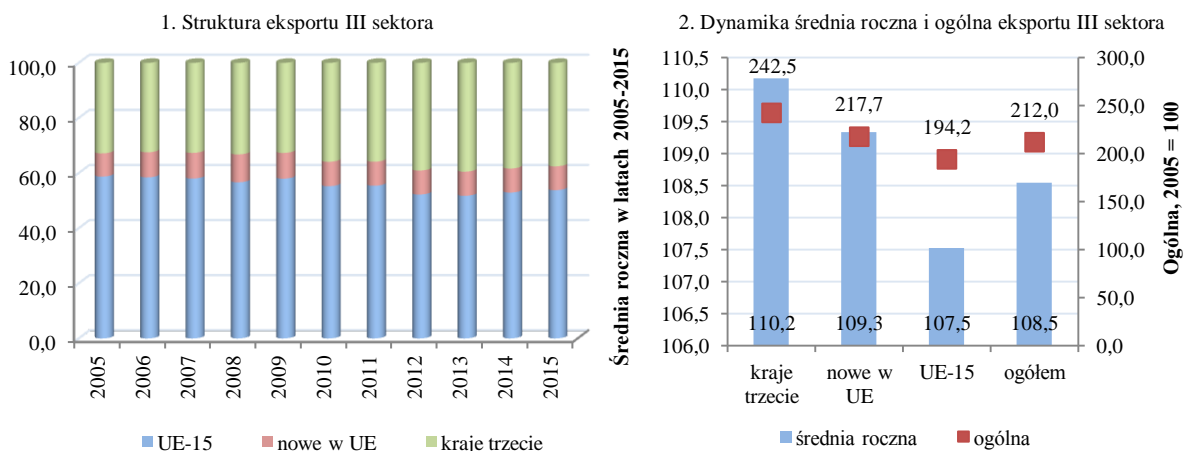
I. Sektor dóbr podstawowych



II. Sektor dóbr przemysłowych



III. Sektor usług



Oznaczenia, jak na Wykresie 26 Rozdziału 3.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Załącznik 7. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie dóbr podstawowych Polski

1. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie brutto (EXGR) sektora dóbr podstawowych Polski w latach 2005, 2010, 2015, 2018

Tabela A. 9. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski w latach 2005 i 2010

	2005 rok				2010 rok			
	L.p.	Kraj	Wartość EXGR (mln EUR)	Udział (%)	L.p.	Kraj	Wartość EXGR (mln EUR)	Udział (%)
	1	Niemcy	859,4	30,6	1	Niemcy	1 047,6	30,9
	2	Włochy	204,9	7,3	2	Czechy	296,9	8,8
	3	Austria	166,3	5,9	3	Rosja	269,9	8,0
	4	Czechy	164,8	5,9	4	Holandia	163,0	4,8
	5	Wielka Brytania	158,0	5,6	5	Wielka Brytania	153,3	4,5
	6	Holandia	156,3	5,6	6	Ukraina	142,4	4,2
	7	Rosja	144,3	5,1	7	Austria	135,5	4,0
	8	Francja	125,9	4,5	8	Słowacja	32,4	3,9
	9	Słowacja	100,7	3,6	9	Francja	125,5	3,7
	10	Hiszpania	90,5	3,2	10	Włochy	109,2	3,2
	11	Dania	76,5	2,7	11	Dania	80,0	2,4
	12	Belgia	59,6	2,1	12	Węgry	62,3	1,8
	13	Finlandia	57,7	2,1	13	Belgia	60,2	1,8
	14	Węgry	52,1	1,9	14	Litwa	56,6	1,7
	15	Ukraina	50,0	1,8	15	Hiszpania	49,4	1,5
	16	Maroko	42,1	1,5	16	Białoruś	44,9	1,3
	17	Szwecja	32,0	1,1	17	Szwecja	44,2	1,3
	18	Egipt	31,7	1,1	18	Irlandia	43,0	1,3
	19	Białoruś	27,5	1,0	19	Rumunia	39,4	1,2
	20	Litwa	25,6	0,9	20	Finlandia	34,5	1,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tabela A. 10. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski w latach 2015, 2018

	2015 rok					2018 rok			
	L.p.	Kraj	Wartość EXGR (mln EUR)	Udział (%)		L.p.	Kraj	Wartość EXGR (mln EUR)	Udział (%)
	1	Niemcy	1 699,4	31,4		1	Niemcy	1 568,0	29,5
	2	Czechy	443,8	8,2		2	Czechy	537,1	10,1
	3	Kanada	234,0	4,3		3	Holandia	254,8	4,8
	4	Holandia	225,9	4,2		4	Wielka Brytania	219,1	4,1
	5	Wielka Brytania	181,2	3,3		5	Słowacja	202,7	3,8
	6	Dania	172,7	3,2		6	Austria	201,0	3,8
	7	Włochy	159,1	2,9		7	Hiszpania	185,1	3,5
	8	Białoruś	153,2	2,8		8	Włochy	161,2	3,0
	9	Egipt	143,7	2,7		9	Francja	156,9	3,0
	10	Ukraina	129,2	2,4		10	Białoruś	149,5	2,8
	11	Francja	124,6	2,3		11	Arabia Saudyjska	137,6	2,6
	12	Belgia	119,6	2,2		12	Dania	128,2	2,4
	13	Litwa	117,8	2,2		13	Rumunia	121,7	2,3
	14	Austria	113,6	2,1		14	Ukraina	113,6	2,1
	15	Arabia Saudyjska	112,5	2,1		15	Kanada	100,1	1,9
	16	Maroko	110,2	2,0		16	Litwa	93,9	1,8
	17	Słowacja	107,9	2,0		17	Szwecja	89,1	1,7
	18	Łotwa	87,2	1,6		18	Węgry	72,9	1,4
	19	Rumunia	79,3	1,5		19	Finlandia	67,2	1,3
	20	Rosja	73,4	1,4		20	Chiny	64,9	1,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 28.09.2020.

2. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie krajowej wartości dodanej (EXGR_DVA) sektora dóbr podstawowych Polski w latach 2005, 2010, 2015

Tabela A. 11. Wartość eksportu krajowej wartości dodanej (mln USD) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski w latach 2005, 2010, 2015

	2005 rok				2010 rok				2015 rok			
	L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)	L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)	L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)
	1	Niemcy	629,4	19,4	1	Niemcy	1 022,3	21,7	1	Niemcy	1 152,1	23,8
	2	Rosja	245,6	7,6	2	Rosja	351,7	7,5	2	Czechy	215,4	4,5
	3	Włochy	189,3	5,8	3	Francja	233,3	5,0	3	Wielka Brytania	213,3	4,4
	4	USA	166,0	4,1	4	Czechy	227,2	4,8	4	USA	198,9	4,1
	5	Francja	162,4	2,0	5	Wielka Brytania	223,8	4,8	5	Włochy	176,8	3,7
	6	Wielka Brytania	158,3	4,1	6	Włochy	206,8	4,4	6	Francja	175,8	3,6
	7	Irlandia	158,0	4,9	7	USA	180,3	3,8	7	Chiny	168,7	3,5
	8	Czechy	124,1	3,8	8	Chiny	124,1	2,6	8	Kanada	115,2	2,4
	9	Hiszpania	122,0	3,8	9	Austria	119,6	2,5	9	Austria	115,1	2,4
	10	Austria	103,0	3,2	10	Słowacja	94,2	2,0	10	Rosja	90,3	1,9
	11	Szwecja	71,9	2,2	11	Węgry	88,8	1,9	11	Holandia	87,7	1,8
	12	Holandia	63,9	2,0	12	Holandia	83,7	1,8	12	Hiszpania	84,0	1,7
	13	Szwajcaria	62,0	1,9	13	Hiszpania	82,8	1,8	13	Finlandia	78,3	1,6
	14	Chiny	48,5	1,5	14	Irlandia	74,7	1,6	14	Dania	76,9	1,6
	15	Słowacja	46,1	1,4	15	Turcja	72,7	1,6	15	Maroko	75,8	1,6
	16	Maroko	44,0	1,4	16	Norwegia	68,8	1,5	16	Słowacja	75,0	1,6
	17	Finlandia	43,6	1,3	17	Indie	68,7	1,5	17	Rumunia	73,8	1,5
	18	Węgry	43,0	1,3	18	Dania	67,4	1,4	18	Arabia Saudyjska	72,1	1,5
	19	Turcja	42,3	1,3	19	Szwecja	64,7	1,4	19	Litwa	62,2	1,3
	20	Belgia	38,3	1,2	20	Rumunia	51,8	1,1	20	Szwecja	61,4	1,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance ...*, op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Załącznik 8. Analiza zależności między wartością zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych eksportu a wartością w sektorze dóbr podstawowych Polski w latach 2005-2018

Oznaczenia zmiennych w modelu:

y – wartość eksportu dóbr podstawowych Polski (mld EUR);

x – wartość skumulowana BIZ w Polsce w sektorze dóbr podstawowych (mld EUR).

Przyjęty poziom istotności: $\alpha = 0,05$. Wybrany typ regresji poddano linearyzacji, co umożliwiło ocenę jakości modeli. Ich weryfikację przeprowadzono z wykorzystaniem narzędzi dostępnych w programie Gretl, co pozwoliło, w przypadku wybranych testów, podejmowanie decyzji weryfikacyjnych na podstawie krytycznego poziomu istotności.

1. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze I sektora (PKD sekcje: A i B)

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 2,129 \cdot e^{0,557 \cdot x_t}$; $R^2 = 0,804$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 0,752 + 0,602 \cdot x_{t-1}$; $R^2 = 0,951$. Zastosowanie opóźnienia jednego roku dla skumulowanych wartości BIZ wynika z próby eliminacji autokorelacji reszt rzędu I. Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.12.

2. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze produktów rolnych i leśnych (PKD sekcja A).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 4,607 \cdot x_t^{1,166}$; $R^2 = 0,915$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 1,752 + 0,907 \cdot \ln x_{t-4}$; $R^2 = 0,768$. Zastosowanie opóźnienia czterech lat dla skumulowanych wartości BIZ wynika z próby eliminacji autokorelacji reszt rzędu I. Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.13.

Tabela A. 12. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem dóbr podstawowych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test $F(1,11) = 215,7; p < 0,000$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 0,602; p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,951$	Model w 95,1% wyjaśnia zmienność wartości eksportu dóbr podstawowych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 4,26\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 7$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 8$ i $n_2 = 5$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 10$.	$S_1 < S < S_2$ - nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 1,83476; p = 0,399564$	$p > \alpha$ nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0,855$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,201$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : $0,5904267; p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 0,590426) = 0,744373$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I - test Breuscha-Godfrey'a	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho \neq 0$. Statystyka testowa LMF : $2,18199; p = P(F(1,10) > 2,18199) = 0,17042$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 13. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem produktów rolnych i leśnych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test $F(1,8) = 26,5; p = 0,000876$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynników regresji	$b = 0,907; p = 0,0009$	$p < \alpha$, współczynnik regresji istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,768$	Model w 76,8% wyjaśnia zmienność wartości eksportu produktów rolnych i leśnych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 11,6\%$	Umiarkowany stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 7$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 5$ i $n_2 = 5$, to: $S_1 = 2$ i $S_2 = 9$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 1,52436$ z wartością $p = 0,466649$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,306$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_t^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_t^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 1,17953; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 1,17953) = 0,554457$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I - test Breuscha-Godfrey'a	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho \neq 0$. Statystyka testowa LMF : 1,32368; $p = P(F(1,7) > 1,32368) = 0,287714$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Załącznik 9. Lista 15 grup towarów o najwyższym udziale w eksporcie brutto sektora dóbr przemysłowych w latach 2005, 2010, 2018 (3-cyfrowy poziom agregacji klasyfikacji SITC Rev. 4)

Tabela A. 14. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr przemysłowych w 2005 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktów	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	821	Meble i ich części; pościel, materiały, podpory materiałowe, poduszki i podobne wyposażenie	4 577,6	6,7
2	781	Samochody i inne pojazdy silnikowe głównie zaprojektowane do transportu osób (inne niż pojazdy silnikowe do transportu 10 lub więcej osób, w tym kierowca), w tym wagony stacji i samochody wyścigowe	4 333,3	6,3
3	784	Części i akcesoria do pojazdów silnikowych grup 722, 781, 782 i 783	3 063,4	4,5
4	713	Wewnętrzne spalinowe silniki tłokowe i ich części, n.i.n.	3 053,6	4,4
5	793	Statki, łodzie (w tym poduszkowce) oraz konstrukcje pływające	2 420,4	3,5
6	699	Produkty z metali nieszlachetnych, n.i.n.	1 644,6	2,4
7	773	Wyposażenie dystrybucji elektryczności, n.i.n.	1 619,3	2,4
8	761	Monitory i projektory, bez aparatury telewizyjnej, aparatura odbiorcza do telewizji, wspierające lub nie odbiorniki radioodtwarzacza, do nagrywania lub odtwarzania dźwięku lub wideo	1 457,1	2,1
9	775	Domowy sprzęt elektryczny i nonelektryczny, n.i.n.	1 433,5	2,1
10	682	Miedź	1 420,4	2,1
11	893	Artykuły z tworzyw sztucznych, n.i.n.	1 227,4	1,8
12	778	Maszyny i aparatura elektryczna, n.i.n.	1 122,0	1,6
13	691	Struktury i części konstrukcyjne, n.i.n., z żelaza, stali lub aluminium	1 014,2	1,5
14	635	Produkty z drewna, n.i.n.	1 011,2	1,5
15	641	Papier i tektura	985,2	1,4

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tabela A. 15. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr przemysłowych w 2010 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktu	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	781	Samochody i inne pojazdy silnikowe głównie zaprojektowany do transportu osób (inne niż pojazdy silnikowe do transportu 10 lub więcej osób, w tym kierowca), w tym wagony stacji i samochody wyścigowe	6 628,0	5,7
2	784	Części i akcesoria do pojazdów silnikowych grup 722, 781, 782 i 783	6 106,9	5,3
3	821	Meble i ich części; pościel, materiały, podpory materiałowe, poduszki i podobne wyprodukowane wyposażenie	5 994,7	5,2
4	761	Monitory i projektory, bez aparatury telewizyjnej, aparatura odbiorcza do telewizji, wspierające lub nie odbiorniki radioodtwarzacza, do nagrywania lub odtwarzania dźwięku lub wideo	5 521,6	4,8
5	713	Wewnętrzne spalinowe silniki tłokowe i ich części, n.i.n.	3 000,3	2,6
6	682	Miedź	2 929,5	2,5
7	775	Domowy sprzęt elektryczny i nonelektryczny, n.i.n.	2 703,9	2,3
8	752	Automatyczne maszyny do przetwarzania danych i ich jednostek; czytniki magnetyczne lub optyczne, maszyny do przenoszenia danych na nośnikach danych w zakodowanej formie i maszyny do przetwarzania takich danych, n.i.n.	2 574,4	2,2
9	793	Statki, łodzie (w tym poduszkowce) oraz konstrukcje pływające	2 444,8	2,1
10	764	Sprzęt telekomunikacyjny n.i.n., oraz części, n.i.n. i akcesoria do urządzeń z działu 76	2 382,9	2,1
11	893	Artykuły z tworzyw sztucznych, n.i.n.	2 344,5	2,0
12	699	Produkty z metali nieszlachetnych, n.i.n.	2 065,4	1,8
13	778	Maszyny i aparatura elektryczna, n.i.n.	1 975,4	1,7
14	773	Wyposażenie dystrybucji elektryczności, n.i.n.	1 943,7	1,7
15	553	Preparaty perfumeryjne, kosmetyczne lub toaletowe (z wyjątkiem mydeł)	1 824,3	1,6

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Tabela A. 16. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr przemysłowych w 2018 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktu	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	784	Części i akcesoria do pojazdów silnikowych grup 722, 781, 782 i 783	12 522,5	5,8
2	821	Meble i ich części; pościel, materiały, podpory materiałowe, poduszki i podobne wyprodukowane wyposażenie	11 318,1	5,2
3	781	Samochody i inne pojazdy silnikowe głównie zaprojektowany do transportu osób (inne niż pojazdy silnikowe do transportu 10 lub więcej osób, w tym kierowca), w tym wagony stacji i samochody wyścigowe	6 243,7	2,9
4	893	Artykuły z tworzyw sztucznych, n.i.n.	5 501,5	2,5
5	775	Domowy sprzęt elektryczny i nonelektryczny, n.i.n.	5 258,3	2,4
6	699	Produkty z metali nieszlachetnych, n.i.n.	4 909,0	2,3
7	752	Automatyczne maszyny do przetwarzania danych i ich jednostek; czytniki magnetyczne lub optyczne, maszyny do przenoszenia danych na nośnikach danych w zakodowanej formie i maszyny do przetwarzania takich danych, n.i.n.	4 626,4	2,1
8	761	Monitory i projektory, bez aparatury telewizyjnej, aparatura odbiorcza do telewizji, wspierające lub nie odbiorniki radioodtwarzacza, do nagrywania lub odtwarzania dźwięku lub wideo	4 580,6	2,1
9	778	Maszyny i aparatura elektryczna, n.i.n.	4 330,3	2,0
10	713	Wewnętrzne spalinowe silniki tłokowe i ich części, n.i.n.	3 970,2	1,8
11	012	Pozostałe mięso i podroby jadalne, świeże, schłodzone lub zamrożone (z wyjątkiem mięsa i podrobów, nienadających się do spożycia przez ludzi)	3 471,6	1,6
12	782	Pojazdy silnikowe do transportu towarów oraz specjalne pojazdy silnikowe	3 345,2	1,5
13	764	Sprzęt telekomunikacyjny n.i.n. oraz części n.i.n. i akcesoria do urządzeń z działu 76	3 318,8	1,5
14	122	Tytoń produkowany (zawierający lub nie substytuty tytoniu)	3 283,3	1,5
15	553	Preparaty perfumeryjne, kosmetyczne lub toaletowe (z wyjątkiem mydeł)	3 230,7	1,5

n.i.n. – nigdzie indziej niesklasyfikowane

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.09.2020.

Załącznik 10. Wybrane miary obfitości czynników produkcji warunkujących strukturę eksportu dóbr przemysłowych

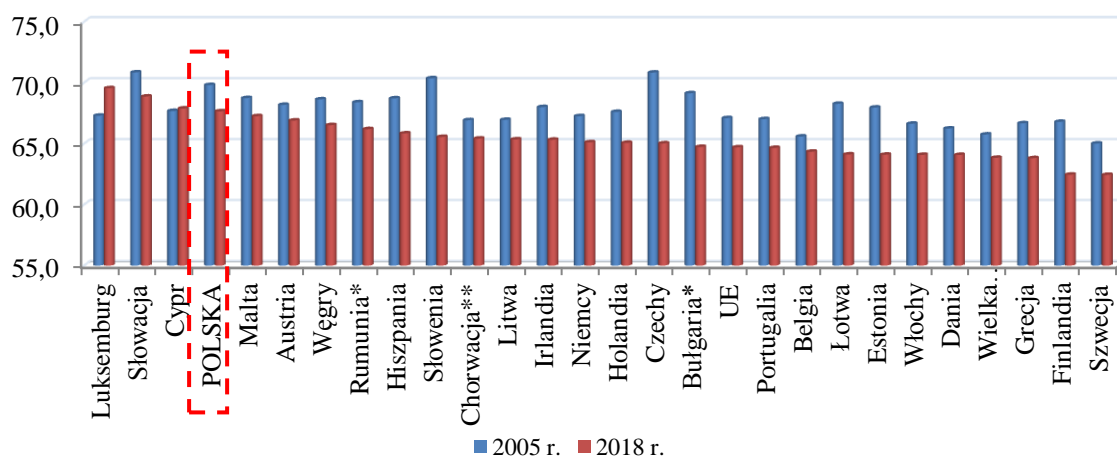
Celem przybliżenia uwarunkowań struktury rodzajowej eksportu dóbr przemysłowych, zastosowano wybrane miary intensywności kreowania zasobów gospodarczych, których obfitość, zgodnie z teorią obfitości zasobów E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona, powinna determinować kierunek produkcji, eksportu. Odnosząc się do klasyfikacji czynników produkcji, badanie podzielono na trzy części, dotyczące każdego z nich, a dokładnie:

- zasobów ludzkich i kapitału ludzkiego;
- kapitału *sensu stricte*;
- potencjału technologicznego.

W każdym obszarze wynik Polski porównano z wartością średnią państw członkowskich Unii Europejskiej (oznaczenie na wykresach: UE).

