

HANDEL ZAGRANICZNY POLSKI W LATACH 90. PODSTAWOWE PROBLEMY ROZWOJU

Jerzy GRABOWIECKI, Henryk WNOROWSKI

W większości państw świata eksport należy obecnie do podstawowych czynników wzrostu gospodarczego. Rola eksportu wynika z postępującej globalizacji gospodarki światowej, wzrostu międzynarodowych powiązań handlowych, liberalizacji wymiany, a także zmian w układzie sił między poszczególnymi czynnikami popytowymi, wpływającymi na stan koniunktury [5]. Tendencja ta odnosi się również do gospodarki Polski, aspirującej do coraz ściślejszej integracji z gospodarką światową.

Od początku lat 90. w handlu zagranicznym Polski utrzymuje się wyraźna dysproporcja między tempem wzrostu eksportu a importu. Efektem tego jest narastanie deficytu handlowego. Według danych GUS istnieje on już od 1991 r., natomiast według danych NBP – od 1993 r. W 1995 r. rozmiar deficytu wzrósł istotnie zarówno w ujęciu absolutnym, jak i względnym (tabela 1).

Tabela 1. Saldo wymiany handlowej Polski w latach 1991-1998 (w mln USD)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Wg NBP	51	512	- 2 285	- 836	1 827	- 8 154	- 11 320	- 13 667
Wg GUS	- 619	- 2 726	- 4 691	- 4 329	- 6 155	- 12 697	- 16 556	- 18 825

Źródło: [3].

Według statystyki płatniczej, obejmującej płatności towarowe dokonywane za pośrednictwem banków, ujemne saldo obrotów handlowych w 1998 r. osiągnęło 13 667 mln USD, a jego relacja do wpływów z eksportu w 1998 r. wzrosła do ponad 48%. Deficyt obrotów bieżących bilansu płatniczego w roku 1998 stanowił już 4,3% PKB, wobec 3% w 1997 r. oraz 0,9% w 1996 r. W br. może przekroczyć 6% PKB, co uznaje się za niebezpieczne dla równowagi makroekonomicznej gospodarki.

Deficyt wymiany handlowej Polski ma charakter trwały i strukturalny. Powody jego wzrostu wynikają, ogólnie biorąc, ze zbyt wolnej dynamiki eksportu (którego wolumen wzrósł w latach 1990-1996 o 60%) i bardzo szybkiej importu

(w tym samym okresie wzrósł o 170%). Przyczyny te są różnej natury: historyczno-systemowej, instrumentalnej, polityczno-gospodarczej [8, s. 60].

1. Problemy rozwoju eksportu

Polska we wszystkich okresach swej historii nigdy nie stała się znaczącym w skali kontynentu, a nawet w skali regionu, wytwórcą dóbr i usług. Nie miało to miejsca zarówno w okresie produkcji rzemieślniczej, jak i przemysłowej. W gospodarce dominowało rolnictwo, miasta rozwijały się powoli, a w niektórych okresach występował wyraźny ich regres.

Kiedy Polska rozwinęła na długie lata handel międzynarodowy, miał on charakter homogeniczny i był w wysokim stopniu uzależniony od koniunktury za granicą. Ówczesna struktura towarowa handlu nie sprzyjała krajowej wytwórczości, a polityka celna została podporządkowana potrzebom konsumpcyjnym warstwy szlacheckiej. Monokulturowa gospodarka Polski przedrozbiorowej zamykała się w trójkącie: produkcja, eksport, konsumpcja. Brakowało w tym układzie „wierzchołka” akumulacja, za którą by się kryły inwestycje, innowacje, rozwój rzemiosła oraz wczesnych form przemysłu.

W polskiej tradycji stosunkowo mało miejsca zajmował wizerunek kupca, uzyskującego korzyści z handlu z zagranicą, aczkolwiek obecne w niej były pierwiastki morskie. W narodowej świadomości patriotyzm Wołodyjowskiego dominował nad patriotyzmem Wokulskiego. Zmorą I Rzeczypospolitej były niskie przychody budżetu państwa. Handel zagraniczny zdominowały, uzyskując dzięki temu znaczne zyski, samodzielne miasta portowe, z których największe – Gdańsk – za panowania Zygmunta Augusta i Władysława IV umiało skutecznie utrudniać tworzenie polskiej floty.

Gospodarka II Rzeczypospolitej także nie zajęła znaczącego miejsca na ekonomicznej mapie świata. Nie stanowiła silnego rynku zbytu i była pozbawiona rodzimych kapitałów. Stała się przez to uzależniona od napływu kapitałów obcych oraz koniunktury międzynarodowej. Wielki kryzys gospodarczy lat 1929-1933 spowodował odpływ zagranicznego kapitału, który w latach bezpośrednio poprzedzających II wojnę światową do kraju już nie powrócił. Tempo wzrostu gospodarczego w oparciu o akumulację wewnętrzną nie mogło być w ówczesnych warunkach wysokie, co miało bezpośrednie przełożenie w dynamice handlu zagranicznego [4, s. 29-30].

Rozwój eksportu w okresie po II wojnie światowej nie był przedmiotem szczególnej troski rządu. Strategia rozwoju, w znacznym stopniu autarkicznego, wyrażała się w preferowaniu produkcji służącej zaspokajaniu potrzeb krajowych, a dopiero w następnej kolejności – specjalizacji eksportowej.

W okresie prorynkowej transformacji gospodarki Polski po 1989 r. polityka gospodarcza była i jest zorientowana na stabilizowanie gospodarki. W konse-

kwencji produkcja eksportowa wytwarzana jest głównie w ramach „starych mocy produkcyjnych”, jej struktura towarowa jest charakterystyczna dla krajów gospodarczo opóźnionych, a orientacja eksportowa przedsiębiorstw relatywnie niska.

Rozwój produkcji i eksportu w latach 1990-1997 odbywał się w znacznej mierze w ramach mocy produkcyjnych odziedziczonych po minionym systemie. Po ośmiu latach transformacji poziom inwestycji w Polsce przekroczył stan z 1989 r. Pomimo wysokiej dynamiki nakładów inwestycyjnych w latach 1994-1997, Polska plasuje się na ostatnim miejscu w Europie Środkowej pod względem udziału inwestycji w PKB; w roku 1995 udział ten wynosił 17,1%, zaś w roku 1997 ukształtował się na poziomie około 20%. Dla porównania na pierwszym miejscu pod względem udziału inwestycji w PKB uplasowała się Słowacja (36,6% w 1996 r.), na drugim Czechy (27,7% w 1996 r.), na trzecim Słowenia (22,9% w 1996 r.) i na czwartym Węgry (19,3% w 1996 r.) [1, s. 60].

Z punktu widzenia długofalowych możliwości rozwoju kraju, w tym przemian strukturalnych, postępu technicznego i handlu zagranicznego, kluczowe znaczenie ma struktura nakładów inwestycyjnych. W 1996 r. w nakładach na przemysł dominowały wydatki, na charakteryzujące się największym stopniem zużycia środków trwałych kapitałochłonne działy surowcowo-energetyczne, tj. zaopatrywanie w energię i wodę, produkcję koksu, przerób ropy naftowej, produkcję metali, cementu, materiałów chemicznych i inne działy o małym stopniu przetworzenia. Równocześnie nakłady na produkcję maszyn, przyrządów, komputerów, sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej, instrumentów medycznych, precyzyjnych i innych, a także pojazdów mechanicznych i innych stanowiły niewiele ponad 10% całości nakładów [11, s. 484]. W tych warunkach nie należy oczekiwać szybkiej zmiany struktury towarowej polskiego eksportu, a w konsekwencji przyspieszenia jego wzrostu i opłacalności.

Główną barierą rozwoju eksportu jest jego obecna struktura, a także malejąca opłacalność produkcji eksportowej. Wyroby przemysłu elektromaszynowego stanowią około ¼ wywozu, pozostała część przypada na towary nisko przetworzone lub wymagające dużych nakładów pracy (tabela 2).