1. Miary intensywności tworzenia zasobów ludzkich i kapitału ludzkiego

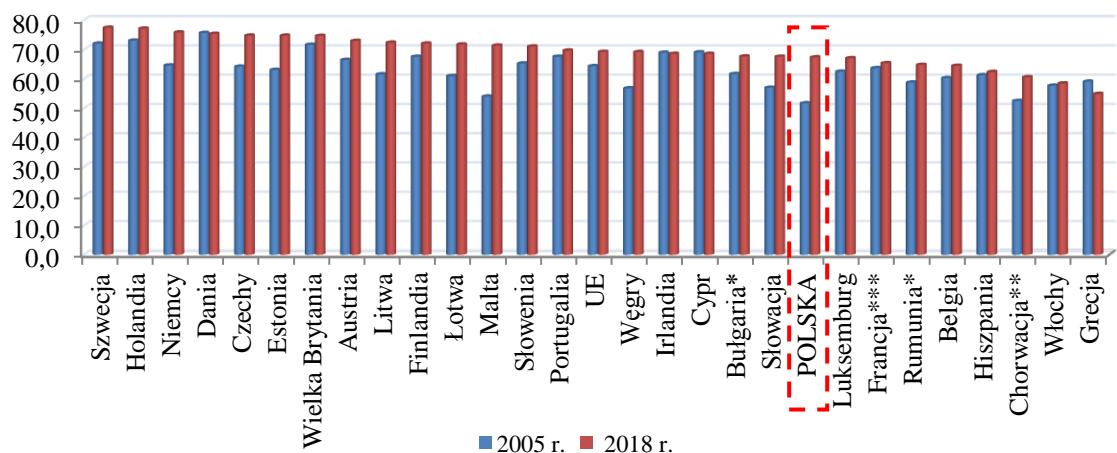
Wykres A. 2. Odsetek osób w wieku 15-64 lata w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)



* Wartość w latach 2007, 2018; **wartość w latach 2013, 2018 – zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 25.02.2020.

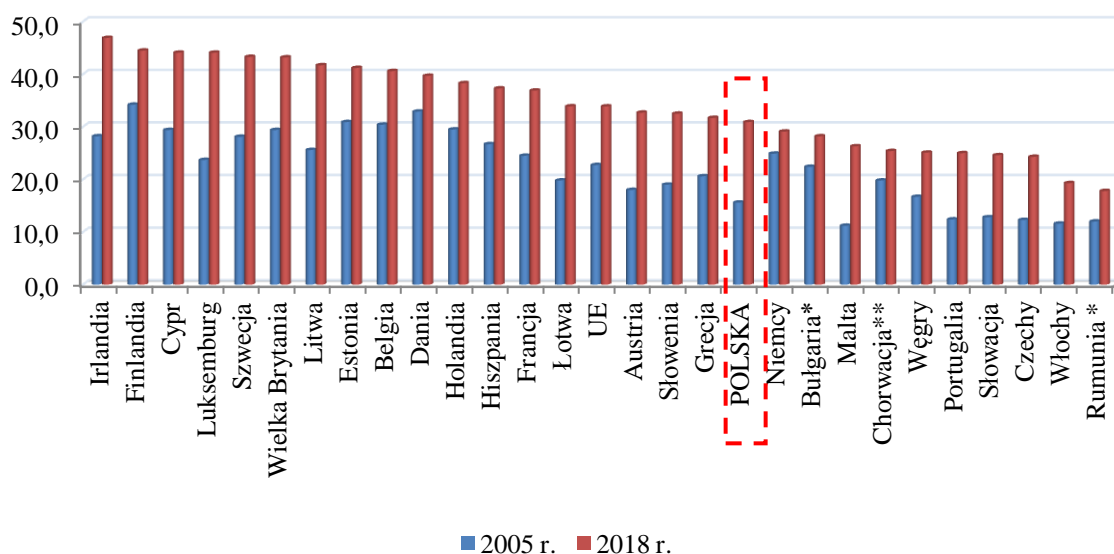
Wykres A. 3. Stopa zatrudnienia w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)



*** wartość w roku 2014, 2018 z powodu niedostępności danych dla lat wcześniejszy w 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 25.02.2020.

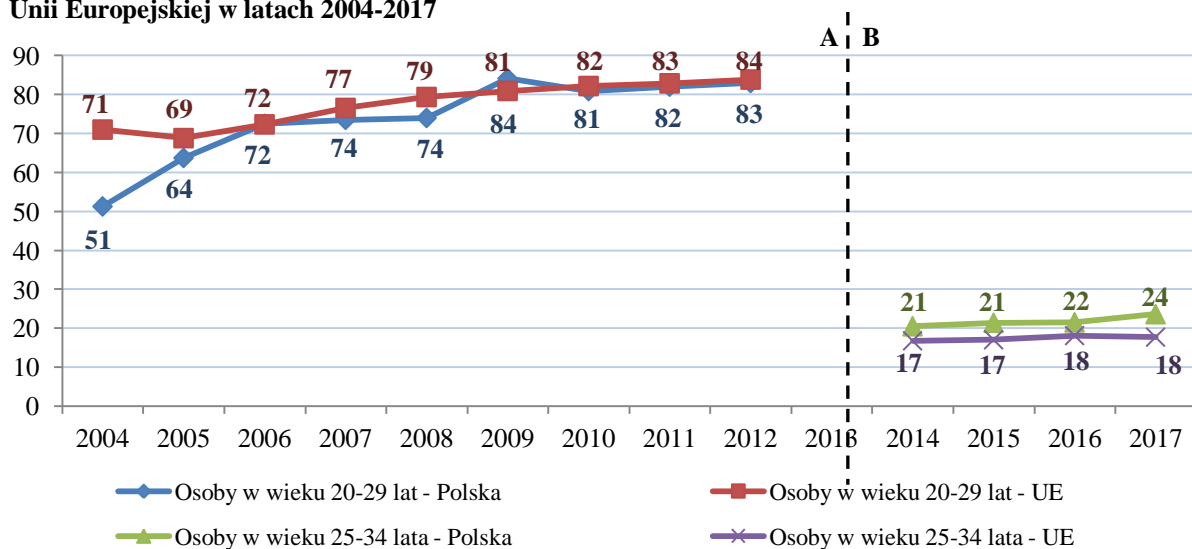
Wykres A. 4. Odsetek osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 25-64 lata w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)



Oznaczenia, jaka na Wykresie A.2.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 25.02.2020.

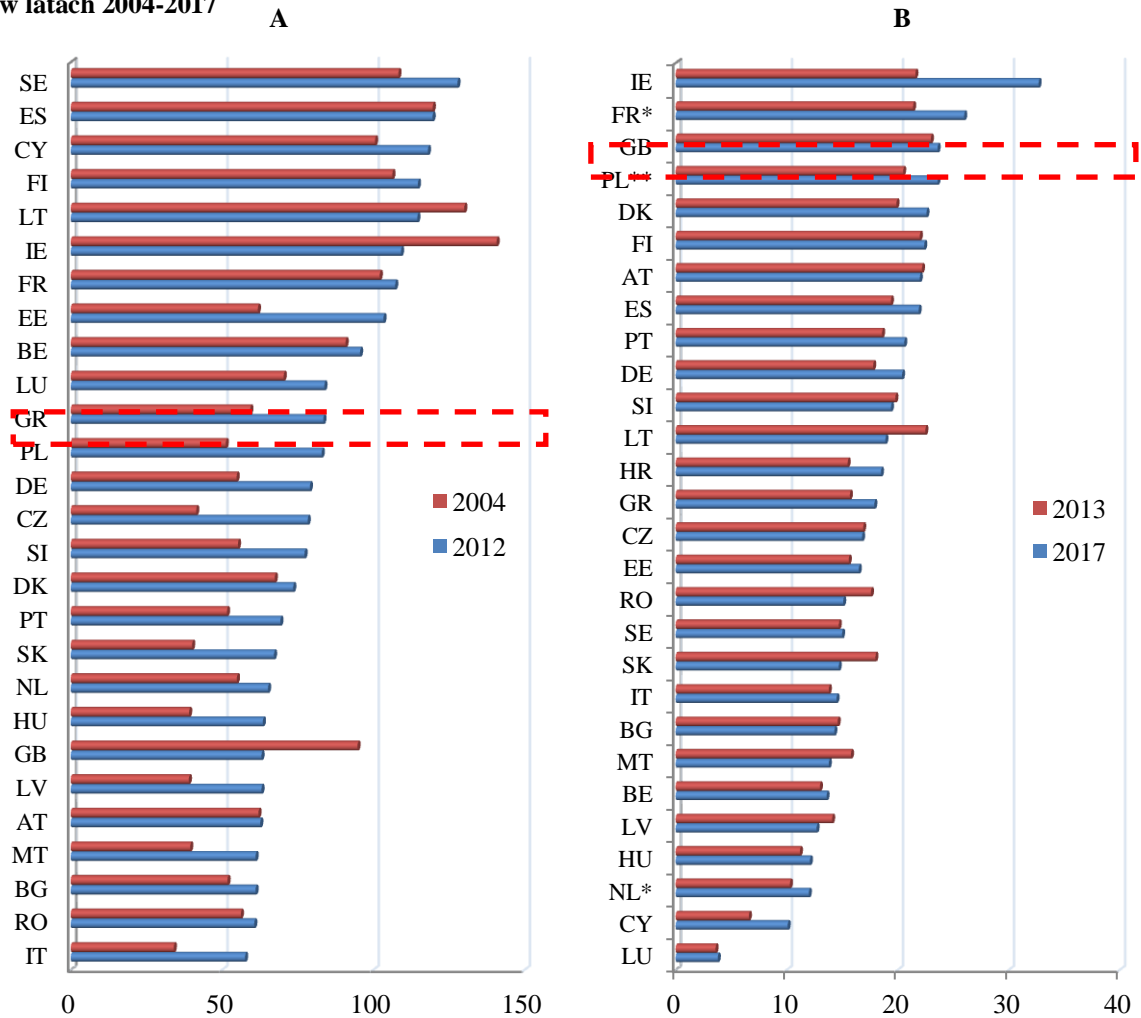
Wykres A. 5. Absolwenci studiów wyższych w zakresie nauk ścisłych i technicznych na 1 000 osób w wieku 20-29 lat (część A) oraz w wieku 25-34 lata (część B) w Polsce oraz średnio w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004-2017



Podział na oba przedziały wiekowe wynika ze zmiany sposobu klasyfikacji osób do poszczególnych kategorii nauk w innych przedziałach wiekowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 25.02.2020.

Wykres A. 6. Absolwenci studiów wyższych w zakresie nauk ścisłych i technicznych na 1 000 osób w wieku 20-29 lat (część A) oraz w wieku 25-34 lata (część B) w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004-2017

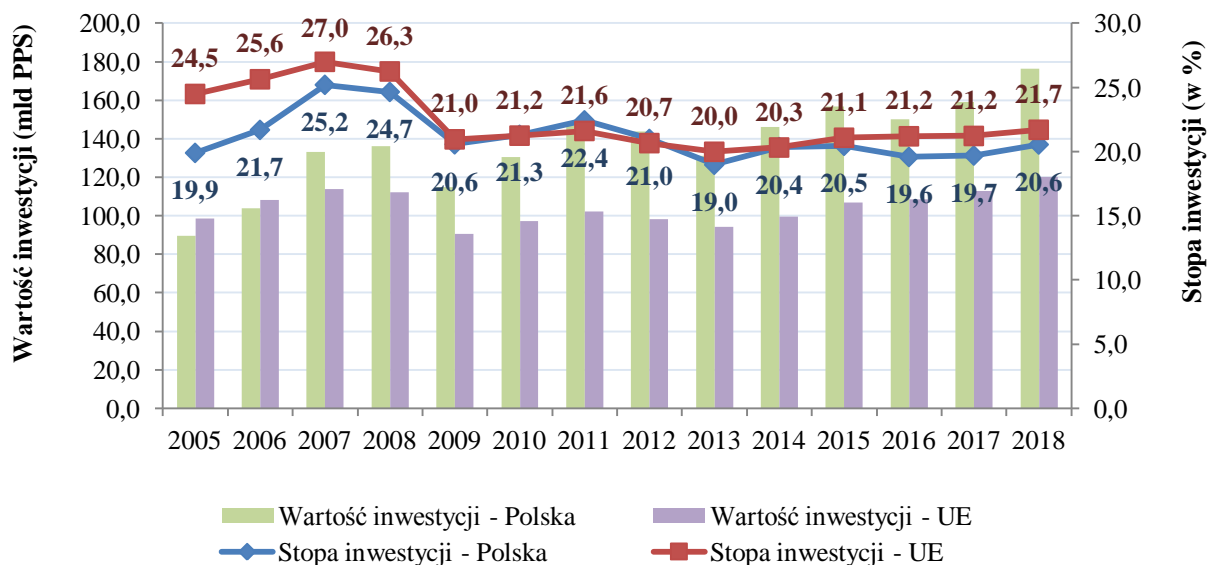


* Wartość w roku 2015 i 2017; ** wartość w roku 2014 i 2017, z powodu niedostępności danych w 2013 r.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, European ..., op. cit., 25.02.2020.

Z uwagi na fakt, iż „jakość” kapitału ludzkiego potraktowano, jako jeden ze stymulantów tworzenia potencjału technologicznego kraju, wykresy od A.4 do A.6, zostały omówione przy okazji analizy miar intensywności jego budowania.

2. Miary intensywności tworzenia kapitału sensu stricto

Wykres A. 7. Wartość (mld PPS) oraz stopa inwestycji brutto (%) w Polsce oraz średnio w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005- 2018

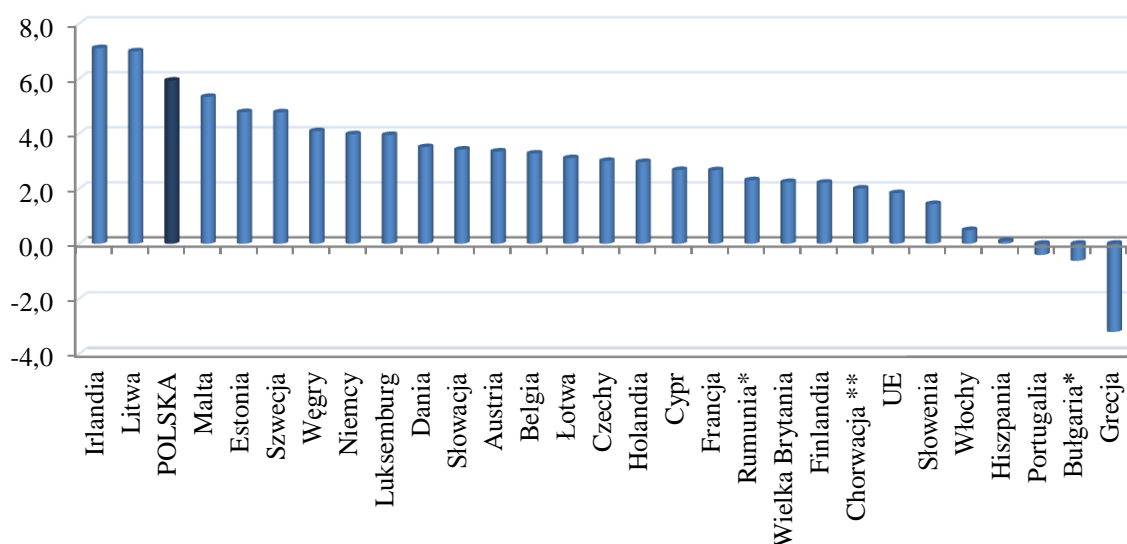


Stopa inwestycji brutto – to relacja inwestycji brutto do PKB (%). Inwestycje brutto to nakłady brutto na środki trwałe, przyrost rzeczowych środków obrotowych, nabycie aktywów o wyjątkowej wartości pomniejszone o ich rozdysonowanie.

PPS – jak na Wykresie 2 Rozdziału 1.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *AMECO Database*, European Commission, tryb dostępu: http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/ResultSerie.cfm, data pobrania: 15.06.2020; *International Monetary Fund, World Economic Outlook Database*, April 2019, tryb dostępu: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx>, data pobrania: 15.06.2020.

Wykres A. 8. Średnie roczne tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005-2018 (%)

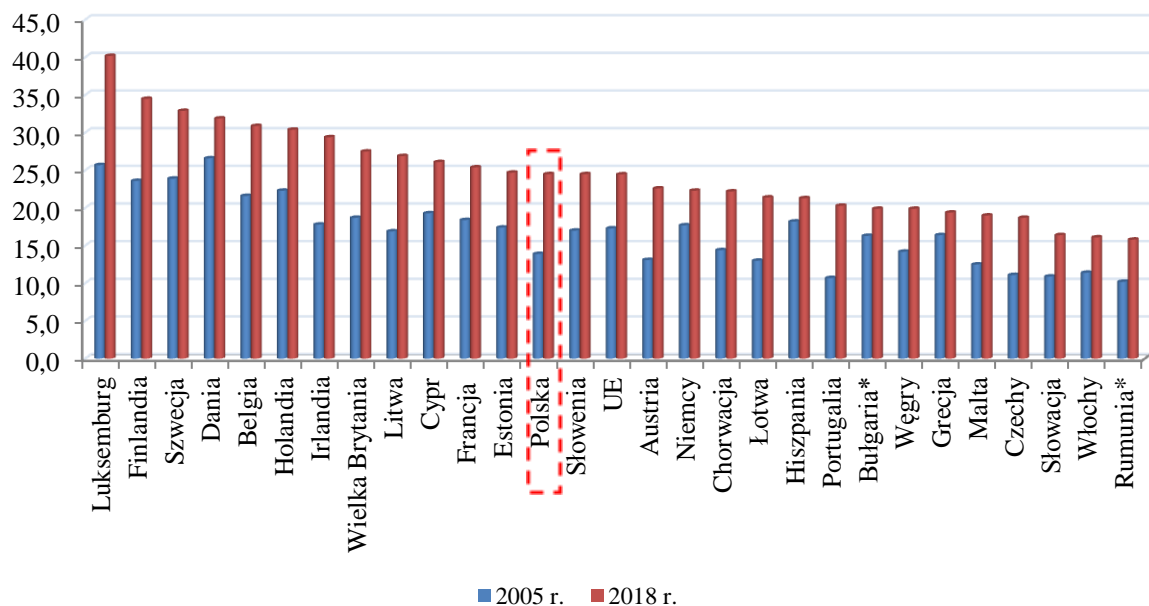


* Średnie tempo wzrostu w latach 2007-2018; ** średnie tempo wzrostu w latach 2013-2018 – zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *AMECO Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020; *International Monetary Fund, World Economic Outlook Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

3. Miary intensywności tworzenia potencjału technologicznego⁶⁸²

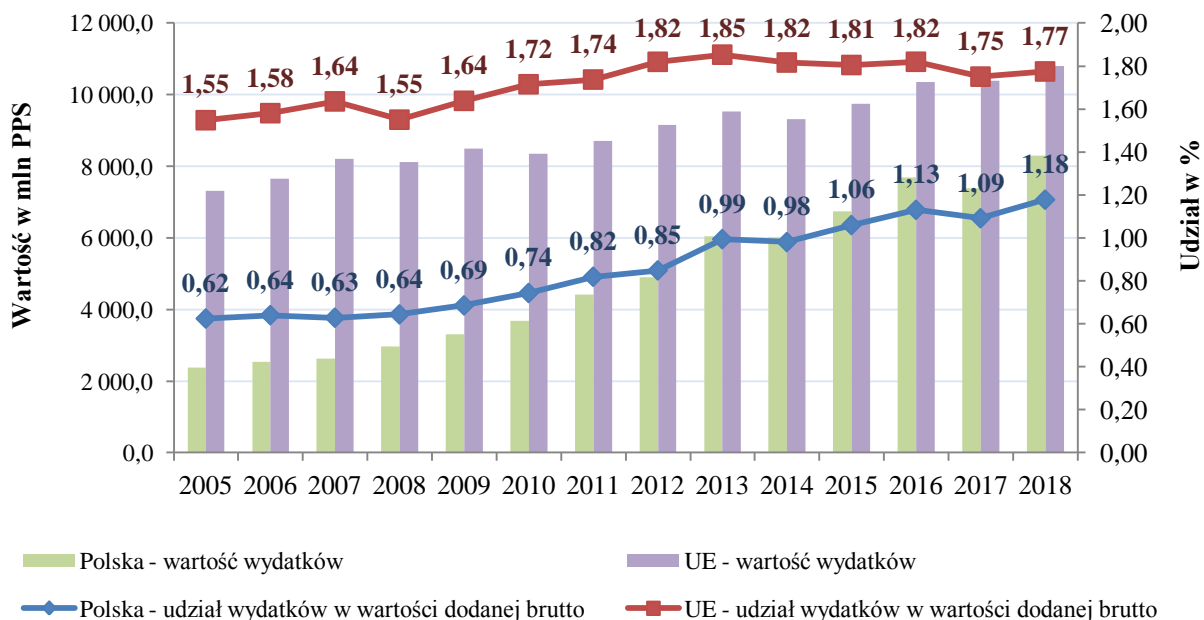
Wykres A. 9. Odsetek osób z wyższym wykształceniem, zatrudnionych w sferze B+R w wieku 25-64 lata w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004, 2018 (% ludności aktywnej zawodowo)



Oznaczenia, jak na Wykresie A.2.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 25.02.2020.