Eksport ten jest podatny na wahania koniunktury, ponadto napotyka silną konkurencję ze strony innych krajów Europy Środkowej, Wschodniej i krajów rozwijających się. Ze względu na standardowy charakter tych towarów, konkurencja jest niemal wyłącznie konkurencją cenową. Wzrostowi wolumenu eksportu towarzyszy (zwykle w okresach dekoniunktury) pogorszenie cenowych *terms of trade* i spadek opłacalności eksportu.

Wartość eksportu przemysłu elektromaszynowego, ponad 2-krotnie niższa od wartości importu, świadczy o tym, że procesy proeksportowej restrukturyzacji gospodarki polskiej dają stosunkowo ograniczone rezultaty.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że głównej roli w dynamizacji polskiego eksportu, w przeciwieństwie do wielu innych krajów, nie odgrywają przemyśle wysokiej techniki [6, s. 268].

Tabela 2. Struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego w latach 1997-1998 (w mln USD)

Grupa towarowa	Eksport		Import		Deficyt		Eksport wzrost (+) spadek (-)	Import wzrost (+) spadek (-)
	1997	1998	1997	1998	1997	1998		
Rolno-spożywcze	3 297	3 121	3 767	3 865	- 470	- 744	- 176	- 98
Produkty mineralne	2 725	2 696	7 124	7 815	- 4 399	- 5 119	- 29	- 691
Produkty drzewno-papiernicze	1 687	1 870	1 969	2 154	- 282	- 284	183	- 185
Wyroby włókiennicze i obuwnicze	3 190	3 455	3 528	3 906	- 338	- 451	265	- 378
Wyroby ceramiczne	736	845	946	1 067	- 210	- 222	109	- 121
Wyroby metalurgiczne	3 833	3 665	3 031	3 790	802	- 125	- 168	- 759
Wyroby elektromaszynowe	6 473	8 274	16 268	18 933	- 9 795	- 10 659	1 801	- 2 665
Pozostałe wyroby przemysłowe	2 292	2 261	929	1 093	1 363	1 168	- 31	164
Ogółem	26 451	28 208	42 307	46 577	- 15 856	- 18 369	1 757	- 4 270

Źródło: jak w tabeli 1.

Dane w tabeli 2 nie oznaczają, że konkurencyjność polskiego eksportu spada, przeciwnie ona się poprawia, lecz w wolnym tempie. W porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi zarówno Polska, jak i inne kraje specjalizują się zgodnie ze swoją relatywną siłą – bogate kraje w wytwarzaniu produktów wymagających większego wkładu potencjału intelektualnego, Polska – w gałęziach przemysłu wykorzystujących relatywnie w mniejszym zakresie ten czynnik. W dłuższym okresie o rozwoju eksportu decyduje więc jakość kapitału ludzkiego, a także zdolność do absorpcji postępu technicznego i nowoczesnego zarządzania.

Stosunkowo niska, a przy tym malejąca opłacalność produkcji eksportowej wynika również ze słabości instrumentów wspierania eksportu. Najważniejszym, oprócz kursu walutowego, instrumentem wspierania eksportu jest możliwość odliczenia od dochodu wydatków inwestycyjnych do 40% dochodu (w latach 1994-1996 do 50%), jeśli udział przychodów z eksportu w sprzedaży przekracza 50%. Ulga ta ma być zmniejszona do 25% w 2000 r., co przy równoczesnej obniżce podatku od osób prawnych, może sprawić, że jej charakter ulegnie osłabieniu.

Ponadto wśród instrumentów wspierania eksportu należy wymienić możliwość zaciągania kredytu refinansowego w związku z udzieleniem przez eksportera kredytu nabywcy towaru oraz możliwość ubezpieczenia kontraktów eksportowych. Wzajemne uwarunkowanie obu tych instrumentów i wysoka stopa oprocentowania udzielanego kredytu refinansowego powodują jednak, że niewiele ponad 1% eksportu objęty jest ubezpieczeniem, a około 1,2% wyrobów przetworzonych jest eksportowanych na warunkach kredytu eksportera. W rezultacie wyroby przetworzone sprzedawane są za gotówkę po cenie odpowiednio niższej. Straty z tego tytułu szacowane są na 3-8% wartości takich towarów.

Do barier rozwoju eksportu zalicza się także przewlekłe okresy zwrotu podatku VAT i ceł obciążających towary importowane zużyte do produkcji eksportowej, co zmniejsza płynność finansową eksporterów.

2. Tendencje w imporcie

Proces narastania deficytu wymiany zagranicznej został przyspieszony, jak wspomniano, od 1995 r. wraz z przejściem do etapu intensywnego otwierania gospodarki na wymianę z zagranicą oraz integracji z Unią Europejską.

Od początku 1995 r. postępuje – zgodnie z postanowieniami: Układu Europejskiego, ustanawiającego stowarzyszenie między Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich krajami członkowskimi, Porozumienia o utworzeniu CEFTA oraz członkostwie w Światowej Organizacji Handlu (WTO) – intensywne liberalizowanie importu. Na mocy art. 7 Układu Europejskiego Wspólnota i Polska będą stopniowo wprowadzać strefę wolnego handlu artykułami przemysłowymi; liberalizacja obrotu artykułami rolnymi postępuje głównie w wyniku zakończenia negocjacji Rundy Urugwajskiej GATT [7, s. 380]. Także i cła na towary

z innych państw należących do Środkowoeuropejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu są w przyspieszonym tempie obniżane. W rezultacie średnie cło na artykuły przemysłowe, ważone obrotami handlowymi, spadło do 14,5% w styczniu 1995 r. i 9,8% w styczniu 1996 r. (tabela 3).

Tabela 3. Cła importowe (średnia ważona ceł importowych, stan na początek danego roku, w procentach*)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Produkty rolne	20,04	19,52	20,17	19,77	19,37	18,98	18,60
Produkty przemysłowe	18,38	14,49	9,78	4,92	3,58	2,50	2,15
Łącznie	19,48	16,30	11,03	6,70	5,47	4,48	4,12
w tym: podatek graniczny	6	5	3	0	0	0	0

* Podane liczby są zawyżone w stosunku do rzeczywistych ceł, gdyż nie uwzględniają zawieszenia niektórych ceł, które w styczniu 1996 r. obniżały średnią o ok. 1 pkt proc.

Źródło: [9, s. 125].

Pisząc o skutkach Układu Europejskiego, w szczególności ustanowienia strefy wolnego handlu między Polską a krajami Wspólnot Europejskich, nie można pominąć problemu skali asymetrii w tworzeniu tej strefy. Można się spotkać z uzasadnionym poglądem, że wynegocjowana skala asymetrii była dla Polski niewystarczająca, głównie z tego powodu, że obowiązujące w okresie wejścia w życie Umowy Przejściowej stawki celne były w Polsce znacznie wyższe niż cła importowe we Wspólnotach Europejskich, obniżane w okresie powojennym wielokrotnie w toku kolejnych rund negocjacji w ramach GATT [12, s. 48]. Stąd uzgodniona w toku negocjowania Umowy Przejściowej obniżka polskich ceł importowych o określony procent, w wielkościach absolutnych była o wiele bardziej znacząca niż analogiczna procentowa obniżka niewysokich już uprzednio importowych stawek celnych Wspólnot Europejskich. Tej dysproporcji nie zdołała zniwelować zbyt mała skala asymetrii uzgodniona w Umowie, skutkiem czego korzyści strony polskiej wynikające ze stopniowej obniżki ceł importowych były mniejsze od korzyści realizowanych przez kraje członkowskie Wspólnot Europejskich. Przyczyniło się to w pewnym stopniu do rosnącej nierównowagi obrotów handlowych między Polską a Wspólnotami Europejskimi.