Wykres A. 10. Wartość (mln PPS) oraz udział w wartości dodanej brutto (%) wydatków na badania i rozwój w Polsce oraz średnio w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005-2018



PPS – jak na Wykresie 2 Rozdziału 1.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat Database, ..., op. cit., data pobrania: 25.02.2020.

⁶⁸² Potencjał technologiczny rozumiany jako zasoby przeznaczone do wytwarzania wiedzy technologicznej.

Tabela A. 17. Struktura wydatków na badania i rozwój w państwach członkowskich Unii Europejskiej według sektorów wykonawczych w latach 2005, 2018 (%)

Kraje	2004				2017			
	1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Sektor:</i>								
Belgia	69,1	7,7	21,8	1,4	68,0	11,1	20,9	0,0
Bulgaria*	31,2	58,5	9,7	0,7	70,3	23,2	5,7	0,8
Czechy	62,4	22,4	14,8	0,4	62,9	17,2	19,6	0,3
Dania	68,0	6,9	24,4	0,7	64,7	3,0	32,1	0,3
Niemcy	69,6	13,6	16,7	0,0	69,3	13,4	17,3	0,0
Estonia	39,0	13,3	45,5	2,3	47,2	11,8	39,6	1,4
Irlandia	65,7	7,5	26,7	0,0	70,7	4,6	24,7	0,0
Grecja	31,1	19,8	48,2	0,9	48,8	22,1	28,3	0,8
Hiszpania	54,4	16,0	29,5	0,1	54,9	17,8	27,1	0,2
Francja	63,1	17,0	18,6	1,3	65,0	12,7	20,7	1,7
Chorwacja	50,1	25,5	24,4	0,0	48,4	22,3	29,3	0,0
Włochy	47,8	17,8	32,8	1,5	61,4	12,7	24,2	1,7
Cypr	21,3	36,1	35,2	7,4	36,5	9,9	41,7	11,9
Łotwa	44,5	19,4	36,0	0,0	27,2	26,1	46,7	0,0
Litwa	21,4	24,6	53,9	0,0	35,9	28,3	35,8	0,0
Luksemburg	87,8	11,0	1,2	0,0	54,0	26,3	19,7	0,0
Węgry	41,1	29,5	24,6	4,8	73,1	12,6	13,3	1,0
Malta	66,1	2,5	31,3	0,0	62,4	1,2	36,4	0,0
Holandia	53,6	13,2	33,2	0,0	58,8	11,4	29,8	0,0
Austria	67,7	5,1	26,7	0,4	70,2	7,1	22,2	0,5
Polska	28,7	39,0	32,0	0,4	64,5	2,3	32,9	0,3
Portugalia	36,0	15,7	36,8	11,5	50,4	5,5	42,5	1,6
Rumunia*	41,6	33,9	24,1	0,3	56,7	32,4	10,6	0,3
Słowenia	67,0	19,8	12,9	0,3	74,7	13,8	11,2	0,3
Słowacja	49,2	30,5	20,1	0,2	54,1	20,8	24,7	0,4
Finlandia	70,1	9,5	19,8	0,6	65,3	8,5	25,4	0,8
Szwecja	73,5	3,1	22,9	0,4	71,3	3,6	24,9	0,1
Wielka Brytania	62,6	10,7	24,7	2,0	67,6	6,5	23,7	2,2

Oznaczenia sektorów: 1 – sektor przedsiębiorstw; 2 – sektor rządowy; 3 – sektor szkolnictwa wyższego; 4 - sektor prywatny *non-profit*.

* Wartość w roku 2007 i 2018; ** wartość w roku 2013 i 2018 – zgodnie z datą przystąpienia państwa do UE.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 25.02.2020.

Załącznik 11. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie dóbr przemysłowych Polski

1. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie brutto (EXGR) sektora dóbr przemysłowych Polski w latach 2005, 2010, 2015, 2018

Tabela A. 18. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski w latach 2005 i 2010

	2005 rok				2010 rok			
	L.p.	Kraj	Wartość (mln EUR)	Udział (%)	L.p.	Kraj	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
	1	Niemcy	19 406,2	28,1	1	Niemcy	30 386,4	26,0
	2	Francja	4 338,4	6,3	2	Francja	8 020,0	6,9
	3	Włochy	4 196,5	6,1	3	Wielka Brytania	7 408,9	6,3
	4	Wielka Brytania	3 857,8	5,6	4	Włochy	7 030,2	6,0
	5	Czechy	3 121,6	4,5	5	Czechy	6 906,1	5,9
	6	Rosja	3 047,3	4,4	6	Holandia	5 118,6	4,4
	7	Holandia	2 830,7	4,1	7	Rosja	4 771,6	4,1
	8	Szwecja	2 182,3	3,2	8	Szwecja	3 520,4	3,0
	9	Belgia	2 076,5	3,0	9	Węgry	3 343,8	2,9
	10	Ukraina	2 045,7	3,0	10	Hiszpania	3 134,5	2,7
	11	Węgry	1 995,7	2,9	11	Słowacja	3 124,6	2,7
	12	Hiszpania	1 693,3	2,5	12	Ukraina	2 842,9	2,4
	13	Norwegia	1 484,6	2,2	13	Belgia	2 792,6	2,4
	14	USA	1 470,7	2,1	14	USA	2 185,7	1,9
	15	Dania	1 436,1	2,1	15	Austria	2 174,4	1,9
	16	Austria	1 330,8	1,9	16	Dania	2 165,5	1,9
	17	Słowacja	1 274,7	1,8	17	Turcja	1 864,6	1,6
	18	Litwa	969,0	1,4	18	Norwegia	1 760,8	1,5
	19	Turcja	944,2	1,4	19	Rumunia	1 610,7	1,4
	20	Rumunia	797,2	1,2	20	Litwa	1 342,2	1,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Tabela A. 19. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski w latach 2015, 2018

2015 rok	L.p.	Kraj	Wartość (mln EUR)	Udział (%)	2018 rok	L.p.	Kraj	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
	1	Niemcy	46 960,56	27,0		1	Niemcy	60 587,9	27,8
	2	Wielka Brytania	11 910,29	6,8		2	Czechy	13 502,1	6,2
	3	Czechy	11 460,75	6,6		3	Wielka Brytania	13 449,0	6,2
	4	Francja	9 785,27	5,6		4	Francja	12 010,8	5,5
	5	Włochy	8 527,51	4,9		5	Włochy	9 982,7	4,6
	6	Holandia	7 724,13	4,4		6	Holandia	9 735,9	4,5
	7	Rosja	5 044,56	2,9		7	Rosja	6 696,9	3,1
	8	Szwecja	4 868,93	2,8		8	USA	6 125,2	2,8
	9	Węgry	4 726,57	2,7		9	Szwecja	6 025,7	2,8
	10	Hiszpania	4 595,99	2,6		10	Węgry	5 815,4	2,7
	11	Słowacja	4 500,65	2,6		11	Słowacja	5 479,8	2,5
	12	USA	4 007,70	2,3		12	Hiszpania	5 414,1	2,5
	13	Belgia	3 788,74	2,2		13	Belgia	5 080,1	2,3
	14	Austria	3 054,66	1,8		14	Rumunia	4 412,4	2,0
	15	Rumunia	2 882,18	1,7		15	Ukraina	4 210,5	1,9
	16	Dania	2 857,37	1,6		16	Austria	4 140,3	1,9
	17	Ukraina	2 841,70	1,6		17	Dania	3 736,7	1,7
	18	Turcja	2 786,11	1,6		18	Litwa	3 155,0	1,4
	19	Norwegia	2 422,21	1,4		19	Norwegia	2 538,4	1,2
20	Litwa	2 402,95	1,4	20	Turcja	2 506,9	1,2		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020

2. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie krajowej wartości dodanej (EXGR_DVA) sektora dóbr przemysłowych Polski w latach 2005, 2010, 2015

Tabela A. 20. Wartość eksportu krajowej wartości dodanej (mln USD) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych Polski w latach 2005, 2010, 2015

	2005 rok				2010 rok				2015 rok			
	L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)	L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)	L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)
	1	Niemcy	7 659,3	19,5	1	Niemcy	11 455,8	17,2	1	Niemcy	14 189,2	17,4
	2	Włochy	2 923,3	7,5	2	Francja	4 835,1	7,2	2	Wielka Brytania	6 119,7	7,5
	3	Francja	2 710,7	6,9	3	Wielka Brytania	4 816,5	7,2	3	USA	5 228,0	6,4
	4	Wielka Brytania	2 546,8	6,5	4	Włochy	4 545,0	6,8	4	Francja	4 987,0	6,1
	5	USA	2 458,1	6,3	5	Rosja	3 593,1	5,4	5	Włochy	4 081,9	5,0
	6	Rosja	1 870,0	4,8	6	USA	3 028,9	4,5	6	Chiny	3 103,7	3,8
	7	Szwecja	1 235,0	3,2	7	Czechy	2 115,8	3,2	7	Czechy	2 452,8	3,0
	8	Hiszpania	1 214,8	3,1	8	Hiszpania	2 108,4	3,2	8	Hiszpania	2 397,6	2,9
	9	Czechy	1 059,9	2,7	9	Szwecja	1 784,1	2,7	9	Rosja	2 238,0	2,7
	10	Turcja	832,9	2,1	10	Turcja	1 707,3	2,6	10	Szwecja	1 942,8	2,4
	11	Węgry	798,7	2,0	11	Chiny	1 413,0	2,1	11	Turcja	1 907,2	2,3
	12	Belgia	742,7	1,9	12	Holandia	1 064,7	1,6	12	Holandia	1 511,8	1,9
	13	Holandia	709,9	1,8	13	Belgia	1 062,2	1,6	13	Norwegia	1 319,7	1,6
	14	Austria	660,7	1,7	14	Norwegia	1 018,1	1,5	14	Austria	1 285,8	1,6
	15	Norwegia	659,5	1,7	15	Węgry	987,1	1,5	15	Węgry	1 222,7	1,5
	16	Dania	629,1	1,6	16	Austria	980,5	1,5	16	Rumunia	1 211,8	1,5
	17	Szwajcaria	500,4	1,3	17	Rumunia	900,5	1,3	17	Słowacja	1 130,6	1,4
	18	Rumunia	486,9	1,2	18	Szwajcaria	889,1	1,3	18	Belgia	1 125,3	1,4
	19	Słowacja	467,3	1,2	19	Dania	850,8	1,3	19	Szwajcaria	1 124,3	1,4
	20	Chiny	449,4	1,1	20	Słowacja	707,5	1,1	20	Dania	1 016,1	1,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance ...*, op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Załącznik 12. Analiza zależności między wartością zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością eksportu Polski w sektorze dóbr przemysłowych w latach 2005-2018

Uwagi do wszystkich modeli:

Oznaczenia zmiennych przyjętych w modelach:

y – wartość eksportu Polski odpowiednich produktów (mld EUR);

x – wartość skumulowana bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranym obszarze produkcji (mld EUR).

Przyjęty poziom istotności: $\alpha = 0,05$. Wybrany typ regresji poddano linearyzacji, co umożliwiło ocenę jakości modeli. Ich weryfikację przeprowadzono z wykorzystaniem narzędzi dostępnych w programie Gretl, co pozwoliło, w przypadku wybranych testów, podejmowanie decyzji weryfikacyjnych na podstawie krytycznego poziomu istotności.

1. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze II sektora (PKD sekcja C)

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 1,626 \cdot x_t^{1,132}$; $R^2 = 0,885$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 0,474 + 1,136 \cdot \ln x_t$; $R^2 = 0,886$.

Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.21.

2. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (działy PKD odpowiednio: 10, 11 i 12).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 0,979 \cdot x_t^{1,212}$; $R^2 = 0,868$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 0,375 + 0,274 \cdot \ln x_{t-1} + 0,668 \cdot \ln y_{t-1}$; $R^2 = 0,985$. Zastosowanie opóźnień jednego roku dla wartości BIZ oraz uwzględnienie wartości eksportu (z opóźnieniem jednego roku), jako zmiennej objaśniającej wynika z próby eliminacji autokorelacji reszt rzędu I oraz poprawy jakości modelu. Proces jego weryfikacji zawiera Tabela A.22.

3. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji wyrobów tekstylnych i odzieży (działy PKD odpowiednio: 13 i 14).

Model: liniowa funkcja regresji: $\hat{y}_t = -4,24 + 20,0 \cdot x_t$; $R^2 = 0,733$.

Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.23.

4. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji drewna, papieru; poligrafii i reprodukcji (działy PKD odpowiednio: 16, 17 i 18).

Model: liniowa funkcja regresji: $\hat{y}_t = -1,48 + 2,00 \cdot x_t$; $R^2 = 0,74$.

Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.24.

5. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze wytwarzania koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych (dział PKD 19).

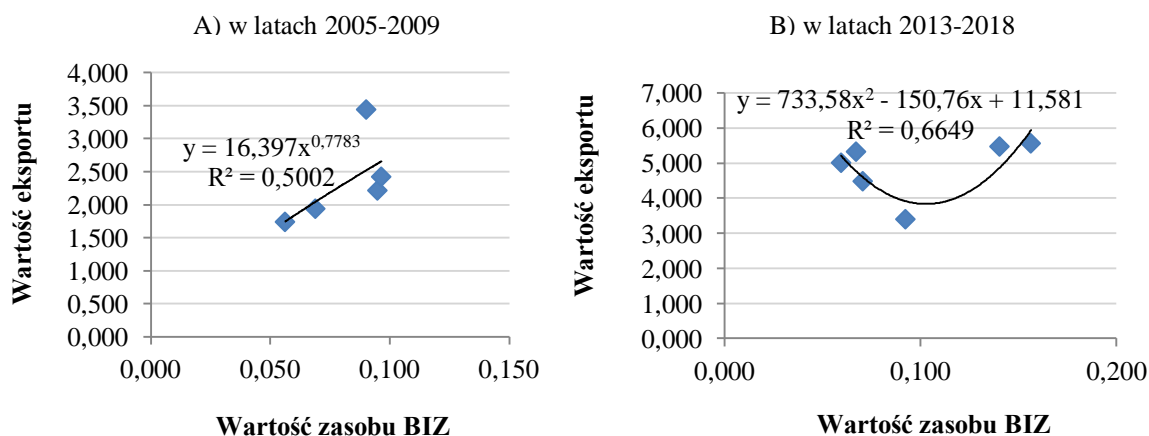
Chociaż wstępna analiza zmiennych po podziale na dwa okresy: lata 2005-2009 (część A Wykresu A.11) oraz 2013-2018 (część B Wykresu A.11) wskazywała na istnienie pewnej, chociaż niezbyt silnej zależności między eksportem a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w zakresie wytwarzania koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych (R^2 równe odpowiednio 50,0% oraz 66,4%), to weryfikacja modeli dowiodła istotności statystycznej tylko pierwszego z nich (Tabela A.25).

Model podstawowy: $\hat{y}_t = 16,39 \cdot x_t^{0,778}$; $R^2 = 0,50$ (część A Wykres A.11).

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = -6,11 - 1,526 \cdot \ln x_{t-1} + 4,272 \cdot \ln y_{t-1}$; $R^2 = 0,999$. Zastosowanie opóźnień jednego roku dla wartości BIZ oraz uwzględnienie wartości eksportu (z opóźnieniem jednego roku), jako zmiennej objaśniającej wynika z próby poprawy

jakości modelu. Pojawia się jednak wątpliwość prawidłowości wnioskowania na podstawie zbyt krótkiego okresu, co uniemożliwiło przeprowadzenie niektórych testów statycznych. Dlatego nie uwzględniono tego modelu w dalszej analizie.

Wykres A. 11. Modele podstawowe zależności między wartością eksportu koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych a skumulowaną wartością bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tych sekcjach w latach 2005-2008 (część A) oraz 2011-2018 (część B, wartości w mld EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 01.10.2020.

6. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych oraz wyrobów farmaceutycznych (działy PKD odpowiednio: 20 i 21).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 0,929 \cdot x_t^{1,659}$; $R^2 = 0,924$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = -0,074 + 1,659 \cdot \ln x_t$; $R^2 = 0,924$.

Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.26

7. Badanie zależności między BIZ a eksportem w zakresie produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (dział PKD 22).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 1,683 \cdot x_t^{1,083}$; $R^2 = 0,866$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 0,794 + 0,925 \cdot \ln x_{t-1}$; $R^2 = 0,94$. Zastosowanie opóźnień jednego roku dla zmiennej objaśniającej wynika z próby eliminacji autokorelacji reszt rzędu I oraz poprawy jakości modelu. Proces jego weryfikacji zawiera Tabela A.27.

8. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji metali oraz metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń (działy PKD odpowiednio: 24 i 25).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 4,864 \cdot x_t^{0,633}$; $R^2 = 0,811$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 1,582 + 0,634 \cdot \ln x_t + \varepsilon_t$; $R^2 = 0,811$.

Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.28.

9. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (dział PKD 26).

Ogólne badanie zależności między BIZ a eksportem w zakresie produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych wskazuje na istnienie zależności statystycznej. Jednak uzyskany współczynnik determinacji, na poziomie $R^2 = 0,487$ (dla regresji wielomianowej stopnia drugiego: $\hat{y}_t = -12,04 \cdot x_t^2 + 41,21 \cdot x_t$), uznano za niewystarczający do pogłębienia analizy. Dlatego dokonano podziału na dwa okresy, tj. lata 2005-2010 oraz 2013-2018, dla których zachodzi już zależność statystyczna. Mając na uwadze krótki okres analizy w obu przedziałach przeprowadzona analiza ma charakter pogładowy, z powodu braku możliwości przeprowadzenia niektórych testów.

W latach 2005-2010 – proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.29:

Model pierwotny: $\hat{y}_t = -26,6 \cdot x_t^2 + 67,92 \cdot x_t - 34,47$; $R^2 = 0,816$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 1,647 + 1,769 \cdot \ln x_t$; $R^2 = 0,788$.

W latach 2011-2018 – proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.30.

Model pierwotny: $y_t = -6,668 \cdot x_t^2 + 17,90 \cdot x_t + 2,702 + \varepsilon_t$; $R^2 = 0,603$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 2,833 - 0,482 \cdot \ln x_{t-1} + \ln \varepsilon_t$; $R^2 = 0,871$. Zastosowanie opóźnień jednego roku dla zmiennej objaśniającej służyło zapewnieniu istotności statycznej współczynnikom regresji oraz poprawie jakości modelu.

10. Badanie zależności między BIZ a eksportem w zakresie produkcji maszyn i urządzeń, nigdzie indziej niesklasyfikowanych (dział PKD 28).

Ogólne badanie zależności między BIZ a eksportem w zakresie produkcji maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowanych wskazuje na istnienie zależności statystycznej. Jednak uzyskany współczynnik determinacji, na poziomie $R^2 = 0,577$ (dla regresji potęgowej: $\hat{y}_t = 5,12 \cdot x_t^{1,193}$), uznano za niewystarczający do pogłębienia analizy. Dlatego dokonano podziału na dwa okresy, tj. lata 2005-2010 oraz 2013-2018. Chociaż wstępne badanie wskazywało na istnienie zależności między eksportem a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w obu przedziałach czasu (R^2 równe odpowiednio 84,7% według dopasowania potęgowego: $\hat{y}_t = 5,075 \cdot x_t^{0,809}$ oraz 90,3% według dopasowania wielomianowego stopnia drugiego: $\hat{y}_t = 665,1 \cdot x_t^2 - 2587 \cdot x_t + 2521$), to weryfikacja modeli dowiodła istotności statycznej tylko pierwszego z nich (Tabela A.31).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 5,075 \cdot x_t^{0,809}$; $R^2 = 0,847$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 1,624 + 0,81 \cdot \ln x_t$; $R^2 = 0,847$.