Wzrostowi importu sprzyja także względne zapóźnienie gospodarcze Polski, znajdujące swój wyraz w strukturze towarowej importu. Import konsumpcyjny wpływa na wielkość i strukturę spożycia, powodując bezpośrednie efekty dochodowe i fiskalne. Import zaopatrzeniowy zapewnia ciągłość procesów produkcyjnych oraz bezpośrednio wpływa na organizację i efektywność przetwórstwa w bieżącej działalności, a także pośrednio na efekty dochodowe i fiskalne. Największy wpływ na dynamikę gospodarczą ma import inwestycyjny, ponieważ powoduje w największym stopniu zmiany strukturalne i jakościowe.

Tabela 4. Rozdysponowanie importu według jego przeznaczenia w Polsce w latach 1995-98 (w %)

	1995	1996	1997	1998
Import zaopatrzeniowy	68,4	67,1	65,5	64,8
Import inwestycyjny	13,0	14,0	15,3	15,4
Import konsumpcyjny	17,8	18,5	18,9	19,6
Import niezidentyfikowany	0,8	0,4	0,3	0,2
Import ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak w tabeli 1.

W latach 1995-1998 struktura rozdysponowania importu nie uległa zasadniczym zmianom. Dominująca część importu kierowana jest na cele zaopatrzeniowe (ok. $\frac{2}{3}$ ogółu importu), na cele inwestycyjne ok. 15%. Na cele produkcyjne przeznacza się więc ponad 80% całego importu. W okresie ostatnich czterech lat obserwuje się powolny spadek udziału importu na cele zaopatrzeniowe. Ponadto import inwestycyjny wykazuje stałą tendencję wzrostu. Tendencje te, z punktu widzenia potrzeb rozwoju gospodarczego, należy ocenić korzystnie. Inwestycje w środki trwałe, a zwłaszcza w maszyny i urządzenia techniczne zapewniające wysoki poziom technologii i odpowiednią skalę wytwarzania, stanowią jeden z najważniejszych czynników rozwoju gospodarczego kraju i rozwoju eksportu przetworzonych i zaawansowanych technologicznie produktów przemysłowych, m.in. do krajów Unii Europejskiej. Nie zmienia to jednak faktu względnie wysokiej importochłonności polskiej gospodarki.

Warto przy tym wskazać na znaczenie spółek z kapitałem zagranicznym w obrotach handlowych Polski. Spółki z kapitałem zagranicznym charakteryzuje znacznie wyższa skłonność do eksportu niż przedsiębiorstw z kapitałem wyłącznie polskim. Wysokiej skłonności eksportowej spółek z kapitałem zagranicznym towarzyszy wysoka skłonność importowa tych przedsiębiorstw. W 1996 r. podmioty z kapitałem zagranicznym importowały za 17,7 mld USD, co wobec 12,3 mld USD w 1995 r. oznacza wzrost o 44%. W tym samym okresie import podmiotów z kapitałem wyłącznie krajowym zwiększył się o 16,0%, a import globalny o 27,8%. W efekcie udział firm z kapitałem zagranicznym w całym polskim imporcie wzrósł z 42,4% w 1995 r. do 47,7% w 1996 r. Ujemne saldo wymiany towarowej z zagranicą spółek z kapitałem zagranicznym działającym w Polsce zwiększyło się z 4,4 mld USD w 1995 r. do 8,4 mld USD w 1996 r.

Duże zapotrzebowanie na import przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym wynika m.in. z modernizacji i rozbudowy potencjału produkcyjnego, wywołującego wzrost ich importu inwestycyjnego oraz zwiększenia produkcji, co wpływa na poziom importu zaopatrzeniowego. Oczekuje się, że po zmodernizowaniu przedsiębiorstw państwowych kupionych przez zagranicznych właścicieli wysoka skłonność do importu tych przedsiębiorstw powinna się zmniejszać. Powinna natomiast roz-

wijać się kooperacja z polskimi producentami, a tym samym – zwiększać udział produkcji krajowej w eksportowanych wyrobach finalnych [2, s. 162].

Wysoka skłonność importowa gospodarki polskiej, stosunkowo wysokie uzależnienie wzrostu gospodarczego od importu, a pośrednio całej sytuacji w handlu zagranicznym, może stanowić potencjalne zagrożenie w warunkach wysokiego obciążenia obsługą zadłużenia zagranicznego, przy rosnących równocześnie świadczeniach na rzecz struktur międzynarodowych (NATO-wskich, w perspektywie wspólnotowych) [6, s. 139-140].

3. Inne przyczyny narastającego deficytu wymiany handlowej

W 1995 r. rezerwy oficjalne brutto wzrosły o 8 935 mln USD, tj. do niespotykanego wcześniej poziomu 15 mld USD. Istotny, choć nie tak znaczny, przyrost rezerw wystąpił już w 1994 r. (1747 mln USD), podczas gdy w dwóch latach poprzednich utrzymywały się one na jednakowym poziomie – 4,3 mld USD. Wzrost rezerw dewizowych w 1995 r. wpłynął na radykalną poprawę wskaźnika pokrycia tymi rezerwami średniomiesięcznego importu towarów. W latach 1991-1993 wskaźnik ten utrzymywał się na zbliżonym poziomie 3,2-3,8. W 1994 r. rezerwy oficjalne stanowiły równowartość ponad 4-miesięcznego importu, a w roku 1995 pokrywały już wypłaty z tytułu importu za 7,3 miesiące. Tak gwałtowny wzrost rezerw dewizowych spowodował konieczność znacznej aprecjacji złotego. Według ocen IKCHZ wyniosła ona 7,4% w 1995 r. i kolejne 3,9% w 1996 r. [8, s. 65]. Aprecjacja złotego nałożyła się na obniżanie ceł i tym samym sprzyjała rozwojowi importu. Dobra koniunktura w Europie Zachodniej w 1995 r. powodowała, że mimo aprecjacji złotego wolumen eksportu wzrósł o 16,7%, a jego załamanie w 1996 r. wywołało obniżenie tempa jego wzrostu do 9,7%. Z kolei deprecjacja złotego w 1997 r. (szacowana na 1,37%) sprzyjała rozwojowi eksportu i hamowaniu importu.

Czynnikiem działającym hamująco na rozwój eksportu i poprawę jego konkurencyjności, a stymulująco na rozwój importu, był wzrost płac realnych w gospodarce. Po spadku w 1990 r. o około 25% i dalszych spadkach w latach 1992-1993 o około 3%, przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne netto zaczęło rosnąć. Wzrost ten w 1994 r. wyniósł 0,5%, w 1995 r. 3%, w 1996 r. 5,7%. W 1997 r. realny wzrost płac netto w sferze przedsiębiorstw wyniósł 7,3%, tj. więcej niż wyniosło tempo wzrostu PKB (6,8%) [11, s. 152, 509].

Wspomniany wzrost płac realnych i postępująca stabilizacja gospodarki przyczyniły się do wzrostu popytu na importowane artykuły konsumpcyjne, do stosunkowo wysokiego udziału tych artykułów w imporcie oraz do hamowania wzrostu cen krajowych, a także do wzrostu popytu na kredyty zaciągane głównie na zakup samochodów.

4. Deficyt wymiany zagranicznej

Do 1995 r. wysokie dodatnie saldo osiągane w nie rejestrowanych obrotach kompensowało z nadwyżką deficyt w obrotach rejestrowanych. W latach 1996-1998 sytuacja w handlu zagranicznym uległa pogorszeniu. Ilustrują to dane w tabeli 5.

Z danych tych wynika, że utrwała się tendencja malejącego salda obrotów nie rejestrowanych. Poczynając od 1996 r. nadwyżka obrotów nie rejestrowanych nie wystarcza na pokrycie deficytu obrotów rejestrowanych i w rezultacie saldo obrotów bieżących bilansu płatniczego było w latach 1996-1998 ujemne. Prawdopodobnie ujemne będzie też w roku bieżącym.

Zmiana sytuacji na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego wywołała obawy co do stopnia wrażliwości Polski na niekorzystne zewnętrzne szoki, tym większe, że wiosną 1997 r. uwidocznił się kryzys bilansu płatniczego w Czechach. Obawy te jeszcze bardziej nasiliły się po niszczących powodziach, które nawiedziły Polskę w lecie 1997 r., a także po serii kryzysów finansowych w Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej i kryzysu w Rosji.