Mając na uwadze krótki okres badania, przeprowadzone modelowanie ma charakter pogładowy, z powodu braku możliwości przeprowadzenia niektórych testów.

11. Badanie zależności między BIZ a eksportem w zakresie produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (dział PKD: 29).

Model: liniowa funkcja regresji: $\hat{y}_t = 3,67 + 2,226 \cdot x_t$; $R^2 = 0,724$.

Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.32.

12. Badanie zależności między BIZ a eksportem w zakresie produkcji pozostałego sprzętu transportowego (dział PKD: 30).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 2,707 \cdot e^{0,574 \cdot x_t}$; $R^2 = 0,878$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 1,115 + 0,629 \cdot x_{t-2}$; $R^2 = 0,828$. Zastosowanie opóźnień dwóch lat dla zmiennej objaśniającej służyło poprawie jakości modelu. Proces jego weryfikacji zawiera Tabela A.33.

13. Badanie zależności między BIZ a eksportem w zakresie pozostałych sektorów związanych z produkcją dóbr przemysłowych (działy PKD: 15, 23, 27, 31, 32).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 5,69 \cdot e^{0,152 \cdot x_t}$; $R^2 = 0,635$.

Model pomocniczy: $\widehat{\ln y}_t = 2,215 + 0,109 \cdot x_{t-3}$; $R^2 = 0,612$. Zastosowanie opóźnień trzech lat dla zmiennej objaśniającej służyło poprawie jakości modelu. Proces weryfikacji zawiera Tabela A.34.

Tabela A. 21. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem dóbr przemysłowych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,10) = 77,9; $p < 0,000$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 1,136$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,886$	Model w 88,6% wyjaśnia zmienność wartości eksportu dóbr przemysłowych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 2,57\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 6$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 5$ i $n_2 = 9$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon / \sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,652$; $p = 0,721805$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -1,116$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 2,87938; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 2,87938) = 0,237001$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durbin-Watsona.	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Statystyka testowa Durbin-Watsona: $d = 1,72139$; $p = 0,197077$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 22. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (2,9) = 293,2; $p < 0,000$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b_1 = 0,274$; $p = 0,0458$ $b_2 = 0,668$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynniki regresji są istotnie różne od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,985$	Model w 98,5% wyjaśnia zmienność wartości eksportu artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 2,27\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 5$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 8$ i $n_2 = 5$, to: $S_1 = 1$ i $S_2 = 10$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 5,11242$; $p = 0,0775982$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t-Studenta: $t = 0,855$. Wartość krytyczna t-Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,228$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM: 8,47507; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(5) > 8,47507) = 0,131924$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durбина-Watsona.	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Statystyka testowa Durбина-Watsona: $d = 1,86845$; $p = 0,187407$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 23. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji wyrobów tekstylnych i odzieży

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,11) = 30,2; $p = 0,000$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 20,028$; $p = 0,0002$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,733$	Model w 73,3% wyjaśnia zmienność wartości eksportu wyrobów tekstylnych i odzieży.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 29,5\%$	Względnie wysoki stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą, jednak najniższy z otrzymanych przy kolejnych modyfikacjach modelu.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 9$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 5$ i $n_2 = 9$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 1,98414$; $p = 0,370808$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -1,116$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White’a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 2,33022; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 2,33022) = 0,311888$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durбина-Watsona.	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho < 0$. Statystyka testowa Durбина-Watsona: $d = 2,08146$; $p = 0,435241$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 24. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji drewna, papieru; poligrafii i reprodukcji

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,11) = 31,3; $p = 0,000162$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 1,998$; $p = 0,0002$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,74$	Model w 74% wyjaśnia zmienność wartości eksportu drewna, papieru; poligrafii i reprodukcji.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 14,8\%$	Umiarkowany stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 6$. Wartości krytyczne testu serii odczytane z tablic: dla $n_1 = 6$ i $n_2 = 8$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$.	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 1,52035$ z wartością $p = 0,467585$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -0,54$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 2,82307; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 2,82307) = 0,243769$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durбина-Watsona	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho < 0$. Statystyka testowa Durбина-Watsona: $d = 1,84743$; $p = 0,291572$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 25. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze wytwarzania koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych w latach 2005-2009

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (2,1) = 965,2; $p = 0,023$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynników regresji	$b_1 = -1,526$; $p = 0,0399$ $b_2 = 4,272$; $p = 0,0259$	$p < \alpha$, współczynniki regresji są istotnie różne od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,999$	Model w 99,9% wyjaśnia zmienność wartości eksportu koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych w latach 2005-2009.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 1,08\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -1,154$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 12,706$	$\leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 26. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych oraz wyrobów farmaceutycznych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,11) = 134,4; $p < 0,000$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 1,659$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,924$	Model w 92,4% wyjaśnia zmienność wartości eksportu chemikaliów i wyrobów chemicznych oraz wyrobów farmaceutycznych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 6,0\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 8$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 6$ i $n_2 = 8$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$.	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,00763709$; $p = 0,996189$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -0,54$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha, n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha, n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White’a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 2,59974; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 2,59974) = 0,272568$	$p > \alpha$ nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durбина-Watsona	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Statystyka testowa Durбина-Watsona: $d = 1,62708$; $p = 0,148347$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 27. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,10) = 157,7; $p < 0,000$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 0,925$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,94$	Model w 94% wyjaśnia zmienność wartości eksportu wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 5,02\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 5$. Wartości krytyczne testu serii: dla $n_1 = 6$ i $n_2 = 7$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$.	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 1,88044$; $p = 0,390543$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -0,278$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,201$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White’a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 3,23779; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 3,23779) = 0,198118$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durbina-Watsona	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Statystyka testowa Durbina-Watsona: $d = 1,40714$; $p = 0,0735592$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 28. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji metali oraz metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,11) = 47,3; $p = 0,000027$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 0,634$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,811$	Model w 81,1% wyjaśnia zmienność wartości eksportu metali oraz metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 5,23\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 6$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 8$ i $n_2 = 6$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$.	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 5,87299$; $p = 0,0530514$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0,54$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha, n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha, n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 1,464491; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 1,464491) = 0,480828$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durbin-Watsona	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Statystyka testowa Durbin-Watsona: $d = 1,32996$; $p = 0,052969$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 29. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych w latach 2005-2010

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,4) = 14,9; $p < 0,018167$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 1,769$; $p = 0,0182$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,788$	Model w 78,8% wyjaśnia zmienność wartości eksportu komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych w latach 2005-2010.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 14,7\%$	Umiarkowany stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,777$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 1,40682; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 1,40682) = 0,494896$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 30. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych w latach 2011-2018

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,3) = 20,2; $p = 0,020528$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = -0,482$; $p = 0,0205$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,871$	Model w 87,1% wyjaśnia zmienność wartości eksportu komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych w latach 2011-2018.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 2,27\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0,456$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 3,184$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 1,82904; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 1,82904) = 0,400709$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 31. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji maszyn i urządzeń, nigdzie indziej niesklasyfikowanych w latach 2005-2010

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,4)= 22,2; $p = 0,009229$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 0,81$; $p = 0,0092$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,847$	Model w 84,7% wyjaśnia zmienność wartości eksportu maszyn i urządzeń, nigdzie indziej niesklasyfikowanych w latach 2005-2010.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 6,43\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,776$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 3,24195; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 3,24195) = 0,197705$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 32. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i nacze

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,11) = 28,9; $p = 0,000225$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 2,226$; $p = 0,0002$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,724$	Model w 72,4% wyjaśnia zmienność wartości eksportu pojazdów samochodowych, przyczep i nacze.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 12,2\%$	Umiarkowany stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 4$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 5$ i $n_2 = 9$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$.	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	a) Normalność rozkładu reszt. Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 5,29969$; $p = 0,0706621$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -1,116$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha; n-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 4,04117; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 4,04117) = 0,132578$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durbin-Watsona	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Statystyka testowa Durbin-Watsona: $d = 1,84735$; $p = 0,277459$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 33. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji pozostałego sprzętu transportowego

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,9) = 43,4; $p = 0,000101$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 0,629$; $p = 0,0001$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,828$	Model w 82,8% wyjaśnia zmienność wartości eksportu pozostałego sprzętu transportowego.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 8,63\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 5$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 4$ i $n_2 = 8$, to: $S_1 = 2$ i $S_2 = 9$.	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,895768$; $p = 0,638979$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -1,225$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,228$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 3,74515; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 3,74515) = 0,153727$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durbina-Watsona	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho < 0$. Statystyka testowa Durbina-Watsona: $d = 2,42485$; $p = 0,654825$.	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 34. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze pozostałych sektorów związanych z produkcją dóbr przemysłowych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,8) = 12,6; $p = 0,007517$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynników regresji	$b = 0,109$; $p = 0,0075$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,612$	Model w 61,2% wyjaśnia zmienność wartości eksportu pozostałego dóbr przemysłowych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 5,1\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 5$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 7$ i $n_2 = 4$, to $S_1 = 2$ i $S_2 = 9$.	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 3,64852$; $p = 0,161337$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0,94$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha, n-k-1} = 2,262$	$ t \leq t_{\alpha, n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM: 1,34892; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 1,34892) = 0,509431$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durbina-Watsona.	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Statystyka testowa Durbina-Watsona: $d = 1,29443$; $p = 0,0542315$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Załącznik 13. Udział najważniejszych inwestorów zagranicznych w sektorze dóbr przemysłowych w eksporcie brutto głównych grup/podgrup produktów wybranych branż tego sektora w 2018 r.

Tabela A. 35. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych grup dóbr w ramach produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (dział PKD 29) w 2018 r. (% , wybrane państwa)

PKD 29 – produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep								
Grupa SITC 784			Grupa SITC 781			Grupa SITC 782		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Holandia	1,82	1	Holandia	2,00	1	Holandia	6,60
2	Niemcy	37,51	2	Niemcy	25,53	2	Niemcy	23,31
3	Luksemburg	0,00	3	Luksemburg	0,12	3	Luksemburg	0,36
4	Francja	4,59	4	Francja	7,18	4	Francja	5,22
5	Szwecja	2,94	5	Szwecja	0,72	5	Szwecja	7,88
6	Włochy	6,35	6	Włochy	16,03	6	Włochy	3,65
7	Belgia	2,17	7	Belgia	3,48	7	Belgia	4,19
8	Wielka Brytania	6,09	8	Wielka Brytania	9,68	8	Wielka Brytania	9,37
9	Szwajcaria	0,08	9	Szwajcaria	2,11	9	Szwajcaria	1,32
10	USA	1,63	10	USA	0,95	10	USA	0,00
11	Cypr	0,01	11	Cypr	0,01	11	Cypr	0,01
12	Hiszpania	5,31	12	Hiszpania	5,66	12	Hiszpania	2,92
13	Dania	0,24	13	Dania	0,48	13	Dania	1,88
14	Austria	0,77	14	Austria	1,94	14	Austria	4,06

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, ..., op. cit., s. 32-39; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Wymienione grupy *SITC*, tj. grupa 784, 781 oraz 782 stanowiły w 2018 r. około 76,3% wartości eksportu działu PKD 29 (odpowiednio 41,6%; 24,8% oraz 9,9%).

Tabela A. 36. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych grup dóbr w ramach produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (dział PKD 26) w 2018 r. (% , wybrane państwa)

PKD 26 – produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych								
Grupa SITC 761			Grupa SITC 752			Podgrupa SITC 778.6		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Holandia	6,61	1	Holandia	16,06	1	Holandia	3,15
2	Niemcy	19,57	2	Niemcy	23,25	2	Niemcy	24,53
3	Luksemburg	0,05	3	Luksemburg	0,28	3	Luksemburg	0,04
4	Francja	7,53	4	Francja	11,99	4	Francja	10,48
5	Szwecja	5,53	5	Szwecja	2,37	5	Szwecja	2,90
6	Włochy	7,66	6	Włochy	3,28	6	Włochy	4,27
7	Belgia	0,91	7	Belgia	1,52	7	Belgia	3,96
8	Wielka Brytania	13,19	8	Wielka Brytania	16,15	8	Wielka Brytania	5,05
9	Szwajcaria	1,56	9	Szwajcaria	0,36	9	Szwajcaria	0,94
10	USA	0,03	10	USA	0,55	10	USA	3,02
11	Cypr	0,10	11	Cypr	0,01	11	Cypr	0,02
12	Hiszpania	7,21	12	Hiszpania	1,98	12	Hiszpania	2,57
13	Dania	1,29	13	Dania	1,17	13	Dania	1,12
14	Austria	2,39	14	Austria	1,74	14	Austria	1,59
Grupa SITC 764			Podgrupa SITC 772.2 + 772.3			Grupa SITC 899		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Holandia	15,06	1	Holandia	1,78	1	Holandia	6,37
2	Niemcy	24,15	2	Niemcy	31,58	2	Niemcy	20,22
3	Luksemburg	0,08	3	Luksemburg	0,06	3	Luksemburg	0,02
4	Francja	3,58	4	Francja	10,29	4	Francja	4,00
5	Szwecja	6,66	5	Szwecja	3,13	5	Szwecja	2,32
6	Włochy	2,60	6	Włochy	3,94	6	Włochy	2,60
7	Belgia	0,23	7	Belgia	0,75	7	Belgia	1,44
8	Wielka Brytania	4,32	8	Wielka Brytania	2,60	8	Wielka Brytania	7,51
9	Szwajcaria	0,27	9	Szwajcaria	2,36	9	Szwajcaria	1,28
10	USA	3,55	10	USA	2,97	10	USA	10,60
11	Cypr	0,07	11	Cypr	0,01	11	Cypr	0,08
12	Hiszpania	2,89	12	Hiszpania	2,74	12	Hiszpania	1,64
13	Dania	0,65	13	Dania	4,83	13	Dania	18,98
14	Austria	1,65	14	Austria	0,67	14	Austria	0,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, ..., op. cit., s. 32-39; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Wymienione grupy *SITC*, tj. grupa 761, 752, 778 (reprezentowana przez podgrupę 778.6), 764, 772 (reprezentowana przez podgrupy 772.2 i 772.3) oraz 899 stanowiły w 2018 r. około 80,6% wartości eksportu działu PKD 26 (odpowiednio 17,4%; 15,8%; 15%; 14,6%; 10,7% oraz 6,9%).

Tabela A. 37. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych grup dóbr w ramach produkcji urządzeń elektrycznych (dział PKD 27) w 2018 r. (%), wybrane państwa)

PKD 27 – produkcja urządzeń elektrycznych					
Grupa SITC 778 (-778.4-778.6)			Grupa SITC 773		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Niemcy	24,53	1	Niemcy	29,20
2	Francja	10,48	2	Wielka Brytania	11,14
3	Wielka Brytania	5,05	3	Włochy	5,41
4	Włochy	4,27	4	Szwecja	4,12
5	Belgia	3,96	5	Belgia	3,47
6	Holandia	3,15	6	USA	2,91
7	USA	3,02	7	Francja	2,68
8	Szwecja	2,90	8	Holandia	2,50
9	Hiszpania	2,57	9	Austria	1,59
10	Austria	1,59	10	Hiszpania	1,31
11	Dania	1,12	11	Szwajcaria	1,25
12	Szwajcaria	0,94	12	Dania	0,63
13	Luksemburg	0,04	13	Luksemburg	0,10
14	Cypr	0,02	14	Cypr	0,04
Grupa SITC 772 (-772.2-772.3)			Grupa SITC 771		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Niemcy	31,58	1	Niemcy	19,13
2	Francja	10,29	2	Dania	14,89
3	Dania	4,83	3	Francja	6,94
4	Włochy	3,94	4	Holandia	5,09
5	Szwecja	3,13	5	Wielka Brytania	4,95
6	USA	2,97	6	Włochy	4,54
7	Hiszpania	2,74	7	Szwajcaria	4,43
8	Wielka Brytania	2,60	8	Hiszpania	3,55
9	Szwajcaria	2,36	9	USA	3,46
10	Holandia	1,78	10	Szwecja	3,29
11	Belgia	0,75	11	Belgia	1,71
12	Austria	0,67	12	Austria	1,15
13	Luksemburg	0,06	13	Luksemburg	0,04
14	Cypr	0,01	14	Cypr	0,01

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, ..., op. cit., s. 32-39; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 15.06.2020.

Wymienione grupy SITC, tj. grupa 778 (z wyłączeniem podgrup 778.4 i 778.6), 773, 772 (z wyłączeniem podgrup 772.2 i 772.3) oraz 771 stanowiły w 2018 r. około 82,6% wartości eksportu działu PKD 27 (odpowiednio 29,9%; 22,3%; 21,6% oraz 8,9%).

Załącznik 14. Lista 9 usług o najwyższym udziale w eksporcie brutto sektora usług w latach 2010, 2014, 2018 (2-stopniowy poziom agregacji klasyfikacji EBOPS)

Tabela A. 38. Struktura przedmiotowa eksportu brutto usług w 2010 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktów	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	SD2	Podróże prywatne	5 997,3	22,5
2	SC3	Pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego)	5 657,7	21,2
3	SJ3	Usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi gospodarcze	4 250,2	15,9
4	SJ2	Usługi świadczone przez profesjonalistów, konsultacyjne oraz w zakresie zarządzania	2 596,7	9,7
5	SD1	Podróże służbowe	1 247,3	4,7
6	SI2	Usługi informatyczne	1 052,0	3,9
7	SE1	Usługi budowlane świadczone za granicą	884,8	3,3
8	SC2	Transport lotniczy	694,1	2,6
9	SA1	Usługa uszlachetnienia materiałów/towarów świadczona przez podwykonawcę w badanej gospodarce na rzecz nierezydentów	666,2	2,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

Tabela A. 39. Struktura przedmiotowa eksportu brutto usług w 2014 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktu	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	SC3	Pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego)	8 395,1	22,9
2	SD2	Podróże prywatne	7 228,7	19,7
3	SJ2	Usługi świadczone przez profesjonalistów, konsultacyjne oraz w zakresie zarządzania	4 197,5	11,4
4	SJ3	Usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi gospodarcze	3 098,1	8,4
5	SI2	Usługi informatyczne	2 634,3	7,2
6	SD1	Podróże służbowe	1 666,1	4,5
7	SA1	Usługa uszlachetnienia materiałów/towarów świadczona przez podwykonawcę w badanej gospodarce na rzecz nierezydentów	1 464,4	4,0
8	SA2	Usługa uszlachetnienia materiałów/towarów świadczona na rzecz rezydenta przez podwykonawcę za granicą	1 464,4	4,0
9	SE1	Usługi budowlane świadczone za granicą	1 206,9	3,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

Tabela A. 40. Struktura przedmiotowa eksportu brutto usług w 2018 r.

L.p.	Grupa	Nazwa produktu	Wartość (mln EUR)	Udział (%)
1	SC3	Pozostałe usługi transportowe (z wyłączeniem transportu morskiego oraz lotniczego)	13 728,5	23,4
2	SD2	Podróże prywatne	8 295,6	14,1
3	SJ2	Usługi świadczone przez profesjonalistów, konsultacyjne oraz w zakresie zarządzania	7 426,3	12,7
4	SI2	Usługi informatyczne	5 677,7	9,7
5	SJ3	Usługi techniczne, związane z handlem oraz pozostałe usługi gospodarcze	4 757,7	8,1
6	SD1	Podróże służbowe	3 521,5	6,0
7	SA1	Usługa uszlachetnienia materiałów/towarów świadczona przez podwykonawcę w badanej gospodarce na rzecz nierezydentów	2 037,9	3,5
8	SA2	Usługa uszlachetnienia materiałów/towarów świadczona na rzecz rezydenta przez podwykonawcę za granicą	2 037,9	3,5
9	SC2	Transport lotniczy	1 963,3	3,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 01.04.2020.

Załącznik 15. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie usług Polski

1. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie brutto (EXGR) sektora usług Polski w latach 2005, 2010, 2015, 2018

Tabela A. 41. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców usług z Polski w latach 2005 i 2010

	2005 rok					2010 rok			
	L.p.	Kraj	Wartość EXGR (mln EUR)	Udział (%)		L.p.	Kraj	Wartość EXGR (mln EUR)	Udział (%)
	1	Niemcy	4 804,6	33,0		1	Niemcy	6 905,4	25,9
	2	USA	969,2	6,7		2	Szwajcaria	2 185,3	8,2
	3	Wielka Brytania	880,1	6,1		3	Wielka Brytania	1 730,0	6,5
	4	Holandia	676,0	4,6		4	Holandia	1 351,7	5,1
	5	Rosja	644,9	4,4		5	Francja	1 230,7	4,6
	6	Francja	468,6	3,2		6	Ukraina	1 153,9	4,3
	7	Ukraina	437,3	3,0		7	USA	1 139,7	4,3
	8	Czechy	422,3	2,9		8	Czechy	1 134,4	4,3
	9	Szwecja	420,5	2,9		9	Rosja	859,4	3,2
	10	Szwajcaria	371,7	2,6		10	Belgia	771,5	2,9
	11	Belgia	321,6	2,2		11	Austria	673,0	2,5
	12	Austria	309,5	2,1		12	Szwecja	665,9	2,5
	13	Dania	269,6	1,9		13	Słowacja	655,9	2,5
	14	Białoruś	233,5	1,6		14	Włochy	587,4	2,2
	15	Włochy	212,9	1,5		15	Białoruś	523,7	2,0
	16	Irlandia	185,6	1,3		16	Irlandia	495,2	1,9
	17	Kanada	181,2	1,2		17	Dania	483,8	1,8
	18	Słowacja	170,9	1,2		18	Norwegia	376,1	1,4
	19	Litwa	162,4	1,1		19	Litwa	347,2	1,3
	20	Hiszpania	111,4	0,8		20	Hiszpania	314,7	1,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020.

Tabela A. 42. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców usług z Polski w latach 2015, 2018

	2015 rok					2018 rok			
	L.p.	Kraj	Wartość EXGR (mln EUR)	Udział (%)		L.p.	Kraj	Wartość EXGR (mln EUR)	Udział (%)
	1	Niemcy	9 565,2	23,5		1	Niemcy	13 342,4	22,8
	2	Szwajcaria	3 530,5	8,7		2	Szwajcaria	4 500,4	7,7
	3	Wielka Brytania	2 841,7	7,0		3	Wielka Brytania	4 395,9	7,5
	4	USA	2 346,7	5,8		4	Holandia	3 987,2	6,8
	5	Holandia	2 331,2	5,7		5	USA	3 779,3	6,4
	6	Ukraina	1 883,1	4,6		6	Ukraina	3 243,2	5,5
	7	Francja	1 755,9	4,3		7	Francja	2 329,9	4,0
	8	Czechy	1 371,9	3,4		8	Szwecja	1 994,9	3,4
	9	Szwecja	1 233,7	3,0		9	Czechy	1 734,9	3,0
	10	Belgia	1 047,1	2,6		10	Irlandia	1 429,7	2,4
	11	Dania	991,6	2,4		11	Belgia	1 427,1	2,4
	12	Irlandia	980,9	2,4		12	Dania	1 391,2	2,4
	13	Rosja	950,5	2,3		13	Włochy	1 192,4	2,0
	14	Austria	863,0	2,1		14	Luksemburg	1 129,6	1,9
	15	Włochy	825,3	2,0		15	Austria	1 113,6	1,9
	16	Białoruś	781,1	1,9		16	Rosja	1 047,1	1,8
	17	Słowacja	724,6	1,8		17	Słowacja	874,2	1,5
	18	Luksemburg	705,1	1,7		18	Białoruś	872,2	1,5
	19	Finlandia	606,1	1,5		19	Finlandia	859,0	1,5
	20	Norwegia	586,5	1,4		20	Hiszpania	729,6	1,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 22.07.2020.

2. Lista 20 krajów o najwyższym udziale w eksporcie krajowej wartości dodanej (EXGR_DVA) sektora usług Polski w latach 2005, 2010, 2015

Tabela A. 43. Wartość eksportu krajowej wartości dodanej (mln USD) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców usług z Polski w latach 2005, 2010, 2015

	2005 rok					2010 rok					2015 rok			
	L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)		L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)		L.p.	Kraj	Wartość EXGR_DVA (mln USD)	Udział (%)
	1	Niemcy	6 923,0	23,5		1	Niemcy	9 740,1	18,9		1	Niemcy	11 633,8	18,6
	2	USA	2 223,9	7,6		2	Wielka Brytania	3 436,6	6,7		2	Francja	4 369,3	7,0
	3	Wielka Brytania	1 846,9	6,3		3	Francja	3 417,7	6,6		3	USA	4 346,0	7,0
	4	Francja	1 804,0	6,1		4	USA	2 956,3	5,7		4	Wielka Brytania	4 113,0	6,6
	5	Włochy	1 602,9	5,4		5	Włochy	2 730,5	5,3		5	Włochy	2 298,4	3,7
	6	Rosja	1 266,1	4,3		6	Rosja	2 270,9	4,4		6	Holandia	1 991,2	3,2
	7	Szwecja	949,7	3,2		7	Holandia	1 704,8	3,3		7	Chiny	1 807,9	2,9
	8	Austria	870,8	3,0		8	Czechy	1 503,5	2,9		8	Szwajcaria	1 806,3	2,9
	9	Holandia	822,2	2,8		9	Szwecja	1 503,3	2,9		9	Szwecja	1 797,6	2,9
	10	Czechy	747,1	2,5		10	Austria	1 427,1	2,8		10	Austria	1 763,5	2,8
	11	Belgia	699,2	2,4		11	Hiszpania	1 169,8	2,3		11	Belgia	1 606,1	2,6
	12	Hiszpania	675,9	2,3		12	Belgia	1 151,8	2,2		12	Czechy	1 599,8	2,6
	13	Norwegia	594,5	2,0		13	Szwajcaria	997,1	1,9		13	Rosja	1 551,9	2,5
	14	Dania	465,0	1,6		14	Norwegia	989,4	1,9		14	Hiszpania	1 254,1	2,0
	15	Węgry	430,1	1,5		15	Chiny	946,9	1,8		15	Norwegia	1 113,3	1,8
	16	Turcja	382,6	1,3		16	Turcja	721,0	1,4		16	Dania	886,9	1,4
	17	Szwajcaria	368,3	1,3		17	Dania	685,7	1,3		17	Słowacja	821,7	1,3
	18	Chiny	318,2	1,1		18	Węgry	653,5	1,3		18	Turcja	724,7	1,2
	19	Japonia	304,2	1,0		19	Słowacja	561,9	1,1		19	Finlandia	719,3	1,2
	20	Kanada	282,6	1,0		20	Finlandia	550,9	1,1		20	Węgry	714,2	1,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *OECD.Stat. International Trade and Balance ...*, op. cit., data pobrania: 01.08.2020.

Załącznik 16. Analiza zależności między wartością zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością eksportu Polski w sektorze usług w latach 2005-2018

Uwagi do wszystkich modeli:

y – wartość eksportu Polski usług (mld EUR);

x – wartość skumulowana BIZ w Polsce w sektorze usług (mld EUR).

Przyjęty poziom istotności: $\alpha = 0,05$. Wybrany typ regresji poddano linearyzacji, co umożliwiło ocenę jakości modeli. Ich weryfikację przeprowadzono z wykorzystaniem narzędzi dostępnych w programie Gretl, co pozwoliło, w przypadku wybranych testów, podejmowanie decyzji weryfikacyjnych na podstawie krytycznego poziomu istotności.

1. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze III sektora (PKD: Sekcje D-N, P-S).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 0,005 \cdot x_t^2 - 0,641 \cdot x_t + 35,80$; $R^2 = 0,862$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = -0,823 + 0,35 \cdot \ln x_{t-4} + 0,83 \cdot \ln y_{t-2}$; $R^2 = 0,961$. Zastosowanie opóźnień czterech lat dla skumulowanych wartości BIZ oraz uwzględnienie w modelu wartości eksportu (z opóźnieniem dwóch lat), jako zmiennej objaśniającej wynika z próby eliminacji autokorelacji reszt rzędu I oraz poprawy jakości modelu. Proces weryfikacji zawiera Tabela A.44.

2. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług transportowych (PKD: Sekcja H).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 2,798 \cdot e^{0,528 \cdot x}$; $R^2 = 0,608$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 1,03 + 0,528 \cdot x_t$; $R^2 = 0,608$.

Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.45.

3. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług z grupy: podróże (PKD: Sekcja I).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = -1,991 \cdot x_t^2 + 9,34 \cdot x_t + 2,471$; $R^2 = 0,749$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 2,34 + 0,557 \cdot \ln x_{t-1}$; $R^2 = 0,673$. Zastosowanie opóźnień jednego roku dla wartości BIZ wynika z próby eliminacji autokorelacji reszt rzędu I. Proces weryfikacji zawiera Tabela A.46.

4. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług budowlanych (PKD: Sekcja F).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 0,012 \cdot x_t^2 - 0,073 \cdot x_t + 1,111$; $R^2 = 0,586$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = -0,0699 + 0,13 \cdot \ln x_{t-4} + 0,689 \cdot \ln y_{t-1}$; $R^2 = 0,884$. Zastosowanie opóźnień czterech lat dla skumulowanych wartości BIZ oraz uwzględnienie w modelu wartości eksportu (z opóźnieniem jednego roku), jako zmiennej objaśniającej wynika z próby eliminacji autokorelacji reszt rzędu I oraz poprawy jakości modelu. Proces weryfikacji zawiera Tabela A.47.

5. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług ubezpieczeniowych i emerytalno-rentowych oraz usług finansowych (PKD: Sekcja K).

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 0,011 \cdot x_t^{1,23}$; $R^2 = 0,742$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = -4,59 + 1,23 \cdot \ln x_t$; $R^2 = 0,742$. Choć w przypadku większości testów model uzyskał pozytywny wynik weryfikacji, to bardzo silny wpływ czynników losowych na zmienną zależną spowodował odrzucenie tego modelu w dalszej analizie. Proces weryfikacji modelu zawiera Tabela A.48.

6. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług informatycznych i informacyjnych (PKD: Dział J58_62_63)⁶⁸³.

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 1,473 \cdot x_t^{1,563}$; $R^2 = 0,82$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 1,09 + 0,989 \cdot \ln x_{t-4}$; $R^2 = 0,898$. Zastosowanie opóźnień czterech lat dla skumulowanych wartości BIZ wynika z próby eliminacji autokorelacji reszt rzędu I oraz poprawy jakości modelu. Proces jego weryfikacji zawiera Tabela A.49.

7. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze pozostałych usług gospodarczych (PKD: Sekcja D35, E, G, L, M, Działy N77_78 oraz Działy N80_82)⁶⁸⁴.

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 0,008 \cdot x_t^{1,7}$; $R^2 = 0,964$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = -4,75 + 1,7 \cdot \ln x_t$; $R^2 = 0,965$.

Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.50.

8. Badanie zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług kulturalnych, rekreacyjnych i świadczonych dla ludności (PKD: Działy J59_60, N79 oraz Sekcje P85, Q, R, S)⁶⁸⁵.

Model pierwotny: $\hat{y}_t = 19,01 \cdot x_t^{0,66}$; $R^2 = 0,893$.

Zlinearyzowany model ostateczny: $\widehat{\ln y}_t = 2,95 + 0,66 \cdot \ln x_t$; $R^2 = 0,965$. Proces weryfikacji modelu przedstawiono w Tabeli A.51.

⁶⁸³ Umożliwienie porównywalności wartości zasobów BIZ z wartością eksportu w obszarze świadczenia usług informatycznych i informacyjnych wymagało dodania do eksportu grupy SI (badane komponenty SI2 i SI3) odpowiadającej jej części eksportu z grupy SH. Wynika to z braku możliwości wyodrębnienia ze statystyki BIZ wartości dla grupy: opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej.

⁶⁸⁴ Umożliwienie porównywalności wartości zasobów BIZ z wartością eksportu w obszarze świadczenia pozostałych usług gospodarczych wymagało dodania do eksportu grupy SJ odpowiadającej jej części eksportu z grupy SH. Wynika to z braku możliwości wyodrębnienia ze statystyki BIZ wartości dla grupy: opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej.

⁶⁸⁵ Umożliwienie porównywalności wartości zasobów BIZ z wartością eksportu w obszarze świadczenia usług kulturalnych, rekreacyjnych i świadczonych dla ludności wymagało dodania do eksportu grupy SK odpowiadającej jej części eksportu z grupy SH. Wynika to z braku możliwości wyodrębnienia ze statystyki BIZ wartości dla grupy: opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej.

Tabela A. 44. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem usług

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (2,7) = 86,4; $p = 0,000012$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynników regresji	$b_1 = 0,35$; $p = 0,0363$ $b_2 = 0,83$; $p = 0,0025$	$p < \alpha$, współczynniki regresji są istotnie różne od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,961$	Model w 96,1% wyjaśnia zmienność wartości eksportu usług.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 1,87\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 4$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 4$ i $n_2 = 6$, to: $S_1 = 2$ i $S_2 = 8$.	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,362$; $p = 0,834622$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -0,646$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,364$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 9,34147; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(5) > 9,34147) = 0,0961949$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I – test Breuscha-Godfrey'a	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho \neq 0$. Statystyka testowa LMF : 0,413702; $p = P(F(1,6) > 0,413702) = 0,54388$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 45. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług transportowych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F = 18,6; $p = 0,001$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 0,528$; $p = 0,001$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,608$	Model w 60,8% wyjaśnia zmienność wartości eksportu usług ⁶⁸⁶ .
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 11,1\%$	Umiarkowany stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 6$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 7$ i $n_2 = 7$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 12$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 1,60426$ z wartością $p = 0,448374$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 0,289521; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 0,289521) = 0,86523$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I - test Breuscha-Godfrey	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho \neq 0$. Statystyka testowa LMF : 1,73674; $p = P(F(1,11) > 1,73674) = 0,214338$.	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

⁶⁸⁶ Z wysokości współczynnika determinacji wynika sugestia rozszerzenia modelu o dodatkowe zmienne objaśniające. Jednak zamierzeniem badania nie było wyjaśnienie zmienności zmiennej objaśnianej w jak największym stopniu, a sprawdzenie, czy istnieje jakakolwiek zależność między zmiennością wartości BIZ a zmiennością wartości eksportu poszczególnych grup usług. Dlatego modele występują w możliwie najprostszej postaci.

Tabela A. 46. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług z grupy: podróże

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,11) = 22,6; $p = 0,000596$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 0,557$; $p = 0,0006$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,673$	Model w 67,3% wyjaśnia zmienność wartości eksportu usług z grupy podróże.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 5,66\%$	Niski stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 4$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 6$ i $n_2 = 7$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,142796$; $p = 0,931091$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -0,278$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,201$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 0,80037; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 0,80037) = 0,670196$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I - test Breuscha-Godfrey'a	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho \neq 0$. Statystyka testowa LMF : 1,46514; $p = P(F(1,10) > 1,46514) = 0,253947$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 47. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług budowlanych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (2,7) = 26,8; $p = 0,000527$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b_1 = 0,13$; $p = 0,0273$ $b_2 = 0,0117$; $p = 0,0117$	$p < \alpha$ - współczynniki regresji są istotnie różne od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,884$	Model w 88,4% wyjaśnia zmienność wartości eksportu usług budowlanych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 28,79\%$	Wysoki stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą ⁶⁸⁷ .
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 4$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 6$ i $n_2 = 4$, to: $S_1 = 2$ i $S_2 = 8$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,526279$; $p = 0,768635$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0,645$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,364$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 7,28907; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(5) > 7,28907) = 0,200014$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I - test Breuscha-Godfrey'a	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho \neq 0$. Statystyka testowa LMF : 0,496765; $p = P(F(1,6) > 0,496765) = 0,507348$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

⁶⁸⁷ Najkorzystniejszy poziom współczynnika zmienności resztowej, dla modelu o wysokiej jakości.

Tabela A. 48. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług ubezpieczeniowych, emerytalno-rentowych i usług finansowych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,12) = 34,6; $p = 0,000074$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynnika regresji	$b = 1,232$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,742$	Model w 74,2% wyjaśnia zmienność wartości eksportu usług ubezpieczeniowych, emerytalno-rentowych i usług finansowych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 62,95\%$	Bardzo silny wpływ czynników losowych na tą zmienną.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 4$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 5$ i $n_2 = 9$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \notin N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 4,12194$; $p = 0,12733$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -1,116$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 3,2284; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 3,2284) = 0,19905$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I - test Breuscha-Godfrey'a	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho \neq 0$. Statystyka testowa LMF : 2,62263; $p = P(F(1,11) > 2,62263) = 0,133639$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 49. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług informatycznych i informacyjnych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,8) = 70,1; $p = 0,000031$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynników regresji	$b = 0,989$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,898$	Model w 89,8% wyjaśnia zmienność wartości eksportu usług informatycznych i informacyjnych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 26,45\%$	Wysoki stopień wpływu czynników losowych na zmienną objaśnianą ⁶⁸⁸ .
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 5$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 5$ i $n_2 = 5$, to: $S_1 = 2$ i $S_2 = 9$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,54837$ z wartością $p = 0,760191$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,306$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 0,969226; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(5) > 0,969226) = 0,615936$.	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I - test Breuscha-Godfrey'a	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho \neq 0$. Statystyka testowa LMF : 0,238364; $p = P(F(1,7) > 0,238364) = 0,640311$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

⁶⁸⁸ Najkorzystniejszy poziom współczynnika zmienności resztowej, dla modelu o wysokiej jakości.

Tabela A. 50. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia pozostałych usług gospodarczych

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,12) = 330,0; $p < 0,000$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynników regresji	$b = 1,7$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,965$	Model w 96,5% wyjaśnia zmienność wartości eksportu pozostałych usług gospodarczych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 5,32\%$	Niski wpływ czynników losowych na tę zmienną.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 9$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 6$ i $n_2 = 8$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 11$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,536436$; $p = 0,764741$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = -0,54$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White’a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM: 1,2797; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 1,2797) = 0,527372$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Brak autokorelacji reszt – test Durbina-Watsona	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Statystyka testowa Durbina-Watsona: $d = 1,582255$; $p = 0,129228$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Tabela A. 51. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług kulturalnych, rekreacyjnych i świadczonych dla ludności

Założenia	Narzędzie testowania	Weryfikacja
Istotność równania regresji	Test F (1,12) = 100,5; $p < 0,000$	$p < \alpha$, równanie regresji jest istotne
Istotność współczynników regresji	$\alpha_1 = 0,66$; $p < 0,000$	$p < \alpha$, współczynnik regresji jest istotnie różny od 0
Współczynnik determinacji	$R^2 = 0,893$	Model w 89,3% wyjaśnia zmienność wartości eksportu pozostałych usług gospodarczych.
Współczynnik zmienności resztowej	$V_e = 7,59\%$	Niski wpływ czynników losowych na tą zmienną.
Losowość odchyłeń reszt	Hipotezy: H_0 : rozkład reszt w modelu jest rozkładem losowym. H_1 : rozkład reszt w modelu nie jest rozkładem losowym. Empiryczna liczba serii: $S = 6$. Wartości krytyczne testu serii dla $n_1 = 7$ i $n_2 = 7$, to: $S_1 = 3$ i $S_2 = 12$	$S_1 < S < S_2$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Normalność rozkładu reszt	Hipotezy: $H_0: \varepsilon \sim N(0, \sigma)$. $H_1: \varepsilon \not\sim N(0, \sigma)$. Statystyka testowa Chi-kwadrat (2): $\chi^2 = 0,0102428$; $p = 0,994892$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Nieobciążoność reszt		Wartość oczekiwana reszt jest równa 0,00.
Symetria reszt	Hipotezy: $H_0: P(e_t > 0) = P(e_t < 0)$. $H_1: P(e_t > 0) \neq P(e_t < 0)$. Statystyka testowa t -Studenta: $t = 0$. Wartość krytyczna t -Studenta: $t_{\alpha; n-k-1} = 2,179$	$ t \leq t_{\alpha; n-k-1}$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Heteroskedastyczność reszt – test White'a	Hipotezy: $H_0: \sigma_i^2 = \sigma^2$. $H_1: \sigma_i^2 \neq \sigma^2$. Statystyka testowa LM : 3,26104; $p = P(\text{Chi-kwadrat}(2) > 3,26104) = 0,195828$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0
Autokorelacja reszt rzędu I - test Breuscha-Godfrey'a	Hipotezy: $H_0: \rho = 0$. $H_1: \rho > 0$. Test: Statystyka testowa LMF : 1,7459; $p = P(F(1,11) > 1,7459) = 0,213218$	$p > \alpha$, nie ma podstaw do odrzucenia H_0

Źródło: Opracowanie własne przy użyciu programu Gretl.

Załącznik 17. Udział najważniejszych inwestorów zagranicznych w sektorze usług w eksporcie brutto głównych rodzajów usług wybranych grup tego sektora w 2018 r.

Tabela A. 52. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych rodzajów usług transportowych (grupa EBOPS SC) w 2018 r. (% , wybrane państwa)

<i>EBOPS SC32</i>			<i>EBOPS SC33</i>		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Holandia	11,94	1	Holandia	8,1
2	Niemcy	31,39	2	Niemcy	19,37
3	Francja	7,18	3	Francja	4,41
4	Luksemburg	1,79	4	Luksemburg	12,16
5	Cypr	0,17	5	Cypr	0,49
6	Wielka Brytania	4,19	6	Wielka Brytania	5,84
7	Hiszpania	2,55	7	Hiszpania	1,33
8	Austria	4,64	8	Austria	2,41
9	Dania	1,72	9	Dania	1,5
10	USA	3,63	10	USA	4,2
11	Belgia	3,14	11	Belgia	1,99
12	Szwajcaria	4,41	12	Szwajcaria	9,05
13	Włochy	4,08	13	Włochy	2,1
14	Szwecja	3,83	14	Szwecja	6,74

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku, ...*, op. cit., s. 32-39; *Eurostat Database, ...*, op. cit., data pobrania: 07.09.2020; *Trade Map, International Trade Centre, ...*, op. cit., data pobrania: 07.09.2020.

Tabela A. 53. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych rodzajów pozostałych usług gospodarczych (grupa EBOPS SJ) w 2018 r. (% , wybrane państwa)

<i>EBOPS SJ21</i>			<i>EBOPS SJ22</i>		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Holandia	11,86	1	Holandia	5,82
2	Niemcy	13,05	2	Niemcy	9,93
3	Francja	3,66	3	Francja	6,44
4	Luksemburg	1,73	4	Luksemburg	1,03
5	Cypr	0,74	5	Cypr	2,02
6	Wielka Brytania	15,68	6	Wielka Brytania	7,06
7	Hiszpania	0,83	7	Hiszpania	0,72
8	Austria	0,95	8	Austria	1,96
9	Dania	10,45	9	Dania	3,29
10	USA	2,65	10	USA	0,99
11	Belgia	2,74	11	Belgia	3,88
12	Szwajcaria	10,76	12	Szwajcaria	20,45
13	Włochy	1,37	13	Włochy	1,67
14	Szwecja	2,0	14	Szwecja	2,94
<i>EBOPS SJ35</i>			<i>EBOPS SJ31</i>		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Holandia	6,98	1	Holandia	2,36
2	Niemcy	29,65	2	Niemcy	26,64
3	Francja	5,36	3	Francja	5,38

4	Luksemburg	0,56	4	Luksemburg	1,51
5	Cypr	0,35	5	Cypr	0,15
6	Wielka Brytania	12,48	6	Wielka Brytania	5,67
7	Hiszpania	1,6	7	Hiszpania	1,91
8	Austria	0,96	8	Austria	0,85
9	Dania	9,52	9	Dania	13,59
10	USA	2,35	10	USA	2,64
11	Belgia	3,31	11	Belgia	2,05
12	Szwajcaria	6,13	12	Szwajcaria	9,01
13	Włochy	1,97	13	Włochy	2,23
14	Szwecja	2,25	14	Szwecja	2,39

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, ..., op. cit., s. 32-39; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 07.09.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 07.09.2020.

Wymienione rodzaje usług *EBOPS*, tj. SJ21, SJ22, SJ35, SJ31 stanowiły w 2018 r. około 79,3% wartości eksportu grupy SJ – pozostałe usługi gospodarcze (odpowiednio 36,5%; 17,4%; 13% oraz 12,4%).

Tabela A. 54. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych rodzajów usług telekomunikacyjnych, informatycznych i informacyjnych (grupa *EBOPS SI*) w 2018 r. (%), wybrane państwa)

Grupa SI – usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne								
<i>EBOPS SI2</i>			<i>EBOPS SI1</i>			<i>EBOPS SI3</i>		
L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział	L.p.	Kraj	Udział
1	Holandia	5,59	1	Holandia	3,63	1	Holandia	15,31
2	Niemcy	15,04	2	Niemcy	7,65	2	Niemcy	5,52
3	Francja	3,36	3	Francja	2,46	3	Francja	1,14
4	Luksemburg	0,43	4	Luksemburg	1,83	4	Luksemburg	1,22
5	Cypr	0,49	5	Cypr	0,17	5	Cypr	0,19
6	Wielka Brytania	17,27	6	Wielka Brytania	14,73	6	Wielka Brytania	20,08
7	Hiszpania	0,51	7	Hiszpania	1,08	7	Hiszpania	0,51
8	Austria	1,46	8	Austria	1,02	8	Austria	0,43
9	Dania	17,99	9	Dania	8,82	9	Dania	10,15
10	USA	2,63	10	USA	0,63	10	USA	8,25
11	Belgia	1,37	11	Belgia	2,03	11	Belgia	0,95
12	Szwajcaria	10,63	12	Szwajcaria	0,68	12	Szwajcaria	22,48
13	Włochy	1,11	13	Włochy	3,34	13	Włochy	0,84
14	Szwecja	3,85	14	Szwecja	19,51	14	Szwecja	3,35

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 roku*, ..., op. cit., s. 32-39; *Eurostat Database*, ..., op. cit., data pobrania: 07.09.2020; *Trade Map, International Trade Centre*, ..., op. cit., data pobrania: 07.09.2020.

Załącznik 18. Kwestionariusz ankiety do badań własnych na temat: *Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na eksport*

PODSTAWOWE DANE O PRZEDSIĘBIORSTWIE

A1. Proszę podać nazwę przedsiębiorstwa, REGON.

A2. Rok powstania przedsiębiorstwa.

A3. Województwo, w którym prowadzona jest działalność gospodarcza.

1. Dolnośląskie
2. Kujawsko-pomorskie
3. Lubelskie
4. Lubuskie
5. Łódzkie
6. Małopolskie
7. Mazowieckie
8. Opolskie
9. Podkarpackie
10. Podlaskie
11. Pomorskie
12. Śląskie
13. Świętokrzyskie
14. Warmińsko-Mazurskie
15. Wielkopolskie
16. Zachodniopomorskie

A4. Ilu pracowników pracuje w przedsiębiorstwie?

1. Mniej 10 osób (mikroprzedsiębiorstwo)
2. 10- 49 osób (małe przedsiębiorstwo)
3. 50-249 osób (średnie przedsiębiorstwo)
4. 250 osób i więcej (duże przedsiębiorstwo)

A5. Proszę zaznaczyć obszary, którymi zajmuje się przedsiębiorstwo.

Sekcje	Obszar działalności gospodarczej	Zakres działalności
A	Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	
B	Górnictwo i wydobywanie	
C	Przetwórstwo przemysłowe	
D	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	
E	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	
F	Budownictwo	
G	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	
H	Transport i gospodarka magazynowa	
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	
J	Informacja i komunikacja	
K	Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	

L	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	
M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	
N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	
O	Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	
P	Edukacja	
Q	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	
R	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	
S	Pozostała działalność usługowa	

A6. Z jakich form finansowania korzysta/dotychczas korzystało przedsiębiorstwo?

1. Kapitał własny (w tym wkład właścicieli)
2. Pozyskiwanie udziałowców
3. Wkład wspólników
4. Emisja akcji
5. *Venture capital* – fundusze wysokiego ryzyka
6. Kredyt długo- i krótkoterminowy, pożyczka
7. *Leasing*
8. Inne, jakie? _____

A7. Struktura finansowa przedsiębiorstwa.

1. Wyłącznie kapitał zagraniczny
2. Kapitał polski i zagraniczny, z przewagą kapitału polskiego
3. Kapitał polski i zagraniczny, z przewagą kapitału zagranicznego

A8. Udział kapitału zagranicznego w strukturze finansowania przedsiębiorstwa.

UWARUNKOWANIA EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ

B1. W którym roku przedsiębiorstwo rozpoczęło działalność eksportową?

B2. Jaki jest obszar zbytu towarów i usług przedsiębiorstwa?

1. Rynek krajowy i zagraniczny
2. Wyłącznie rynek zagraniczny

B3. Proszę wskazać obszar eksportu przedsiębiorstwa.

Sekcje	Obszar działalności gospodarczej	Zakres działalności
A	Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	
B	Górnictwo i wydobywanie	
C	Przetwórstwo przemysłowe	
D	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	
E	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	
F	Budownictwo	
G	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	

H	Transport i gospodarka magazynowa	
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	
J	Informacja i komunikacja	
K	Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	
L	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	
M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	
N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	
O	Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	
P	Edukacja	
Q	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	
R	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	
S	Pozostała działalność usługowa	

B4. Proszę wskazać wszystkich odbiorców dóbr i usług, ze wskazaniem udziału w strukturze zbytu.

UDZIAŁ

1. Niemcy
2. Wielka Brytania
3. Czechy
4. Francja
5. Holandia
6. Włochy
7. Stany Zjednoczone
8. Szwecja
9. Rosja
10. Szwajcaria
11. Inne, jakie? _____

B5. Jakie czynniki zdecydowały o rozpoczęciu eksportu? Proszę ocenić w skali od 1 do 5.

SKALA

1 Brak wpływu	2	3	4	5 Bardzo istotny wpływ
------------------	---	---	---	---------------------------

STWIERDZENIA

SKALA

1. Zainteresowanie ofertą handlową przez zagranicznych odbiorców
2. Wyższa rentowność sprzedaży za granicę niż na rynku krajowym
3. Za mała chłonność rynku krajowego
4. Za duża konkurencja na rynku krajowy
5. Niewykorzystane moce produkcyjne
6. Udział inwestora zagranicznego i korzyści z tym związane umożliwiające proces internacjonalizacji działalności
7. Programy wspierające eksport
8. Inne, jakie? _____

B6. Jakie czynniki zdecydowały o wyborze kierunku eksportu? Proszę ocenić w skali od 1 do 5.

SKALA

1 Brak wpływu	2	3	4	5 Bardzo istotny wpływ
------------------	---	---	---	---------------------------

STWIERDZENIA

SKALA

1. Znajomość specyfiki rynku zagranicznego
2. Wiedza o zapotrzebowaniu na dane towary i usługi

3. Kwalifikacje personelu przedsiębiorstwa (np. znajomość języka, kultury)
4. Bliskość geograficzna
5. Bliskość kulturowa (podobieństwo preferencji konsumentów)
6. Zróżnicowanie preferencji konsumentów
7. Zbliżony poziom rozwoju gospodarczego
8. Rozmiary rynku zagranicznego
9. Kontakty handlowe inwestora zagranicznego
10. Kraj pochodzenia inwestora zagranicznego
11. Inne, jakie _____?

B7. Proszę podać udział eksportu w przychodach ze sprzedaży.

_____ %

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE A EKSPORT

C1. Kiedy nastąpił napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do przedsiębiorstwa?

1. W momencie powstawania przedsiębiorstwa
 2. W trakcie funkcjonowania przedsiębiorstwa – proszę podać, w którym roku _____
- * BIZ, jako napływ propozycji ze strony inwestora zagranicznego, proszę zaznaczyć: TAK NIE

Odpowiedź na pytanie C2., jeśli w pytaniu C1. odpowiedź „2”.

C2. W jakim okresie funkcjonowania nastąpił napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych?

1. Dobra kondycja finansowa przedsiębiorstwa
2. Problemy finansowe przedsiębiorstwa
3. Nie wiem, trudno określić

W pytaniach C3.- C6. można zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź.

C3. W jakiej formie napłynęły bezpośrednie inwestycje zagraniczne?

1. Środki finansowe
2. Akcje
3. Maszyny i urządzenia
4. Środki transportu
5. Nieruchomości
6. Patenty i innowacje
7. Licencje
8. Inne formy, jakie? _____

C4. Jakie powody przyczyniły się do skorzystania z bezpośrednich inwestycji zagranicznych?

1. Dodatkowy kapitał finansowy
2. Doświadczenie inwestora zagranicznego w obszarze działalności firmy
3. Doświadczenie inwestora zagranicznego w internacjonalizacji działalności
4. Dostęp do nowoczesnych technologii
5. Dostęp do kontrahentów
6. Dostęp do kanałów dystrybucji
7. Inne, jakie? _____

C5. Jakie korzyści przyniosły bezpośrednie inwestycje zagraniczne? Proszę ocenić w skali od 1 do 5.

SKALA

1 Brak korzyści	2	3	4	5 Bardzo znaczne korzyści
--------------------	---	---	---	------------------------------

SKALA

1. Wzrost produkcji i/lub skali świadczonych usług
2. Zwiększenie zatrudnienia
3. Wdrożenie nowoczesnych technologii
4. Zastosowanie nowoczesnych metod organizacji i zarządzania
5. Poprawa jakości produkcji i/lub świadczonych usług
6. Wzrost eksportu
7. Dywersyfikacja struktury rodzajowej eksportu
8. Prowadzenie działalności pod marką znaną na rynkach zagranicznych
9. Podniesienie kwalifikacji zawodowych pracowników
10. Podniesienie poziomu wynagrodzeń
11. Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku
12. Zwiększenie importu
13. Zwiększenie oferty sprzedaży
14. Rozszerzenie sieci kontrahentów / partnerów w prowadzeniu działalności
15. Inne, jakie? _____

C6. Czy przedsiębiorstwo realizowało eksport przed napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych?

1. Tak
2. Nie

C7. Jakie bariery w historii przedsiębiorstwa ograniczały/uniemożliwiały eksport? Proszę ocenić w skali od 1 do 5.

SKALA

1 Brak ograniczenia	2	3	4	5 Bardzo znaczne ograniczenie
------------------------	---	---	---	-------------------------------------

SKALA

1. Niedostateczny popyt na rynku zagranicznym
2. Niedobór pracowników
3. Niedobór wykwalifikowanych pracowników
4. Brak odpowiedniego parku maszynowego
5. Koszty zatrudnienia
6. Koszty administracyjne
7. Problemy finansowe
8. Wysokie obciążenia budżetu
9. Niejasne i niespójne przepisy prawne
10. Niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej
11. Inne, jakie? _____

C8. Czy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych miał wpływ na zmianę ograniczeń eksportu przedsiębiorstwa? Proszę ocenić w skali od 1 do 3.

SKALA ZMIANY PROBLEMU

1 Spadł	2 Pozostał bez zmian	3 Wzrósł
------------	-------------------------	-------------

STWIERDZENIA

SKALA

1. Niedostateczny popyt na rynku zagranicznym
2. Niedobór pracowników
3. Niedobór wykwalifikowanych pracowników
4. Brak odpowiedniego parku maszynowego
5. Koszty zatrudnienia
6. Koszty administracyjne
7. Problemy finansowe

8. Wysokie obciążenia budżetu
9. Inne, jakie? _____

C9. Jak napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych wpłynął na wskazane aspekty eksportu? Proszę ocenić w skali od 1 do 5.

SKALA

1 Brak wpływu	2	3	4	5 Bardzo istotny wpływ
------------------	---	---	---	---------------------------

STWIERDZENIA

- | | |
|----------------------------|-------|
| 1. Liczba transakcji | |
| 2. Oferta sprzedaży | |
| 3. Obroty przedsiębiorstwa | |
| 4. Zysk przedsiębiorstwa | |
| 5. Zasięg geograficzny | |
| 6. Inne, jakie _____? | |

SKALA

C10. Które z form napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wywarły kluczowy wpływ na eksport przedsiębiorstwa? Wybrane formy od 1 do 8 proszę przypisać odpowiednim stwierdzeniom.

FORMY NAPŁYWU BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

1	Kapitał finansowy
2	Dobra trwałe (maszyny i urządzenia, środki transportu)
3	Patenty, innowacje i nowe technologie
4	Licencje
5	Doświadczenie inwestora w obszarze działalności firmy
6	Doświadczenie inwestora w internacjonalizacji działalności
7	Sieć kontrahentów, partnerów inwestora
8	Prowadzenie działalności pod marką znaną na rynkach zagranicznych

STWIERDZENIA

- | | |
|---------------------------|-------|
| 1. Liczba transakcji | |
| 2. Oferta | |
| 3. Obrót przedsiębiorstwa | |
| 4. Zysk przedsiębiorstwa | |
| 5. Zasięg geograficzny | |

FORMY NAPŁYWU BIZ

OCENA SYTUACJI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA I JEJ PROGNOZA

D1. Jaka jest bieżąca sytuacja finansowa przedsiębiorstwa? Proszę ocenić w skali od 1 do 5.

SKALA

1 Bardzo zła	2	3	4	5 Bardzo dobra
-----------------	---	---	---	-------------------

D2. Jak zmieniła się sytuacja finansowa przedsiębiorstwa w ciągu ostatnich kilku lat, w skali od 1 do 5?

SKALA

1 Pogorszyła się	2	3	4	5 Poprawiła się
---------------------	---	---	---	--------------------

Dlaczego? Proszę o wskazanie uwarunkowań tej zmiany:.....

.....

D3. Proszę ocenić w skali od 1 do 4 jak zmieniły się:

SKALA

1 Spadł	2 Pozostał bez zmian	3 Wzrósł	4 Nie dotyczy
------------	-------------------------	-------------	------------------

STWIERDZENIA

SKALA

1. Poziom sprzedaży krajowej
2. Poziom sprzedaży zagranicznej
3. Poziom importu
4. Poziom zatrudnienia
5. Oferta sprzedaży towarów i/lub usług w Polsce
6. Oferta sprzedaży towarów i/lub usług za granicą

D4. Jakie są przewidywania na przyszłość w zakresie sytuacji finansowej, w skali od 1 do 5?

SKALA

1 Pogorszy się	2	3	4	5 Poprawi się
-------------------	---	---	---	------------------

D5. Jakie są przewidywania na przyszłość w podanych obszarach? Proszę ocenić w skali od 1 do 4.

SKALA

1 Spadnie	2 Pozostanie bez zmian	3 Wzrośnie	4 Nie dotyczy
--------------	---------------------------	---------------	------------------

STWIERDZENIA

SKALA

1. Poziom sprzedaży krajowej
- Dlaczego? Proszę o wskazanie uwarunkowań tej zmiany:
-
2. Poziom sprzedaży zagranicznej
- Dlaczego? Proszę o wskazanie uwarunkowań tej zmiany:
-
3. Poziom importu
- Dlaczego? Proszę o wskazanie uwarunkowań tej zmiany:
-
4. Poziom zatrudnienia
- Dlaczego? Proszę o wskazanie uwarunkowań tej zmiany:
-
5. Oferta sprzedaży towarów i/lub usług w Polsce
- Dlaczego? Proszę o wskazanie uwarunkowań tej zmiany:
-
6. Oferta sprzedaży towarów i/lub usług za granicą
- Dlaczego? Proszę o wskazanie uwarunkowań tej zmiany:
-

D6. Jaki jest prognozowany udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w ciągu roku (w %)?

_____ %

Dlaczego? Proszę o wskazanie uwarunkowań tej zmiany:

D7. Czy w ciągu najbliższych kilku lat planują Państwo wprowadzenie towarów i/lub usług na nowe rynki zbytu:

1. Nie
2. Tak, kraje: _____

Proszę o wskazanie uwarunkowań wyboru:

SPIS TABEL

Tabela 1. Cechy eksportu bezpośredniego i eksportu pośredniego	20
Tabela 2. Mechanizmy względnego i absolutnego wyrównywania się cen czynników wytwórczych oraz redystrybucji dochodów właścicieli czynników produkcji wskutek rozwoju handlu międzynarodowego	25
Tabela 3. Czynniki międzynarodowego podziału pracy i ewolucja ich znaczenia	30
Tabela 4. Struktura produktu globalnego według sektorów, działów i gałęzi oraz kierunki jej przekształceń zgodnie z teorią trzech sektorów	39
Tabela 5. Znaczenie eksportu w gospodarce Polski według podstawowych wskaźników w latach 2005-2018 ...	58
Tabela 6. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie Polski według sektorów w latach 2005-2018	70
Tabela 7. Sekwencja zmian form działalności przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym według modelu J. H. Dunninga i M. L. Lundmana	82
Tabela 8. Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych według J. H. Dunninga	95
Tabela 9. Model 5 sił Portera w warunkach obecności inwestorów zagranicznych	106
Tabela 10. Konsekwencje z tytułu BIZ dla rynku pracy kraju przyjmującego	107
Tabela 11. Miejsce Polski w rankingach wybranych organizacji międzynarodowych	115
Tabela 12. Wyniki badań motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w 2017 r.	116
Tabela 13. Wskaźnik atrakcyjności inwestycyjnej (<i>IA</i>) sektorów polskiej gospodarki w latach 2005-2018	122
Tabela 14. Dynamika wartości eksportu dóbr podstawowych państw członkowskich Unii Europejskiej według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015)	133
Tabela 15. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie dóbr podstawowych Polski w latach 2005-2018	139
Tabela 16. Koncentracja eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według produktów w latach 2005, 2010, 2018 (%)	141
Tabela 17. Koncentracja eksportu dóbr podstawowych Polski według krajów w latach 2005, 2010, 2015 i 2018 (%)	157
Tabela 18. Udział 5 najważniejszych działów dóbr podstawowych oraz wartość ich wskaźnika <i>RCA</i> w eksporcie brutto Polski do 10 najważniejszych odbiorców (wartości średnie dla lat 2005-2018)	164
Tabela 19. Dynamika wartości eksportu dóbr przemysłowych państw członkowskich Unii Europejskiej według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015)	181
Tabela 20. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie dóbr przemysłowych Polski w latach 2005-2018	186
Tabela 21. Koncentracja eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według produktów w latach 2005, 2010, 2018 (%)	190
Tabela 22. Struktura eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski i Unii Europejskiej ogółem według chłonności czynników wytwórczych w latach 2005-2018 (%; ogółem = 100)	193
Tabela 23. Koncentracja eksportu dóbr przemysłowych Polski według krajów w latach 2005, 2010, 2015 i 2018 (%)	211
Tabela 24. Udział 5 najważniejszych działów dóbr przemysłowych oraz wartość ich wskaźnika <i>RCA</i> w eksporcie brutto Polski do 10 najważniejszych odbiorców (wartości średnie dla lat 2005-2018) ..	217
Tabela 25. Koncentracja eksportu brutto dóbr przemysłowych w wybranych działach PKD według krajów w 2018 r. (%)	233
Tabela 26. Dynamika wartości eksportu usług poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015)	251
Tabela 27. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (<i>RCA</i>) w eksporcie brutto usług z Polski w latach 2005-2018	256
Tabela 28. Koncentracja eksportu brutto usług Polski według grup usług na I poziomie agregacji klasyfikacji (część A Tabeli, w latach 2005-2018, %) oraz na II poziomie agregacji klasyfikacji <i>EBOPS</i> (część B Tabeli, w latach 2010-2018, %)	262
Tabela 29. Koncentracja eksportu usług Polski według krajów w latach 2005, 2010, 2015 i 2018 (%)	275
Tabela 30. Udział 5 najważniejszych typów usług (na poziomie 2-stopniowej agregacji klasyfikacji <i>EBOPS</i>) oraz wartość ich wskaźnika <i>RCA</i> w eksporcie brutto Polski do 9 najważniejszych odbiorców (wartości średnie dla lat 2010-2018)	282
Tabela 31. Koncentracja eksportu brutto usług w wybranych grupach <i>EBOPS</i> według krajów w 2018 r. (%) ..	297

Tabela A. 1. Klucz powiązań odmiennych metod klasyfikacji towarów stanowiących przedmiot wymiany międzynarodowej według przynależności do poszczególnych sektorów gospodarki.....	367
Tabela A. 2. Klucz powiązań odmiennych metod klasyfikacji usług stanowiących przedmiot wymiany międzynarodowej.....	373
Tabela A. 3. Eksport trzech sektorów państw członkowskich Unii Europejskiej według wartości brutto (w latach 2005, 2018, mld EUR) oraz według krajowej wartości dodanej (w latach 2005, 2015, mld USD) ...	374
Tabela A. 4. Wartość eksportu brutto poszczególnych sekcji sektora dóbr podstawowych (I, mln EUR) oraz sektora dóbr przemysłowych (II, mln EUR) Polski w latach 2005-2018 (według <i>SITC Rev. 4</i>).....	375
Tabela A. 5. Wartość eksportu brutto poszczególnych grup sektora usług Polski w latach 2005-2018 (mld EUR, według <i>EBOPS</i>).....	376
Tabela A. 6. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr podstawowych w 2005 r.....	377
Tabela A. 7. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr podstawowych w 2010 r.....	377
Tabela A. 8. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr podstawowych w 2018 r.....	378
Tabela A. 9. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski w latach 2005 i 2010	380
Tabela A. 10. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski w latach 2015, 2018	381
Tabela A. 11. Wartość eksportu krajowej wartości dodanej (mln USD) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski w latach 2005, 2010, 2015	382
Tabela A. 12. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem dóbr podstawowych.....	384
Tabela A. 13. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem produktów rolnych i leśnych.....	385
Tabela A. 1. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr przemysłowych w 2005 r.	386
Tabela A. 2. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr przemysłowych w 2010 r.	387
Tabela A. 3. Struktura przedmiotowa eksportu dóbr przemysłowych w 2018 r.	388
Tabela A. 17. Struktura wydatków na badania i rozwój w państwach członkowskich Unii Europejskiej według sektorów wykonawczych w latach 2005, 2018 (%)	394
Tabela A. 18. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski w latach 2005 i 2010	395
Tabela A. 19. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski w latach 2015, 2018	396
Tabela A. 3. Wartość eksportu krajowej wartości dodanej (mln USD) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych Polski w latach 2005, 2010, 2015	397
Tabela A. 21. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem dóbr przemysłowych	401
Tabela A. 22. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	402
Tabela A. 23. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji wyrobów tekstylnych i odzieży.....	403
Tabela A. 24. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji drewna, papieru; poligrafii i reprodukcji	404
Tabela A. 25. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze wytwarzania koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych w latach 2005-2009	405
Tabela A. 26. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych oraz wyrobów farmaceutycznych	406
Tabela A. 27. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych.....	407
Tabela A. 28. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji metali oraz metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn	408
Tabela A. 29. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych w latach 2005-2010.....	409
Tabela A. 30. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych w latach 2011-2018.....	410
Tabela A. 31. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji maszyn i urządzeń, nigdzie indziej niesklasyfikowanych w latach 2005-2010	411
Tabela A. 32. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	412
Tabela A. 33. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze produkcji pozostałego sprzętu transportowego	413
Tabela A. 34. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze pozostałych sektorów związanych z produkcją dóbr przemysłowych	414

Tabela A. 35. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych grup dóbr w ramach produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (dział PKD 29) w 2018 r. (% , wybrane państwa)	415
Tabela A. 36. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych grup dóbr w ramach produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (dział PKD 26) w 2018 r. (% , wybrane państwa).....	416
Tabela A. 37. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych grup dóbr w ramach produkcji urządzeń elektrycznych (dział PKD 27) w 2018 r. (% , wybrane państwa)	417
Tabela A. 38. Struktura przedmiotowa eksportu brutto usług w 2010 r.	418
Tabela A. 39. Struktura przedmiotowa eksportu brutto usług w 2014 r.	418
Tabela A. 40. Struktura przedmiotowa eksportu brutto usług w 2018 r.	419
Tabela A. 41. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców usług z Polski w latach 2005 i 2010	420
Tabela A. 42. Wartość eksportu brutto (mln EUR) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców usług z Polski w latach 2015, 2018	421
Tabela A. 43. Wartość eksportu krajowej wartości dodanej (mln USD) oraz udział (%) 20 najważniejszych odbiorców usług z Polski w latach 2005, 2010, 2015	422
Tabela A. 44. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem usług	425
Tabela A. 45. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług transportowych	426
Tabela A. 46. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług z grupy: podróże.....	427
Tabela A. 47. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług budowlanych	428
Tabela A. 48. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług ubezpieczeniowych, emerytalno-rentowych i usług finansowych	429
Tabela A. 49. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług informatycznych i informacyjnych	430
Tabela A. 50. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia pozostałych usług gospodarczych	431
Tabela A. 51. Weryfikacja modelu zależności między BIZ a eksportem w obszarze świadczenia usług kulturalnych, rekreacyjnych i świadczonych dla ludności.....	432
Tabela A. 52. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych rodzajów usług transportowych (grupa EBOPS SC) w 2018 r. (% , wybrane państwa).....	433
Tabela A. 53. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych rodzajów pozostałych usług gospodarczych (grupa EBOPS SJ) w 2018 r. (% , wybrane państwa)	433
Tabela A. 54. Struktura geograficzna eksportu brutto głównych rodzajów usług telekomunikacyjnych, informatycznych i informacyjnych (grupa EBOPS SI) w 2018 r. (% , wybrane państwa)	434

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1. Wartość i dynamika eksportu brutto Polski w latach 2005-2018	56
Wykres 2. Mnożnik eksportowy dla Polski w latach 2005-2018	60
Wykres 3. Udział eksportu brutto Polski w eksporcie świata i Unii Europejskiej w latach 2005-2018 (%).....	61
Wykres 4. Wskaźnik eksportu hipotetycznego (<i>HE</i>) towarów i usług Polski w latach 2005-2018 (mld EUR)....	62
Wykres 5. Struktura geograficzna eksportu brutto Polski według kryterium dochodów państw importerów w latach 2005-2018 (%)	63
Wykres 6. Struktura geograficzna eksportu brutto towarów i usług z Polski według kryterium grupy rynków w latach 2005, 2018 (%)	64
Wykres 7. Struktura eksportu brutto Polski według przedmiotu wymiany w latach 2005-2018 (%; ogółem = 100)	68
Wykres 8. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych według typu strumieni finansowych w Polsce w latach 2005-2018 (mld EUR).....	117
Wykres 9. Forma zaangażowania inwestycyjnego bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 2005-2017	119
Wykres 10. Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce według sektorów w latach 2005-2018 (%; ogółem = 100)	121
Wykres 11. Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych według stopnia innowacyjności branż w Polsce w latach 2005-2018 (%; ogółem = 100; wartość skumulowana).....	123
Wykres 12. Udział dóbr podstawowych w strukturze przedmiotowej eksportu Polski według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015, %)	127
Wykres 13. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej produktów rolnych i leśnych (część A) oraz surowców mineralnych (część B) według sektorów jej wykorzystania w latach 2005 (pole wewnętrzne, %), 2015 (pole zewnętrzne, %).....	128
Wykres 14. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej produktów rolnych i leśnych oraz surowców mineralnych według ich wykorzystania do produkcji dóbr przemysłowych (odpowiednio część A.1 i B.1) oraz świadczenia usług (odpowiednio część A.2 i B.2) w 2015 r. (%).....	129
Wykres 15. Wartość i dynamika eksportu brutto dóbr podstawowych z Polski w latach 2005-2018	131
Wykres 16. Wartość i dynamika eksportu krajowej wartości dodanej dóbr podstawowych z Polski w latach 2005-2015	132
Wykres 17. Udział eksportu brutto dóbr podstawowych w PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)	134
Wykres 18. Struktura rodzajowa eksportu brutto dóbr podstawowych Polski w podziale na sekcje (według <i>SITC Rev. 4</i>) w latach 2005-2018 (%; ogółem = 100)	138
Wykres 19. Wskaźnik stopnia przekształceń struktury rodzajowej dla poszczególnych sekcji eksportu brutto sektora dóbr podstawowych w latach 2005-2018	140
Wykres 20. Indeks koncentracji eksportu brutto dóbr podstawowych państw członkowskich Unii Europejskiej według produktów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005, 2018	142
Wykres 21. Indeks cen żywności ogółem (część 1.) oraz indeksy składowe cen grup towarów (część 2., 2010-2016 = 100)	144
Wykres 22. Struktura eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według głównego typu produkcji w latach 2005-2018 (%; ogółem = 100).....	146
Wykres 23. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej dóbr podstawowych Polski według głównego typu produkcji w latach 2005-2015 (%; ogółem = 100).....	147
Wykres 24. Efekt struktury towarowej eksportu dóbr podstawowych UE a dynamika wartości eksportu tych dóbr z Polski w latach 2005-2018 (%; wartość ważona).....	148
Wykres 25. Struktura eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według kontynentów w 2018 r. (%).....	153
Wykres 26. Struktura eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według grup krajów w latach 2005-2018 (%)	154
Wykres 27. Średnia roczna dynamika wzrostu wartości eksportu brutto dóbr podstawowych Polski na tle dynamiki ogółem w latach 2005-2018 w podziale na grupy krajów (%)	155
Wykres 28. Indeks koncentracji eksportu brutto dóbr podstawowych Polski według krajów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005-2018	156
Wykres 29. Udział 10 najważniejszych odbiorców dóbr podstawowych z Polski według eksportu brutto (część 1.) oraz eksportu krajowej wartości dodanej (część 2.).....	159

Wykres 30. Rola polskiego eksportu dóbr podstawowych w imporcie państw Unii Europejskiej w latach 2013, 2018	162
Wykres 31. Wartość eksportu brutto i udział w eksporcie dóbr podstawowych Polski wybranych państw trzecich w latach 2005, 2018	166
Wykres 32. Udział 5 najważniejszych produktów podstawowych eksportowanych z Polski do wybranych państw trzecich w 2018 r. (%).....	167
Wykres 33. Wartość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartość eksportu w sektorze dóbr podstawowych Polski ogółem (część 1.) oraz dla produktów rolnych i leśnych (część 2.) w latach 2005-2018 (mld EUR).....	170
Wykres 34. Wartość eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w poszczególnych sekcjach PKD sektora dóbr podstawowych i sektora ogółem (mln USD) oraz jej średni udział w ogóle eksportu danej sekcji i sektora ogółem (%) w latach 2011- 2018	171
Wykres 35. Wartość eksportu przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (bezpośredniego inwestowania i krajowe) w poszczególnych sekcjach PKD sektora dóbr podstawowych i sektora ogółem w latach 2011, 2018 (mln USD).....	172
Wykres 36. Udział dóbr przemysłowych w strukturze przedmiotowej eksportu Polski według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015, %)	177
Wykres 37. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych według sektorów jej wykorzystania w latach 2005 (pole wewnętrzne, %), 2015 (pole zewnętrzne, %).....	178
Wykres 38. Wartość i dynamika eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski w latach 2005-2018.....	179
Wykres 39. Wartość i dynamika eksportu krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych Polski w latach 2005-2015	180
Wykres 40. Udział eksportu brutto dóbr przemysłowych w PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)	183
Wykres 41. Struktura rodzajowa eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski w podziale na sekcje (według <i>SITC Rev. 4</i>) w latach 2005-2018 (%)	185
Wykres 42. Wskaźnik stopnia przekształceń struktury towarowej dla poszczególnych sekcji eksportu brutto sektora dóbr przemysłowych w latach 2005-2018.....	188
Wykres 43. Struktura rodzajowa eksportu krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych Polski w podziale na działy (według PKD 2007) w latach 2005, 2015 (%).....	189
Wykres 44. Indeks koncentracji eksportu brutto dóbr przemysłowych państw członkowskich Unii Europejskiej według produktów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005, 2018	191
Wykres 45. Struktura eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według intensywności B+R w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100).....	195
Wykres 46. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej dóbr przemysłowych Polski według intensywności B+R w latach 2005-2015 (% wartości średnie, ogółem = 100)	196
Wykres 47. Udział produktów wysokiej techniki w eksporcie brutto sektora dóbr przemysłowych państw członkowskich Unii Europejskiej w roku 2007 i 2018 (% , ogółem = 100)	197
Wykres 48. Struktura eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według kontynentów w 2018 r. (%)	206
Wykres 49. Struktura eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według grup krajów w latach 2005-2018 (%)	207
Wykres 50. Średnia roczna dynamika wzrostu wartości eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski na tle dynamiki ogółem w latach 2005-2018 w podziale na grupy krajów (%)	209
Wykres 51. Indeks koncentracji eksportu brutto dóbr przemysłowych Polski według krajów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005-2018	210
Wykres 52. Udział 10 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski według eksportu brutto (część 1.) oraz krajowej wartości dodanej (część 2.).....	213
Wykres 53. Rola polskiego eksportu dóbr przemysłowych w imporcie państw Unii Europejskiej w latach 2013, 2018	215
Wykres 54. Udział w strukturze eksportu oraz dynamika wartości eksportu wyrobów wysokiej techniki dla 10 najważniejszych odbiorców dóbr przemysłowych z Polski w latach 2005, 2018 (%).....	218
Wykres 55. Struktura eksportu dóbr przemysłowych do krajów trzecich według ugrupowań w latach 2005, 2018 (%).....	219
Wykres 56. Wartość eksportu dóbr przemysłowych Polski do najważniejszych odbiorców w ramach WNP w latach 2005-2018 (mld EUR).....	220
Wykres 57. Wartość eksportu dóbr przemysłowych Polski do najważniejszych odbiorców w ramach NAFTA w latach 2005-2018 (mld EUR).....	222
Wykres 58. Wartość eksportu dóbr przemysłowych Polski do najważniejszych odbiorców w ramach EFTA w latach 2005-2018 (mld EUR).....	223

Wykres 59. Wartość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartość eksportu w sektorze dóbr przemysłowych Polski w latach 2005-2018 (mld EUR).....	226
Wykres 60. Wartość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartość eksportu w poszczególnych działach sektora dóbr przemysłowych w Polsce w latach 2005-2018 (mld EUR).....	227
Wykres 61. Współczynnik korelacji rang Spearmana między strukturą napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych a strukturą eksportu sektora dóbr przemysłowych w latach 2005-2018	229
Wykres 62. Wartość eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w poszczególnych działach PKD sektora dóbr przemysłowych (mln USD) oraz jej średni udział w ogóle eksportu danego działu (%) w latach 2011, 2017.....	230
Wykres 63. Wartość eksportu przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (bezpośredniego inwestowania i krajowe) w poszczególnych działach PKD sektora dóbr przemysłowych w latach 2011, 2017 (mln USD).....	235
Wykres 64. Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze dóbr przemysłowych według intensywności B+R w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100)	236
Wykres 65. Stopa inwestycji (ogółem i BIZ) oraz udział napływu BIZ w inwestycjach brutto w latach 2005-2018 (%).....	238
Wykres 66. Udział usług w strukturze przedmiotowej eksportu Polski według wartości brutto (w latach 2005-2018) oraz krajowej wartości dodanej (w latach 2005-2015, %).....	246
Wykres 67. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej usług według sektorów jej wykorzystania w latach 2005 (pole wewnętrzne, %), 2015 (pole zewnętrzne, %).....	247
Wykres 68. Struktura eksportu krajowej wartości dodanej usług według ich wykorzystania do produkcji dóbr przemysłowych w 2015 r. (według PKD 2007, %).....	248
Wykres 69. Wartość i dynamika eksportu brutto usług Polski w latach 2005-2018	249
Wykres 70. Wartość i dynamika eksportu krajowej wartości dodanej usług z Polski w latach 2005-2015.....	250
Wykres 71. Udział eksportu brutto usług w PKB państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%).....	252
Wykres 72. Struktura rodzajowa eksportu brutto usług Polski w podziale na grupy (według <i>EBOPS</i>) w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100).....	255
Wykres 73. Wskaźnik stopnia przekształceń struktury rodzajowej dla poszczególnych grup eksportu brutto sektora usług w latach 2005-2018.....	259
Wykres 74. Struktura rodzajowa eksportu krajowej wartości dodanej usług Polski w podziale na grupy (według <i>EBOPS</i>) w latach 2005-2015 (%)	260
Wykres 75. Indeks koncentracji eksportu brutto usług państw członkowskich Unii Europejskiej według rodzaju usług na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005, 2018.....	263
Wykres 76. Struktura eksportu brutto usług Polski według intensywności B+R w latach 2005-2018 (% , ogółem = 100).....	265
Wykres 77. Udział usług opartych na wiedzy i usług mniej wiodochłonnych w eksporcie brutto III sektora państw Unii Europejskiej w roku 2005 i 2018 (% , ogółem = 100).....	267
Wykres 78. Struktura eksportu brutto usług Polski według kontynentów w 2018 r. (%).....	270
Wykres 79. Struktura eksportu brutto usług Polski według grup krajów w latach 2005-2018 (%).....	271
Wykres 80. Średnia roczna dynamika wzrostu wartości eksportu brutto usług Polski na tle dynamiki ogółem w latach 2005-2018 w podziale na grupy krajów (%).....	273
Wykres 81. Indeks koncentracji eksportu brutto usług Polski według krajów na podstawie formuły Herfindahla-Hirschmanna w latach 2005-2018.....	274
Wykres 82. Udział 10 najważniejszych odbiorców usług z Polski według eksportu brutto (część 1.) oraz eksportu krajowej wartości dodanej (część 2.)	276
Wykres 83. Rola polskiego eksportu usług w imporcie państw Unii Europejskiej w latach 2013, 2018	280
Wykres 84. Udział w strukturze eksportu oraz dynamika wartości eksportu usług opartych na wiedzy do 9 najważniejszych odbiorców usług z Polski w latach 2010, 2018 (%).....	284
Wykres 85. Wartość eksportu brutto i udział w eksporcie usług Polski wybranych państw trzecich w latach 2005, 2018	285
Wykres 86. Udział 5 najważniejszych usług eksportowanych z Polski do wybranych państw trzecich w 2018 r. (%).....	287
Wykres 87. Wartość zasobów bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartość eksportu w sektorze usług Polski ogółem (część 1.) oraz kolejnych grup usług (części 2.-8.) w latach 2005-2018 (mld EUR)..	290
Wykres 88. Współczynnik korelacji rang Spearmana między strukturą napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych a strukturą eksportu sektora usług w latach 2005-2018 (część A) oraz pozycjonowanie obserwacji według wartości zasobów BIZ (a_i) i wartości eksportu (b_i) w 2018 r. (część B).....	293
Wykres 89. Wartość eksportu przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w poszczególnych sekcjach PKD sektora usług (mln EUR) oraz jej średni udział w ogóle eksportu danej sekcji (%) w latach 2011- 2017	295

Wykres 90. Wartość eksportu przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (bezpośredniego inwestowania i krajowe) w poszczególnych sekcjach PKD sektora usług w latach 2011, 2017 (mln EUR).....	299
Wykres 91. Struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług według intensywności B+R w latach 2005-2018 (%; ogółem = 100).....	300
Wykres 92. Struktura zatrudnienia centrów usług w Polsce w podziale na miejsce siedziby centrali (część 1.) oraz zasięg geograficzny usług świadczonych przez centra z Polski (część 2.) w I kwartale 2019 r.	302
Wykres 93. Struktura rodzajowa, działowa badanych przedsiębiorstw w ramach trzech sektorów gospodarki (według PKD 2007).....	309
Wykres 94. Struktura przedsiębiorstw według liczby osób zatrudnionych w poszczególnych sektorach (%)....	310
Wykres 95. Formy finansowania przedsiębiorstw (%).....	311
Wykres 96. Udział kapitału zagranicznego w strukturze finansowania przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach (%).....	312
Wykres 97. Obszar zbytu towarów i usług przedsiębiorstw (%)	313
Wykres 98. Przedmiot eksportu przedsiębiorstw z sektora dóbr podstawowych (%)	313
Wykres 99. Przedmiot eksportu przedsiębiorstw z sektora dóbr przemysłowych (%).....	314
Wykres 100. Przedmiot eksportu przedsiębiorstw z sektora usług (%).....	315
Wykres 101. Najbardziej popularne kierunki eksportu przedsiębiorstw (%).....	316
Wykres 102. Czynniki, które zadecydowały o rozpoczęciu eksportu przedsiębiorstw, według skali ważności od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza brak wpływu, 5 – bardzo istotny wpływ).....	318
Wykres 103. Czynniki, które zadecydowały o wyborze kierunku eksportu przedsiębiorstw, według skali ważności od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza brak wpływu, 5 – bardzo istotny wpływ)	320
Wykres 104. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w poszczególnych sektorach (%)	321
Wykres 105. Data napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przedsiębiorstwa (%)	322
Wykres 106. Ogólna ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w momencie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (%).....	323
Wykres 107. Formy napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych według sektorów (%).....	324
Wykres 108. Powody przyjęcia do przedsiębiorstwa bezpośrednich inwestycji zagranicznych (%)	326
Wykres 109. Korzyści płynące z bezpośrednich inwestycji zagranicznych (%).....	327
Wykres 110. Charakter wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na czynniki ograniczające, bądź uniemożliwiające eksport przedsiębiorstw poszczególnych sektorów (%)	329
Wykres 111. Siła wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wybrane aspekty eksportu przedsiębiorstw poszczególnych sektorów (%), według skali ważności od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza brak wpływu, 5 – bardzo istotny wpływ).....	331
Wykres 112. Ocena bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w skali od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza bardzo złą, „5” – bardzo dobrą)	333
Wykres 113. Ocena zmiany sytuacji finansowej przedsiębiorstw w perspektywie ostatnich lat w skali od 1 do 5 (gdzie „1” oznacza pogorszyła się, „5” – poprawiła się).....	333
Wykres 114. Ocena kierunku zmian podstawowych zmiennych wpływających na kondycję finansową przedsiębiorstwa w ostatnich kilku latach (%).....	335
Wykres 115. Prognoza zmian podstawowych zmiennych wpływających na kondycję finansową przedsiębiorstwa w ciągu najbliższych kilku lat (%).....	337
Wykres 116. Prognozowany udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w poszczególnych sektorach na najbliższe lata (%).....	338
Wykres 117. Prognozy rozszerzania liczby importerów sprzedawanych towarów i/lub świadczonych usług ...	339
Wykres A. 1. Struktura (część 1.) oraz dynamika (część 2.) eksportu krajowej wartości dodanej poszczególnych sektorów Polski (I, II, III) w latach 2005-2015 w podziale na grupy krajów (%)	379
Wykres A. 2. Odsetek osób w wieku 15-64 lata w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)	389
Wykres A. 3. Stopa zatrudnienia w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%)	389
Wykres A. 4. Odsetek osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 25-64 lata w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005, 2018 (%).....	390
Wykres A. 5. Absolwenci studiów wyższych w zakresie nauk ścisłych i technicznych na 1 000 osób w wieku 20-29 lat (część A) oraz w wieku 25-34 lata (część B) w Polsce oraz średnio w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004-2017.....	390
Wykres A. 6. Absolwenci studiów wyższych w zakresie nauk ścisłych i technicznych na 1 000 osób w wieku 20-29 lat (część A) oraz w wieku 25-34 lata (część B) w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004-2017	391
Wykres A. 7. Wartość (mld PPS) oraz stopa inwestycji brutto (%) w Polsce oraz średnio w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005- 2018.....	392

Wykres A. 8. Średnie roczne tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005-2018 (%).....	392
Wykres A. 9. Odsetek osób z wyższym wykształceniem, zatrudnionych w sferze B+R w wieku 25-64 lata w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004, 2018 (% ludności aktywnej zawodowo).....	393
Wykres A. 10. Wartość (mln PPS) oraz udział w wartości dodanej brutto (%) wydatków na badania i rozwój w Polsce oraz średnio w państwach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005-2018	393
Wykres A. 11. Modele podstawowe zależności między wartością eksportu koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych a skumulowaną wartością bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tych sekcjach w latach 2005-2008 (część A) oraz 2011-2018 (część B, wartości w mld EUR).....	399

SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1. Teorie wymiany międzynarodowej z punktu widzenia przynależności do danej szkoły	22
Rysunek 2. Dezagregacja tradycyjnych czynników produkcji warunkujących strukturę eksportu	34
Rysunek 3. Luka technologiczna, jako czynnik stymulujący handel międzynarodowy	36
Rysunek 4. Cykl życia produktu według R. Vernona	37
Rysunek 5. Model doganiania cyklu życia produktu według K. Akamatsu.....	45
Rysunek 6. Przewaga w handlu dzięki korzyściom skali produkcji	46
Rysunek 7. Subsydium eksportowe a wolumen eksportu.....	48
Rysunek 8. Regulacja poziomu kursu waluty narodowej, jako instrument stymulowania eksportu	51
Rysunek 9. Źródła generowania potencjału eksportowego gospodarki	55
Rysunek 10. Główni importerzy towarów i usług eksportowanych z Polski w 2018 r. (mapa) oraz w latach 2005, 2018 (tabela)	66
Rysunek 11. Rodzaje bezpośrednich inwestycji zagranicznych według kryterium formy zaangażowania inwestycyjnego	78
Rysunek 12. Przewagi według J. H. Dunninga w ramach eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej.....	86
Rysunek 13. Ścieżka rozwoju inwestycyjnego a główne czynniki lokalizacji poszczególnych faz rozwoju gospodarczego kraju.....	91
Rysunek 14. Typ bezpośrednich inwestycji zagranicznych a poziom rozwoju kraju według T. Ozawy.....	92
Rysunek 15. „Twarde” i „miękkie” czynniki lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych.....	97
Rysunek 16. Współzależność między napływem BIZ a konkurencyjnością gospodarki.....	99
Rysunek 17. Produkcyjne i dochodowe efekty związane z międzynarodową migracją kapitału	101
Rysunek 18. Główni inwestorzy zagraniczni w Polsce w 2015 r. według siedziby spółki matki (mapa, %) i według kraju bezpośredniego inwestora (tabela, mld EUR)	120

SPIS WZORÓW

Wzór 1. Mnożnik eksportowy	27
Wzór 2. Stopa wzrostu dochodu narodowego wytworzonego	28

STRESZCZENIE

Eksport, jako podstawowa forma ekspansji zagranicznej, pełni znaczącą, choć zróżnicowaną w różnych krajach, rolę w rozwoju gospodarczym. Stanowi bowiem narzędzie stymulowania zmian struktury rzeczowej oraz tempa wzrostu dochodu narodowego, jako konsekwencji rosnącego zapotrzebowania za granicą na towary i usługi z danego kraju. Przemiany te zachodzą przy wyższym poziomie efektywności gospodarowania, wydajności pracy oraz szybszym tempie postępu technologicznego. Eksport, jako składową dochodu narodowego, można uznać za determinantę rozwoju gospodarczego, jeżeli sprzyja wzmocnieniu tempa przemian jakościowych zachodzących w gospodarce.

Istotnym, względnie trwałym, problemem polskiej gospodarki jest *niedostateczna, wobec państw o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego, dynamika eksportu oraz względnie niekorzystna jego struktura*. Problem ten wynika z faktu, że udział Polski nie tylko w obrotach handlowych świata, ale nawet Unii Europejskiej jest nieproporcjonalnie niski w stosunku do wielkości gospodarki, liczby ludności, wyposażenia w zasoby naturalne. Znajduje to odzwierciedlenie we względnie niewysokiej stopie eksportu, jego wartości na 1 mieszkańca, długotrwałym braku wewnętrznej przewagi handlowej w porównaniu do gospodarek o podobnej wysokości PKB *per capita*. Również tempo przeobrażeń struktury przedmiotowej eksportu Polski, chociaż o kierunku zgodnym z założeniami teorii trzech sektorów gospodarki, wydaje się niewystarczające. Nadal bowiem wartość eksportu usług jest blisko czterokrotnie niższa niż wartość eksportu dóbr, przy trudności utrzymania względnych przewag komparatywnych. Oznacza to względnie wysoki, w porównaniu do państw Unii Europejskiej, udział działalności opartej o tradycyjne czynniki produkcji, o względnie niskim poziomie intensywności B+R.

W pracy przyjęto następującą hipotezę główną: *czynnikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu są bezpośrednio inwestycje zagraniczne*.

Głównym celem pracy jest analiza oraz weryfikacja zależności między dynamiką i strukturą eksportu a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Problem badawczy, zgodnie z przyjętą konwencją hipotetyczno-dedukcyjną, podzielono na trzy części, które zostały poddane procedurze weryfikacji. Dwa pierwsze rozdziały dysertacji poświęcono analizie podstawowych elementów składowych funkcji głównej rozprawy

(problemu i hipotezy głównej), a rozdziały 3-6 stanowią jej uszczegółowienie (funkcje szczegółowe). Badania teoretyczne rozpoczęto przeglądem specjalistycznej literatury krajowej i zagranicznej. Na jej podstawie omówiono uwarunkowania ekspansji zagranicznej gospodarki (rozdział pierwszy) oraz istotę bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jako kategorii ekonomicznej (rozdział drugi). Efektem przeprowadzonych analiz było usystematyzowanie wiedzy na temat znaczenia eksportu w rozwoju gospodarki, przy identyfikacji przyczyn oraz konsekwencji zróżnicowanej dynamiki i struktury eksportu. Podjęto także próbę wskazania sposobów oraz czynników umożliwiających poprawę zdolności eksportowej państwa, a analiza danych statystycznych dla polskiej gospodarki ukazała skalę przyjętego w rozprawie problemu badawczego. Ponadto zaprezentowano pojęcie, formy i znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, z naciskiem na czynniki lokalizacji oraz konsekwencje ich napływu. Dopełnieniu badania posłużyła analiza głównych strumieni BIZ do polskiej gospodarki.

Empiryczna część rozprawy dotyczyła analizy zależności między dynamiką i strukturą eksportu trzech sektorów gospodarki a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rozdział trzeci obejmuje analizę zależności eksportu i napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach I sektora. Negatywnie zweryfikowano pierwszą hipotezę szczegółową mówiącą o tym, że czynnikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu dóbr podstawowych jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Rozdział czwarty obejmuje identyfikację zależności między eksportem a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w obszarze II sektora. Pozytywnie zweryfikowano hipotezę szczegółową, że czynnikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu dóbr przemysłowych jest napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

W rozdziale piątym podjęto badanie zależności między dynamiką i strukturą eksportu usług a napływem doń bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Hipotezę szczegółową, stanowiącą przedmiot badania niniejszego rozdziału, tylko w części usług o najwyższym poziomie intensywności B+R zweryfikowano pozytywnie.

Podsumowanie przeprowadzonych analiz stanowi rozdział szósty, stanowiący omówienie wyników badań własnych na populacji 60 przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania z trzech sektorów gospodarki. Wyniki ankiety posłużyły poznaniu doświadczenia przedsiębiorstw w zakresie siły oraz charakteru oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dynamikę oraz strukturę eksportu. Zestawienie ich z wynikami badań przeprowadzonych w rozdziałach dotyczących konkretnych hipotez szczegółowych umożliwiło pozytywną weryfikację hipotezy głównej, z pewnym zastrzeżeniem. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest czynnikiem stymulującym dynamikę oraz strukturę eksportu polskiej go-

spodarki, w tych obszarach, które decydują o najwyższych korzyściach z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy. Negatywna weryfikacja hipotez szczegółowych, dotyczących badanych zależności w ramach sektora dóbr podstawowych oraz części sektora usług, określanej jako usługi mniej wiedzochłonne, nie przesądza o wyniku prowadzonych badań, z uwagi na marginalną rolę w strukturze eksportu (produkty rolne, leśne i surowce mineralne) oraz pożądaną malejącą tendencję znaczenia (usługi mniej wiedzochłonne).

Wykazane w rozprawie zależności mogą stanowić użyteczne narzędzie kreowania polityki rozwoju eksportu polskiej gospodarki, a bezpośrednio przedsiębiorstw w niej funkcjonujących. Przeprowadzone badania uwidocznily bowiem te obszary działalności gospodarczej, które stanowią o przewagach państwa na rynkach zagranicznych, przy decydującym znaczeniu w procesie ich tworzenia, napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dodatkowo istotność oraz aktualność podjętego w rozprawie problemu badawczego uzasadnia konieczność zintensyfikowania badań naukowych w przyszłości. Szczególnie poszerzenie badań empirycznych w obszarach działalności o najwyższej intensywności B+R, mogłoby przyczynić się do świadomego kreowania przewag konkurencyjnych kraju, przy umiejętnym wykorzystaniu w tym celu szeroko rozumianego kapitału zagranicznego.

SUMMARY

Exports, a basic form of foreign expansion, play a significant though varied role in the country's economic development. It is a tool which stimulates change in the material structure and the rate of growth of national income, being a consequence of the growing demand abroad for goods and services from a given country. Such changes follow an increase of efficiency, productivity or acceleration of technological progress. Exports, if their essence is conducive to strengthening the pace of qualitative changes taking place in the economy, are thus a component of national income and can therefore be considered a determinant of country's economic development.

A significant and relatively permanent problem of the Polish economy is *the insufficient growth of exports and their relatively unfavourable structure when compared to other countries at a similar level of economic development*. The problem stems from the fact that Poland's share in the world's trade turnover, and even in that of the European Union, is disproportionately low in relation to the size of its economy, population and natural resources. This is reflected in the relatively low rate of exports and their volume per capita, long-term absence of an internal commercial advantage compared to other economies with a similar GDP *per capita*. The rate of transformation of the structure of Poland's exports although consistent in its direction with the assumptions of the theory of three-sector economy, also seems insufficient. The value of exports of services is still almost four times lower than the value of exports of goods, with accompanying difficulties in maintaining relative comparative advantages. This means that, compared to other members of the European Union, there is a relatively high share of activities based on traditional production assets with a relatively low level of R&D intensity.

The following **main hypothesis** was adopted in the study: *foreign direct investment is a factor stimulating the growth and structure of exports*.

The **main aim** of the paper is to analyse and verify the relationship between the growth and structure of exports and the inflow of foreign direct investments.

The research problem, in accordance with the adopted hypothetical-deductive method, has been divided into three parts, which were subjected to a verification procedure. The first two chapters of the dissertation are devoted to an analysis of the basic components of the

main functions of the research (i.e. of the problem and of the general hypothesis), whereas Chapters 3-6 are devoted to their elaboration (i.e. detailed functions). The theoretical research begins with a review of specialist domestic and foreign literature. On its basis, discussed are conditions for the expansion of the foreign economy (Chapter 1) and the essence of foreign direct investment as an economic category (Chapter 2). The results of the carried out analyses is a systematisation of knowledge on the importance of exports in the development of the economy obtained during identification of the causes and consequences of different growth dynamics and structure of exports. An attempt has also been made to identify ways and factors which enable improvement of the country's export capacity, while an analysis of the statistical data for the Polish economy is to show the scale of the research problem undertaken in the study. In addition presented here are: the concept, forms and significance of foreign direct investment with an emphasis on the factors of location and consequences of investment inflow. The research is complemented with an analysis of the main FDI flows in the Polish economy.

The empirical part of the dissertation concerns an analysis of the dependencies existing between export growth and structure of the three sectors of the economy and the inflow of foreign direct investment. Chapter 3 includes an analysis of the relationship between exports and FDI inflows within the first sector. The first specific hypothesis suggesting that the factor stimulating the dynamics and structure of exports of basic goods is the inflow of foreign direct investment has been negatively verified.

Chapter 4 includes a study of identification of dependencies between exports and FDI within the second sector. The detailed hypothesis assuming that the factor stimulating the growth and structure of industrial goods exports is the inflow of foreign direct investment has been positively verified.

Chapter 5 examines the relationship between the dynamics and structure of exports of services and the inflow of foreign direct investment. The detailed hypothesis examined in this chapter has been verified positively only in part of the services with the highest intensity of R&D.

A summary of the analyses is provided in Chapter 6 which includes a discussion of the results of my own research on a population of 60 direct investment enterprises from three sectors of the economy. The results of the survey were used to learn about the companies' experience of the strength and nature of the impact of foreign direct investments on the growth and structure of exports. Juxtaposing them with the results of the research carried out in the chapters on detailed hypotheses allowed a positive verification of the main hypothesis with some

reservations. The inflow of foreign direct investments is a factor stimulating the growth and structure of exports of the Polish economy in those sectors which generate highest benefits from participation in the international division of labour. The negative results of the verifications of detailed hypotheses concerning the examined dependencies within the basic goods sector and part of the service sector, defined as less knowledge-intensive services, do not pre-judge the outcome of the research, due to a marginal role in the structure of exports (agricultural, forest and mineral products) and a desired decreasing trend in their importance (less knowledge-intensive services).

The dependencies shown in the dissertation may constitute a useful tool for generating an exports growth policy of the Polish economy, and directly of enterprises operating in it. The carried out research has revealed those areas of economic activity which determine the national competitive advantages in the foreign markets, with the inflow of foreign direct investment playing a decisive role in their creation. Moreover, the relevance and currency of the research problem addressed in the study justifies a need to intensify such research in the future. In particular, extension of empirical research in the sectors with the highest R&D intensity could contribute to a more conscious development of the country's competitive advantages with the skilful use of foreign capital, understood in its broadest sense.