Tabela 5. Saldo obrotów handlowych Polski w latach 1996-1998 (w mld USD)

	1995	1996	1997	1998
Saldo obrotów rejestrowanych wg NBP	- 1,8	- 8,2	- 11,3	- 13,7
Wpływy z eksportu	22,9	24,4	27,2	28,2
Relacja deficytu do eksportu (1:2) w%	7,9	33,6	41,5	48,5
Saldo nie sklasyfikowanych obrotów bieżących	7,8	7,2	6,1	6,0
Razem (1+4)	6,0	- 1,0	- 5,2	- 7,7
Saldo obrotów bieżących bilansu płatniczego	5,6	- 1,4	- 4,2	- 6,8
Relacja obrotów bieżących do PKB w %	4,6	0,9	3,0	4,3

Źródło: [10].

Niezależnie od narastającego deficytu w wymianie handlowej oraz splotu niekorzystnych zjawisk zewnętrznych, rozwój gospodarczy Polski jest ciągniony przez eksport. Trwałość tego wzrostu jest zagrożona ze względu na lukę technologiczną, jaka dzieli Polskę od krajów rozwiniętych, które absorbują większą część naszego eksportu. Likwidacja tej luki wymaga przyspieszenia procesów modernizacji aparatu wytwórczego i zmian w jego strukturze, w celu uzyskania znaczącego udziału dziedzin dynamizujących wzrost, głównie naukołłonnych i o wysokim stopniu przetworzenia. W tej sytuacji konieczne jest także podjęcie szerszych działań ukierunkowanych bezpośrednio na rozwój eksportu, a zwłaszcza:

- kształtowanie mechanizmów ekonomiczno-finansowych dla wspierania eksportu, w tym rozbudowy infrastruktury finansowej i ubezpieczeniowej;
- zorganizowanie stałego systemu pomocy doradczej i informacji dla przedsiębiorstw o warunkach handlu i dostępu do rynków zagranicznych;

- inicjatywy traktatowe rozszerzające dostęp do rynków zagranicznych, jak i zwiększające bezpieczeństwo gospodarcze współpracy z zagranicą;
- zaktywizowanie placówek promocji polskich dóbr i usług za granicą; organizowanie akcji promocyjnych i targów promujących polskie towary.

Literatura

1. Bożyk P., *24 kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Transformacja*, SGH, Warszawa 1999.
2. Durka B., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki*, [w:] Olesiński Z. (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 1998.
3. *Handel zagraniczny*, GUS, Warszawa (za lata 1994-1998).
4. Jasiński L.J., *Stosunki gospodarcze z zagranicą w PRL*, IKCHZ, Warszawa 1994.
5. Jepma C.J., Rhoen A.P. (eds.), *International Trade. Business Perspective*, Netherlands Open University, Addison Wesley Longman, London 1996.
6. Karpiński A., Paradysz S., Ziemiecki J., *Zmiany struktury gospodarki w Polsce do roku 2010. Polska na tle Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1999.
7. Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*, IKCHZ, Warszawa 1996.
8. Płowiec U., *Deficyt wymiany zagranicznej a polityka gospodarcza Polski*, [w:] *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1997-1998*, IKCHZ, Warszawa 1998.
9. *Przeglądy gospodarcze OECD Polska 1997*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1997.
10. *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, GUS, Warszawa (za lata 1994-1998) oraz *Biuletyn Statystyczny GUS*, Vol. XLIII, nr 3, Warszawa, kwiecień 1999.
11. *Rocznik Statystyczny 1997*, GUS, Warszawa 1997.
12. Rutkowska I., *Od Wspólnot Europejskich do Unii Europejskiej, część III: Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi i jej aspiracje do członkostwa w Unii Europejskiej*, Szczecin 1999.

dr Jerzy GRABOWIECKI

dr Henryk WRONOWSKI

Uniwersytet w Białymstoku

Wydział Ekonomiczny

Zakład Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych