

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

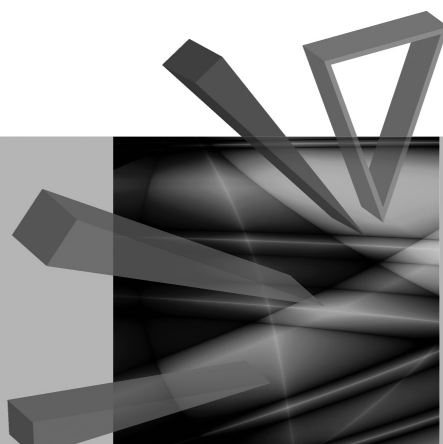
RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

267

Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu

Tom 2



Redaktorzy naukowi

**Jan Rymarczyk, Małgorzata Domiter,
Wawrzyniec Michalczyk**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Recenzenci: Jarosław Kundera, Leon Olszewski, Zdzisław Puślecki,
Kazimierz Starzyk, Krystyna Żołądkiewicz

Redaktorzy Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska, Aleksandra Śliwka

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-235-2 (całość)

ISBN 978-83-7695-243-7 t. 2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Piotr Liszek: Polski handel zagraniczny gazem płynnym w latach 2004-2011	9
Marek Maciejewski: Otwartość polskiej gospodarki w warunkach liberalizacji przepływów kapitałowych	19
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Obsługa logistyczna sektora handlu	30
Dominika Malchar-Michalska: Wpływ kryzysu żywnościowego na wykorzystanie ograniczeń eksportowych w handlu międzynarodowym surowcami rolnymi	39
Jakub Marszałek: Związki rynkowej wyceny akcji i obligacji zamiennych na akcje – analiza sektorowa na giełdzie papierów wartościowych w Tel Awiwie	49
Grzegorz Mazur: Powszechny system preferencji celnych UE – w kierunku nowych rozwiązań	60
Jakub Mazurek: Międzynarodowa strategia spekulacyjna Carry Trade. Sprzeczność z teorią nieobciążonego parytetu stóp procentowych i ryzyko kryzysu walutowego jako determinanta ponadprzeciętnej stopy zwrotu ...	72
Bartosz Michalski: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki w perspektywie koncepcji <i>soft power</i>	83
Ewa Mińska-Struzik: Konkurencyjność polskiego eksportu produktów wysokiej techniki	95
Edward Molendowski: Główne tendencje w handlu zagranicznym Nowych Państw Członkowskich (UE-10) wynikające z akcesji do UE	106
Barbara Mróz-Gorgoń: Procesy globalizacji i ich wpływ na zarządzanie marką sieci franczyzowych	122
Wanda Nowara: Cechy filii zagranicznej jako determinanty jej dezinvestycji	132
Anna Odrobina: Korporacje transnarodowe a globalna działalność badawczo-rozwojowa	144
Monika Paradowska: Problemy zrównoważonego rozwoju transportu w kontekście międzynarodowego handlu i inwestycji	155
Paweł Pasierbiak: Powiązania inwestycyjne między Japonią i Koreą Południową	168
Iwona Pawlas: Relacje handlowe Polski z wybranymi krajami Unii Europejskiej w okresie niestabilności gospodarczej	179
Bożena Pera: Wymiana handlowa krajów Unii Europejskiej a globalny kryzys finansowy	191

Katarzyna Puchalska: Korporacje transnarodowe i ich znaczenie we współczesnej gospodarce światowej	203
Łukasz Puślecki: Zarządzanie aliansami na podstawie wyników najnowszych badań	213
Denisa Repková: Financing financial crisis in banking sector	225
Magdalena Rosińska-Bukowska: Korporacje transnarodowe wobec wyzwań semiglobalnego otoczenia	231
Jerzy Rymarczyk: Wpływ globalnego kryzysu finansowego na zadłużenie krajów strefy euro	241
Iwona Sobol: Analiza instrumentów pochodnych z perspektywy finansów islamskich	252
Tadeusz Sporek: Konkurencyjność rozwoju gospodarki w procesie globalnej konkurencji i internacjonalizacji	262
Magdalena Kinga Stawicka: Handel zagraniczny a bezpośrednie inwestycje zagraniczne – zjawiska komplementarne czy substytucyjne w gospodarce polskiej?	269
Krzysztof Szaflarski, Anna Sobczyk-Kolbuch: Wpływ procesów globalizacyjnych na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w aglomeracji górnośląskiej	278
Barbara Szymoniuk: Budowanie kapitału społecznego klastrów w semiglobalnym otoczeniu	289
Alina Szypulewska-Porczyńska: Stan i tendencje rozwoju handlu w ramach rynku wewnętrznego usług Unii Europejskiej	298
Marek Wróblewski: Międzynarodowy Fundusz Walutowy wobec kryzysu finansowego w Europie	307
Waldemar Zadworny: Analiza postaw przedsiębiorczych w sektorze MŚP na Podkarpaciu (w świetle wyników badań ankietowych)	318
Dominika Zenka-Podlaszewska: Zyski jako determinanta inwestycji w teorii ekonomii	331
Wojciech Zysk: Działalność eksportowa spółek z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004-2010	342

Summaries

Piotr Liszek: Polish foreign trade of liquefied petroleum gas in the years 2004-2011	18
Marek Maciejewski: Openness of Polish economy in terms of capital account liberalization	29
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Logistic service for trade sector	38
Dominika Malchar-Michalska: The impact of the food crisis on the implementation of agricultural export restrictions in the world agricultural trade	48

Jakub Marszałek: Shares and convertible bonds market valuation relation – sector analysis on the Tel Aviv Stock Exchange.....	59
Grzegorz Mazur: Generalised system of customs preferences of the European Union – towards new regulations	70
Jakub Mazurek: Carry Trade – international speculative strategy. Contraction with uncovered interest rate parity and currency crash risk as a determinant of excessive rate of returns	82
Bartosz Michalski: International competitiveness of Polish economy in the perspective of the soft-power concept	94
Ewa Mińska-Struzik: Competitiveness of Poland's high-tech exports	105
Edward Molendowski: Main trends in foreign trade of New Member States (EU-10) resulting from the accession to the EU.....	121
Barbara Mróz-Gorgoń: Globalization processes and their influence on franchise chain brand management	131
Wanda Nowara: Characteristics of foreign subsidiaries as determinants of its divestment.....	143
Anna Odrobina: Transnational Corporations and global research and development activities.....	154
Monika Paradowska: Problems of sustainable transport development in the context of international trade and investments	167
Paweł Pasierbiak: Investment ties between Japan and the Republic of Korea.....	178
Iwona Pawlas: Trade relations between Poland and chosen EU member economies at the time of economic instability	190
Bożena Pera: European Union trade and global financial crisis	202
Katarzyna Puchalska: Transnational Corporations and their role in contemporary world economy	212
Łukasz Puślecki: Alliance management on the basis of results of recent studies.....	224
Denisa Repková: Finansowanie kryzysu w sektorze bankowym.....	230
Magdalena Rosińska-Bukowska: Transnational Corporations in the Face of semi-global environment challenges	240
Jerzy Rymarczyk: Impact of the total financial crisis on the debts of the euro zone countries	251
Iwona Sobol: Analysis of derivatives from the perspective of Islamic finance	261
Tadeusz Sporek: Competitiveness of the development of economy in the process of global competition and internationalization	268
Magdalena Kinga Stawicka: Foreign trade and foreign direct investments – complementary or substitutable phenomena in Polish economy?	277
Krzysztof Szaflarski, Anna Sobczyk-Kolbuch: Influence of globalisation on small and medium enterprises at Upper Silesian district	288

Barbara Szymoniuk: Building social capital of clusters in the semi-global environment	297
Alina Szypulewska-Porczyńska: State and tendencies in the development of trade within the EU internal services market.....	306
Marek Wróblewski: International Monetary Fund towards the financial crisis in Europe	317
Waldemar Zadworny: Analysis of self-starter attitude in SME'S sector in Podkarpacie region (in the light of poll results)	330
Dominika Zenka-Podlaszewska: Profits as a determinant of investment in the theory of economics.....	341
Wojciech Zysk: Export activity of companies with foreign capital share in Poland in the years 2004-2010	350

Edward Molendowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

GŁÓWNE TENDENCJE W HANDLU ZAGRANICZNYM NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH (UE-10) WYNIKAJĄCE Z AKCESJI DO UE

Streszczenie: Akcesja do Unii Europejskiej oznaczała dla wszystkich Nowych Państw Członkowskich (UE-10) istotną zmianę wcześniej obowiązujących zasad i warunków wymiany handlowej we wszystkich relacjach. Opracowanie jest próbą weryfikacji hipotezy, że zmiany te miały znaczący wpływ na kształtowanie się strumieni handlu w latach 2004-2010, w porównaniu z okresem przedakcesyjnym. Analizując dostępne dane statystyczne, wykazano, że w największym zakresie przekształcenia dotyczyły handlu wzajemnego tych krajów, w tym zwłaszcza artykułami rolno-spożywczymi. Badanie wykazało też, że w analizowanym okresie we wszystkich krajach UE-10 wzrósł wskaźnik udziału handlu wewnątrzgałęziowego, chociaż nadal pozostaje on na relatywnie niskim poziomie.

Słowa kluczowe: Nowe Państwa Członkowskie UE, handel zagraniczny krajów UE-10, handel wewnątrzgałęziowy krajów UE-10, rozszerzenie UE.

1. Wstęp

Od początku procesu transformacji strategicznym celem większości krajów EŚW była ścisła współpraca i członkostwo w Unii Europejskiej. Wymagało to podjęcia szeroko zakrojonych dostosowań w sferze gospodarczej, politycznej oraz społecznej. Starania te zostały uwieńczone sukcesem i – jak wiadomo – 1 maja 2004 r. osiem spośród nich: Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Republika Czeska, Słowacja, Słowenia i Węgry wraz z Maltą i Cyprzem, a 1 stycznia 2007 r. Bułgaria i Rumunia zostały przyjęte do grona pełnoprawnych członków tego ugrupowania. Akcesja do Unii Europejskiej oznaczała m.in. konieczność przyjęcia przez nowe kraje członkowskie (UE-10) podstawowych zasad wspólnej polityki handlowej, obowiązujących w ramach UE. Spowodowało to istotną zmianę dotychczasowych warunków handlu, zarówno wzajemnego, jak i z państwami trzecimi.

Niniejsze opracowanie jest próbą weryfikacji hipotezy (na podstawie analizy danych statystycznych za lata 2000-2003 oraz 2004-2007 i 2004-2010)¹, że nowe warunki handlu miały istotny wpływ na dynamikę i strukturę obrotów towarowych krajów UE-10, zwłaszcza w relacji z krajami UE-15 oraz w ich handlu wzajemnym. Ważnym skutkiem akcesji i przekształceń z niej wynikających jest poprawa zdolności konkurencyjnej firm z krajów UE-10 na jednolitym rynku europejskim. Odzwierciedlają to m.in. zmiany wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego. Opracowanie zawiera też analizę przyczyn i skutków zmian tych strumieni wyliczonych na bazie indeksów Grubela-Lloyda dla badanego okresu oraz najważniejsze różnice pomiędzy poszczególnymi analizowanymi krajami w tym zakresie.

2. Nowe warunki handlu wynikające z przystąpienia do UE

Przystąpienie do UE oznaczało dla nowych krajów członkowskich m.in. gruntowną zmianę dotychczasowych zasad i reguł handlu ze wszystkimi partnerami. Wynikało to przede wszystkim z przyjęcia całości *acquis communautaire* w obszarach: „swobodny przepływ towarów” oraz „unia celna”. Najważniejsze zmiany wiązały się z²:

- włączeniem nowych krajów członkowskich (UE-10) do jednolitego rynku wewnętrznego UE;
- przyjęciem przez kraje nowo przystępujące wszystkich zasad i instrumentów wspólnej polityki handlowej WE wobec krajów trzecich.

Zasady polityki handlowej krajów UE-10 z zagranicą zharmonizowano w istotnym zakresie z zasadami wspólnej polityki handlowej jeszcze przed przystąpieniem do UE na mocy Układów Europejskich. Podpisane na początku pierwszej dekady XXI w. porozumienia umożliwiły istotne zmniejszenie barier w handlu artykułami rolnymi³. Przystąpienie do UE oznaczało przede wszystkim wyeliminowanie kontroli granicznych w przepływie towarów (bariery fizyczne) oraz występujących

¹ W celu zapewnienia porównywalności danych cała grupa nowych państw członkowskich (łącznie z Bułgarią i Rumunią) została potraktowana łącznie.

² Szerzej na ten temat zob.: E. Czarny, K. Śledziwska, *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009, s. 174-182; E. Kaliszuk, E. Synowiec, *Wspólna polityka handlowa*, [w:] *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2001; E. Kaliszuk, *Zmiana w polityce handlowej UE – biznes ponad sentymenty?*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 12, s. 23-35; E. Kawecka-Wyrzykowska, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej UE*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 88-91; E. Latoszek, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej i jej skutki dla polskiego handlu zagranicznego w warunkach pełnego członkostwa w UE*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – uwarunkowania i możliwości rozwoju po 2004 roku*, red. G. Wojtkowska-Łodej, SGH, Warszawa 2003, s. 225-232; U. Płowiec, *Unia Europejska a Polska*, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa i Bankowości, Warszawa 2002, s. 109-122.

³ Por. E. Kawecka-Wyrzykowska, *Dostosowania Polski do wymogów wspólnej polityki handlowej przed akcesją*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 88-91.

jeszcze barier technicznych i fiskalnych w dostępie do jednolitego rynku. W relacji z krajami trzecimi (spoza UE-15) podpisano w latach 90. ubiegłego wieku wiele umów o wolnym handlu (lub handlu preferencyjnym) z krajami, z którymi takie porozumienia Wspólnota zawarła już wcześniej.

2.1. Handel z krajami UE

Jednym z filarów jednolitego rynku wewnętrznego państw członkowskich Unii Europejskiej jest swobodny przepływ towarów przemysłowych i rolnych. W toku negocjacji dotyczących obszaru „swobodny przepływ towarów” nowe kraje członkowskie zobowiązały się do przyjęcia w całości dorobku prawnego Wspólnot w tej dziedzinie⁴.

Przystąpienie do UE wiązało się dla nowych krajów członkowskich ze zmianą zasad i warunków wymiany, zarówno z krajami UE-15, jak i w ich handlu wzajemnym. Zakres i głębokość tych zmian były jednakże inne w odniesieniu do towarów przemysłowych i inne w odniesieniu do towarów rolnych.

Handel towarami przemysłowymi z krajami UE-15 został już prawie całkowicie zliberalizowany z dniem 1 stycznia 1999 na mocy postanowień Układów Europejskich. Podobnie było w ich handlu wzajemnym, gdyż jeszcze przed akcesją kraje CEFTA oraz Litwa, Łotwa i Estonia zawarły umowy o strefie wolnego handlu⁵. Najważniejszą zmianą w 2004 r. było zniesienie fizycznych i technicznych barier na granicach z tymi państwami oraz obowiązujących przed akcesją środków ochronnych, w tym antydumpingowych.

W handlu artykułami rolnymi między krajami nowo przystępującymi i pozostałymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej od 1 maja 2004 r. zniesiono całkowicie obowiązujące dotychczas cła i bariery pozataryfowe. Należy to podkreślić, przed akcesją bowiem handel tą grupą artykułów między krajami CEFTA i UE-15 objęty był tylko częściową liberalizacją. Z wielu preferencji rolnych można było skorzystać jedynie w ramach kontyngentów. Towary nieobjęte preferencjami podlegały stawkom celnym KNU⁶. Z kolei w ramach CEFTA handel tymi towarami był objęty selektywną i ograniczoną liberalizacją⁷. W sumie w handlu artykułami

⁴ Por.: *Udział Polski w jednolitym rynku – korzyści i koszty dla poszczególnych sektorów*, UKIE, Warszawa 2003, s. 5-6; *Członkostwo Polski w Unii Europejskiej – na jakich zasadach?*, UKIE, Warszawa 2003, s. 9-12; H. Tendera-Właszczuk (red.), *Wyniki negocjacji akcesyjnych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 60-62.

⁵ Por. E. Kaliszuk i in., *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*, red. R. Hykawy, UKIE, Warszawa 2005, s. 203-204.

⁶ Tamże, s. 218.

⁷ Szerzej zob. E. Molendowski, *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowo-wschodniej w okresie transformacji (ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA)*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007, s. 85-121.

rolnymi nastąpiły po 1 maja 2004 r. większe zmiany niż w zakresie towarów przemysłowych⁸.

2.2. Handel z krajami trzecimi

W toku negocjacji w ramach obszaru „unia celna” kraje przystępujące przyjęły wszystkie instrumenty i zasady wspólnej polityki handlowej⁹ obowiązujące w relacji UE-15 z krajami trzecimi. Spowodowało to istotne zmiany warunków ich handlu z tymi krajami. Wynikało to z tego, że Wspólnoty stosowały rozbudowany system preferencji (jednostronnych lub na zasadzie wzajemności) dla różnych grup krajów¹⁰. W porównaniu ze stanem sprzed akcesji zwiększyła się liczba krajów korzystających z preferencyjnego dostępu do rynku nowych krajów członkowskich. Obniżoną stawką GSP¹¹ objęto kraje WNP, niektóre państwa Ameryki Południowej i Ameryki Środkowej, Azji i Afryki oraz państwa bałkańskie¹².

W rezultacie przyjęcia Wspólnej Taryfy Celnej na większą część towarów przemysłowych, z dniem 1 maja 2004 r. nastąpiła obniżka stawek celnych (tylko stosunkowo niewielka grupa produktów została objęta podwyżką ceł)¹³. Największa obniżka ceł nastąpiła w imporcie z tych krajów, które mają umowy o wolnym handlu z UE-15, a wcześniej były stosowane wobec nich stawki KNU (Tunezja, Maroko, Meksyk, RPA i Macedonia). Dość znaczne obniżki ceł miały miejsce w relacji z krajami rozwijającymi się, które dotychczas były objęte stawkami KNU, a w UE-15 korzystały z preferencji celnych w ramach AKP lub systemu GSP.

Wspólnoty stosują rozbudowany system protekcji w imporcie produktów rolnych z krajów trzecich. Na towary rolne przetworzone objęte wspólną polityką rolną stosowane są wysokie cła. Niższe stawki obowiązują w przywozie towarów

⁸ Por. E. Molendowski, *Handel zagraniczny krajów CEFTA w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej*, [w:] *Spoleczna gospodarka rynkowa. W poszukiwaniu modelu rozwoju gospodarczego krajów postsocjalistycznych*, red. S. Lis, Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie nr 4, Wydawnictwo UE, Kraków 2009, s. 494-499.

⁹ Szerzej na ten temat zob.: A. Ambroziak, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z krajami trzecimi*, [w:] *Unia Europejska*, t. I, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, I KiCHZ, Warszawa 2004, s. 205-243; *Trade Policy Review – European Communities*, WTO, Report of the Secretariat (WT/TPR/S/136, 23.06.2004).

¹⁰ Szerzej zob. S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, MWSE, Tarnów 2005, s. 52-62.

¹¹ GSP – Generalized System of Preferences, system zezwalający na stosowanie przez kraje wysoko rozwinięte preferencyjnych ceł w relacji z krajami rozwijającymi się, wprowadzony przez WE w 1971 r. (szerzej zob.: *The Generalized System of Preferences of the European Community*, „Europe Information, External Relations”, February 1981, no. 51, s. 3; K. Michałowska-Gorywoda, *Ramy prawnoinstytucjonalne zewnętrznych stosunków gospodarczych UE*, [w:] *Integracja europejska*, red. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, Wolters Kluwer, Warszawa 2006, s. 363-364).

¹² Por. *Trade Policy Review...*, s. 23.

¹³ Por. E. Kawecka-Wyrzykowska, *Dostosowania Polski...*, s. 91-93.

nieprodukowanych na obszarze UE, np.: kawy, herbaty, przypraw. Równoległe do rozbudowanego systemu protekcji na artykuły rolne funkcjonuje system preferencji celnych, który umożliwi przywóz towarów na rynek wewnętrzny UE na warunkach korzystniejszych niż wynikające z KNU, ale do wysokości określonej kontyngentami. Ponadto kraje objęte systemem GSP korzystają ze zredukowanych stawek, a kraje AKP – z bezcłowego dostępu na artykuły rolne przetworzone lub z preferencyjnych stawek na artykuły nieprzetworzone.

3. Dynamika obrotów handlowych krajów UE-10 w okresie po akcesji

W większości nowych krajów członkowskich pierwsze lata po akcesji okazały się znacznie bardziej pomyślne, niż przewidywali to eurosceptycy. W okresie przed akcesją alarmowali oni, że kraje te będą dopłacać do członkostwa w UE, a ich rynki zostaną zalane przez bardziej konkurencyjne towary unijne. Po pierwszych latach członkostwa można jednoznacznie stwierdzić, że te opinie i obawy były nieuzasadnione lub zdecydowanie wyolbrzymione¹⁴.

Opisane wyżej zmiany warunków i zasad handlu wynikające z przystąpienia do Unii Europejskiej wpłynęły na kształtowanie się obrotów towarowych nowych krajów członkowskich, zarówno w relacji z krajami UE-15, jak i z pozostałymi grupami krajów. Najważniejsze tendencje uwidoczniły się także w handlu wzajemnym krajów UE-10. Potwierdzają to dane zestawione w tab. 1 (eksport) oraz tab. 2 (import).

3.1. Eksport

Jak wynika z danych tab. 1, w latach 2004-2007 kraje UE-10 zanotowały wyraźne przyspieszenie dynamiki eksportu (liczonego na bazie euro) w porównaniu z poprzednimi latami. Średnioroczne tempo wzrostu wyniosło wówczas 19,3% (oraz 15,2% w latach 2000-2003). Zwiększenie tempa wzrostu eksportu wystąpiło głównie w przypadku Łotwy (z 12,0% do 23,5%), Słowenii (z 8,8% do 18,0%) oraz Czech (z 13,6% do 19,9%). Jedynie w przypadku Litwy i Rumunii tempo to uległo zmniejszeniu (odpowiednio z 24,3% do 18,9% oraz z 18,4% do 16,7%).

¹⁴ Szerzej zob.: *Enlargement, Two Years After – An Economic Evaluation*, „European Economy”, Occasional Papers, no. 24, May 2006, s. 34-58; E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Freyberg, A.D. Rotfeld, *The international cooperation, economic integration and foreign policy of Central and Eastern European countries*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XVI Economic Forum, Krynica – Poland 2006, s. 297-380; E. Kawecka-Wyrzykowska, M. Błaszczuk, U. Kopeć, *The progress of integration of the countries of Central and Eastern Europe with the European Union*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005, s. 247-263; *Trzy lata członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Bilans korzyści i kosztów społeczno-gospodarczych związanych z członkostwem Polski w Unii Europejskiej – Polska na tle regionu*, UKIE, Warszawa 2007, s. 29-41.

Tabela 1. Eksport krajów UE-10* wg grup towarów oraz grup krajów w latach 2000-2010 (średnie roczne zmiany w %, ceny bieżące na bazie euro)

Kraje	Ogółem			Art. rolno-spożywcze			Artykuły przemysłowe		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	EKSPORT GLOBALNY								
Czechy	13,6	19,9	12,8	9,2	22,9	15,4	13,8	19,8	12,7
Estonia	15,3	18,6	11,7	15,5	24,8	16,0	15,3	18,0	11,2
Litwa	24,3	18,9	14,1	22,1	32,9	22,4	24,5	16,7	12,7
Łotwa	12,0	23,5	15,6	22,1	39,8	28,0	11,2	21,4	13,8
Polska	16,0	21,0	14,1	12,5	26,1	19,0	16,4	20,4	13,5
Słowacja	19,2	21,9	14,1	11,7	30,9	19,8	19,5	21,6	13,9
Słowenia	8,8	18,0	10,1	6,2	22,4	17,9	8,9	17,8	9,7
Węgry	13,8	16,4	10,0	7,2	14,6	11,0	14,5	16,5	9,9
Bułgaria	15,6	19,1	12,8	4,5	14,5	20,7	17,5	19,7	11,6
Rumunia	18,4	16,7	13,0	2,3	22,5	30,0	19,2	16,4	12,1
UE-10	15,2	19,3	12,7	10,0	23,3	18,1	15,6	19,0	12,3
	EKSPORT DO UE-15								
Czechy	13,6	17,5	11,4	9,2	27,3	18,1	13,7	17,3	11,2
Estonia	13,5	9,5	7,1	21,2	19,1	15,0	13,2	9,0	6,6
Litwa	18,3	15,3	11,9	27,2	38,0	22,5	17,6	12,2	10,4
Łotwa	11,7	9,9	5,5	28,7	35,5	25,6	11,2	8,4	4,0
Polska	15,0	18,5	12,8	14,2	31,2	21,5	15,0	17,4	12,0
Słowacja	19,8	20,1	11,8	9,5	40,4	21,5	19,9	19,8	11,7
Słowenia	5,4	15,8	9,1	3,6	47,7	31,0	5,4	14,9	8,4
Węgry	12,6	10,4	6,0	7,9	15,0	9,6	12,9	10,1	5,8
Bułgaria	18,2	14,2	9,3	6,9	13,0	22,2	19,5	14,3	7,6
Rumunia	19,4	12,1	10,3	9,4	16,9	27,9	19,7	11,9	9,5
UE-10	14,4	15,7	10,4	11,3	26,1	19,3	14,5	15,2	9,9
	EKSPORT DO UE-10								
Czechy	13,6	25,2	14,7	11,3	24,2	15,8	13,9	25,3	14,6
Estonia	17,4	30,5	14,9	16,8	19,6	12,9	17,5	32,8	15,3
Litwa	21,4	30,4	18,2	24,2	35,0	22,9	21,0	29,5	17,3
Łotwa	16,2	46,2	27,5	17,4	48,9	30,1	16,0	45,6	26,9
Polska	22,0	27,1	17,4	16,0	32,0	21,4	22,9	26,5	16,8
Słowacja	14,2	27,0	18,0	13,8	31,4	21,3	14,3	26,6	17,7
Słowenia	15,6	32,6	18,9	7,1	64,8	45,3	15,7	31,9	18,1
Węgry	19,2	35,4	20,6	5,4	25,5	19,6	23,2	37,0	20,8

Tabela 1, cd.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Bułgaria	22,1	38,4	28,3	23,9	26,7	33,1	21,5	41,5	26,6
Rumunia	20,8	37,1	24,5	12,4	37,7	38,3	21,4	37,1	23,2
UE-10	17,1	29,3	18,2	12,5	29,5	21,4	17,8	29,3	17,7
	EKSPORT DO KRAJÓW TRZECICH								
Czechy	13,8	24,2	16,9	4,5	4,9	5,0	14,5	25,0	17,3
Estonia	21,9	35,1	21,5	8,2	36,5	20,5	24,5	34,9	21,6
Litwa	35,6	16,3	14,1	17,4	26,6	22,2	39,5	14,7	12,7
Łotwa	9,7	32,2	23,6	22,5	34,1	27,8	7,6	31,8	22,6
Polska	16,1	25,0	16,0	8,4	11,8	12,2	17,8	27,0	16,7
Słowacja	28,4	19,7	15,5	5,2	1,3	2,2	29,6	20,1	15,8
Słowenia	14,2	16,5	8,4	7,2	1,1	3,9	15,0	17,6	8,7
Węgry	16,2	23,7	15,3	7,3	3,1	4,0	18,1	26,3	16,7
Bułgaria	11,4	22,1	13,9	-0,7	11,6	13,1	14,0	23,5	14,0
Rumunia	15,2	20,5	15,1	-9,3	24,1	29,1	17,2	20,3	14,3
UE-10	16,8	22,6	15,3	6,5	12,3	12,6	18,3	23,7	15,6

* W celu zapewnienia porównywalności danych do grupy UE-10 włączono również Bułgarię i Rumunię za lata 2004-2006; A – lata 2000-2003; B – lata 2004-2007; C – lata 2004-2010.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Comext: Intra- and extra EU Trade Data*, Eurostat, 2011.

Specyficzna sytuacja wystąpiła w relacji z krajami UE-15. Średnioroczne tempo przyrostu eksportu w latach 2004-2007 dla całej grupy krajów było tylko nieznacznie wyższe niż w latach 2000-2003. Jedynie Słowenia, Słowacja i Czechy zwiększały wówczas swój eksport do UE-15 znacznie szybciej niż w poprzednim okresie. Warto podkreślić, że aż w sześciu (Estonia, Litwa, Łotwa, Węgry, Bułgaria i Rumunia) spośród dziesięciu analizowanych krajów średnioroczne tempo wzrostu artykułów przemysłowych było w latach 2004-2007 znacznie niższe niż w okresie przedakcesyjnym. Wydaje się, że należy to wiązać ze strategią korporacji transnarodowych. Korporacje te w swych działaniach znacznie wcześniej antycypowały wejście nowych krajów do UE, rozwijając odpowiednio sieci produkcji i sprzedaży. Polegało to na wzmocnieniu roli ich filii zlokalizowanych w nowych krajach członkowskich i intensyfikacji powiązań pomiędzy nimi. Filie te stały się jednocześnie w większym stopniu końcowym producentem wyrobów gotowych (przejmując częściowo rolę przedsiębiorstw z krajów „Piętnastki”), sprzedając wyroby bezpośrednio do krajów przeznaczenia. To z kolei prowadziło do zwiększania ich udziału w eksporcie do krajów o wysokiej dynamice popytu wewnętrznego (nowe kraje członkowskie, kraje poza UE-25), kosztem UE-15¹⁵. Warto natomiast podkreślić, że w relacji z kraja-

¹⁵ Szerzej zob. W. Mroczek, *Wzajemny handel krajów Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2009, nr 4, s. 2-10.

mi UE-15 zanotowano w latach 2004-2007 znaczne przyspieszenie dynamiki eksportu artykułów rolno-spożywczych (średnioroczne tempo – 26,1%, w porównaniu z 11,3% w poprzednim okresie). To znaczne przyspieszenie wystąpiło we wszystkich krajach, z wyjątkiem Estonii.

Szczególnie wysokie tempo wzrostu obrotów wystąpiło w latach 2004-2007 w handlu wzajemnym krajów UE-10 (średniorocznie – 22,6%, w porównaniu z 16,8% w latach 2000-2003). Najwyższe tempo zanotowano w przypadku: Estonii (35,1%), Łotwy (32,2%) i Polski (25,08%). Wskaźnik ten prawie we wszystkich krajach znacznie przekraczał poziom z lat 2000-2003 (wyjątkiem były tu jedynie Litwa i Słowacja).

Szczególnie szybkie tempo wzrostu eksportu wzajemnego zanotowano w zakresie artykułów rolno-spożywczych (z 10,0% w latach 2000-2003 do 23,3% w latach 2004-2007). Warto też podkreślić, że eksport wzajemny artykułów rolno-spożywczych wzrastał w latach 2004-2007 znacznie szybciej niż do krajów UE-15. Tendencja ta była charakterystyczna dla wszystkich analizowanych krajów, a w przypadku niektórych średnioroczne tempo przekroczyło 30% (Słowenia, Łotwa, Litwa, Polska). Na podkreślenie zasługuje również to, iż tempo wzrostu eksportu artykułów rolno-spożywczych w latach 2004-2010, a więc w okresie obejmującym konsekwencje światowego kryzysu finansowo-gospodarczego we wszystkich analizowanych relacjach (handel wzajemny, z krajami UE-15 oraz z krajami trzecimi), przekraczało wskaźniki zanotowane zarówno w latach 2000-2003, jak i 2004-2007. Były to więc produkty znacznie mniej wrażliwe niż towary przemysłowe na zawirowania na światowych rynkach¹⁶.

Przyspieszenie eksportu wzajemnego krajów UE-10 należy wiązać głównie z usunięciem po 1 maja 2004 istniejących wcześniej barier w handlu pomiędzy krajami (instrumenty protekcji uwarunkowanej w handlu rolnym oraz bariery fizyczne, techniczne i fiskalne w handlu artykułami przemysłowymi). Ułatwiło to wzrost sprzedaży, zwłaszcza do nowych krajów członkowskich. Szczególnie podkreślić należy również, że wzrost dynamiki eksportu artykułów rolno-spożywczych do krajów UE-15 świadczy o tym, że ich producenci z krajów UE-10 byli przygotowani do konkurencji i rywalizacji na wymagającym jednolitym rynku. Należy zaznaczyć, że stopniowe wprowadzanie liberalizacji obrotów towarowych, zarówno w relacji z krajami UE-15, jak i w relacjach wzajemnych, w znacznym stopniu ułatwiły te przygotowania. Za korzystne uznać należy też umocnienie pozycji krajów trzecich (spoza UE-25) w eksporcie krajów UE-10. Oznacza to pewne zwiększenie dywer-

¹⁶ Analiza wpływu światowego kryzysu finansowo-gospodarczego na kształtowanie handlu zagranicznego badanych krajów znacznie wykracza poza przyjęte ramy niniejszego opracowania, zostanie więc pominięta. Szerzej na ten temat zob. np.: E. Molendowski, *Globalny kryzys finansowo-gospodarczy – skutki i metody łagodzenia w Nowych Państwach Członkowskich UE*, [w:] *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*, red. S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, J. Pera, Difin, Warszawa 2011, s. 55-81.

syfikacji rynków zbytu, w czym jakąś rolę¹⁷ odegrały zmienione warunki handlu po 1 maja 2004 r. (wynikające z przyjęcia zasad Wspólnej Polityki Handlowej). Sytuacja taka utrzymywała się również w latach 2007-2010.

3.2. Import

Jak wynika z danych zestawionych w tab. 2, w latach 2004-2007 zaobserwowano też pewne zwiększenie dynamiki importu w porównaniu z okresem przed akcesją (odpowiednio 13,2% oraz 18,9%). Charakterystyczne jest także to, iż w omawianym okresie znacznie szybciej wzrastał import z krajów UE-10 (średniorocznie o 29,4%) niż z krajów UE-15 (odpowiednio o 18,6%). W relacji z krajami trzecimi natomiast średnioroczne tempo uległo pewnemu obniżeniu (z 16,7% do 14,7%).

Tabela 2. Import krajów UE-10 wg grup towarów oraz grup krajów w latach 2000-2010 (średnie roczne zmiany w %, ceny bieżące w euro)

Kraje	Ogółem			Art. rolno-spożywcze			Artykuły przemysłowe		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	IMPORT GLOBALNY								
Czechy	14,2	17,1	11,1	10,3	17,8	12,5	13,8	19,8	12,7
Estonia	15,2	19,1	7,4	10,8	19,2	10,0	15,3	18,0	11,2
Litwa	18,5	20,3	11,2	9,8	26,5	18,9	24,5	16,7	12,7
Łotwa	13,7	24,7	10,0	11,8	22,3	14,8	11,2	21,4	13,8
Polska	9,2	19,2	12,3	3,0	22,9	17,4	16,4	20,4	13,5
Słowacja	17,2	22,4	14,1	7,1	26,1	18,3	19,5	21,6	13,9
Słowenia	6,6	17,5	9,6	4,6	21,2	15,4	8,9	17,8	9,7
Węgry	13,1	13,5	7,1	12,7	21,5	14,2	14,5	16,5	9,9
Bułgaria	17,1	22,8	10,7	14,2	25,3	19,9	17,5	19,7	11,6
Rumunia	21,3	24,6	12,1	19,7	21,4	14,3	19,2	16,4	12,1
UE-10	13,2	18,9	10,9	8,7	21,9	15,7	15,6	19,0	12,3
	IMPORT Z UE-15								
Czechy	11,9	18,8	10,5	12,1	24,0	15,8	13,7	17,3	11,2
Estonia	9,4	21,3	7,1	6,9	23,9	11,6	13,2	9,0	6,6
Litwa	16,7	20,5	7,3	9,2	23,3	21,8	17,6	12,2	10,4
Łotwa	11,6	20,3	6,3	8,5	21,8	14,1	11,2	8,4	4,0
Polska	7,5	20,1	12,1	5,2	30,7	22,9	15,0	17,4	12,0
Słowacja	17,2	17,4	9,8	5,5	25,8	16,5	19,9	19,8	11,7

¹⁷ Por. M. Paszyński, *Zewnętrzne uwarunkowania polityki gospodarczej*, [w:] *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2005-2006*, IKCHZ, Warszawa 2006, s. 11-13.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Słowenia	5,8	15,9	7,1	4,6	21,5	14,4	5,4	14,9	8,4
Węgry	8,5	13,9	5,9	19,5	26,1	16,3	12,9	10,1	5,8
Bułgaria	18,0	19,1	7,9	17,9	33,5	24,3	19,5	14,3	7,6
Rumunia	20,2	22,5	10,3	17,0	31,1	18,5	19,7	11,9	9,5
UE-10	10,8	18,6	9,7	9,6	27,1	18,8	14,5	15,2	9,9
	IMPORT Z UE-10								
Czechy	14,7	26,0	15,9	12,1	23,9	16,2	13,9	25,3	14,6
Estonia	25,8	39,0	21,5	21,3	24,4	14,2	17,5	32,8	15,3
Litwa	13,7	44,3	22,0	7,9	47,4	24,9	21,0	29,5	17,3
Łotwa	17,9	33,8	15,4	16,2	25,6	17,8	16,0	45,6	26,9
Polska	13,2	23,9	15,9	7,7	25,1	16,3	22,9	26,5	16,8
Słowacja	16,7	31,4	19,8	7,8	35,5	24,4	14,3	26,6	17,7
Słowenia	8,5	18,8	11,1	4,5	14,4	10,4	15,7	31,9	18,1
Węgry	19,6	24,8	15,6	21,6	39,2	25,0	23,2	37,0	20,8
Bułgaria	24,0	39,5	22,1	26,8	44,4	32,7	21,5	41,5	26,6
Rumunia	25,7	39,6	23,2	26,2	24,2	21,6	21,4	37,1	23,2
UE-10	16,4	29,4	17,7	13,2	29,8	20,4	17,8	29,3	17,7
	IMPORT Z KRAJÓW TRZECICH								
Czechy	19,7	7,7	9,7	5,7	-12,6	-5,8	14,5	25,0	17,3
Estonia	23,4	5,5	-0,8	10,4	-6,4	-4,6	24,5	34,9	21,6
Litwa	21,9	10,8	11,0	12,0	8,2	6,3	39,5	14,7	12,7
Łotwa	14,2	22,5	10,4	10,8	13,9	7,1	7,6	31,8	22,6
Polska	11,8	15,8	11,6	-0,7	7,6	6,2	17,8	27,0	16,7
Słowacja	17,5	22,7	15,4	8,3	-15,5	-8,9	29,6	20,1	15,8
Słowenia	8,1	21,0	14,6	4,8	24,2	19,4	15,0	17,6	8,7
Węgry	20,0	9,3	5,7	1,8	-9,1	-5,6	18,1	26,3	16,7
Bułgaria	15,1	22,9	10,6	9,1	7,1	7,3	14,0	23,5	14,0
Rumunia	22,2	22,1	10,1	18,7	9,4	1,9	17,2	20,3	14,3
UE-10	16,8	14,7	10,1	5,1	4,3	3,7	18,3	23,7	15,6

* W celu zapewnienia porównywalności danych do grupy UE-10 włączono również Bułgarię i Rumunię za lata 2004-2006; A – lata 2000-2003; B – lata 2004-2007; C – lata 2004-2010.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Comext: Intra- and extra EU Trade Data*, Eurostat, 2011.

Na uwagę zasługuje znaczne przyspieszenie średniorocznego tempa wzrostu importu artykułów rolno-spożywczych w latach 2004-2007 w porównaniu z okresem przedakcesyjnym. Przyspieszenie to było szczególnie wyraźne w relacji z krajami UE-15 (z 9,6% do 27,1%) oraz z krajami UE-10 (z 13,2% do 29,8%). Wiązać to należy przede wszystkim z usunięciem licznych barier stosowanych dotąd w handlu

rolno-spożywczym pomiędzy krajami UE-10, a także w relacji z krajami UE-15. Pewne znaczenie miał też fakt, iż średnie stawki celne w imporcie artykułów rolnych były przed akcesją znacznie wyższe w krajach UE-10 niż w krajach „Piętnastki”. Warto podkreślić, iż z danych za lata 2007-2010 wynika, że w okresie od wybuchu światowego kryzysu finansowo-gospodarczego reaktywnie największy spadek dynamiki importu odnotowano w relacji z krajami UE-15. W reakcji z krajami UE-10 utrzymywała się ona na poziomie zbliżonym do okresu przedakcesyjnego.

Reasumując należy podkreślić, że akcesja do UE wywołała silny „efekt przesunięcia handlu” z dotychczasowych kierunków importu na rzecz zwiększonych zakupów w krajach członkowskich UE, w tym przede wszystkim UE-10. Może to być potwierdzeniem tezy, że liberalizacja handlu w ramach obszaru preferencyjnego miała istotny wpływ na strumieniu handlu wzajemnego pomiędzy partnerami tworzącymi ten obszar. Szybki wzrost importu był z jednej strony skutkiem wyraźnego przyspieszenia wzrostu gospodarczego w omawianych krajach¹⁸, a z drugiej – wynikał ze zwiększonych zakupów związanych z antycypowaniem przez importerów zmian niektórych warunków rynkowych po akcesji. Bardzo ważnym czynnikiem ułatwiającym import było też zniesienie kontroli granicznych pomiędzy nowymi państwami członkowskimi i krajami „Piętnastki”.

4. Zmiany intensywności handlu wewnątrzgałęziowego

Współczesna międzynarodowa wymiana handlowa opiera się w głównej mierze na specjalizacji wewnątrzgałęziowej – która bazuje bardziej na substytucyjności niż komplementarności czynnikowej. Handel wewnątrzgałęziowy jest również ważną formą wymiany na jednolitym rynku Unii Europejskiej¹⁹. W tym aspekcie istotne wydaje się zbadanie, na ile obecne powiązania handlowe pomiędzy nowymi krajami członkowskimi (UE-10) a krajami UE-15 są rezultatem rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej²⁰.

Udziały handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach pomiędzy krajami UE-10 a UE-15 oraz w obrotach wzajemnych w ramach UE-10 określono na podstawie wskaźni-

¹⁸ Por.: Z. Matkowski i in., *The economic situation and the progress of market reforms*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005, s. 99-122; E. Molendowski, *Dylematy rozwoju gospodarczego krajów postsocjalistycznych*, [w:] *Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, red. S. Miklaszewski, Difin, Warszawa 2007, s. 297-320.

¹⁹ Szerzej zob.: E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, SGH, Warszawa 2002; J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005; J. Misala, E.M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy. Teoria i praktyka*, Elipsa, Warszawa 2000; A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.

²⁰ Por. E. Molendowski, W. Polan, *Handel wewnątrzgałęziowy nowych państw – przed i po akcesji*, „Wspólnoty Europejskie” 2009, nr 4, s. 10-19.

ków IIT Grubela-Lloyda²¹ wyliczonych na poziomie 6-cyfrowych kodów CN²², zgodnie z następującym wzorem:

$$GL = \frac{\sum_i (\sum_j X_{ij} + \sum_j M_{ij}) - \sum_i \left| \sum_j X_{ij} - \sum_j M_{ij} \right|}{\sum_i (\sum_j X_{ij} + \sum_j M_{ij})}$$

gdzie: X_{ij} oraz M_{ij} to odpowiednio wartości eksportu i importu dla i -tej gałęzi w handlu z krajem j -tym. Wyliczone w ten sposób wskaźniki zestawiono w tab. 3.

Tabela 3. Indeksy handlu wewnątrzgałęziowego (Grubela-Lloyda) krajów UE-10 z UE-15 oraz wzajemnego w ramach UE-10 w latach 2000-2010 (w %)^a

Kraje	2000	2004	2007	2010	2000	2004	2007	2010
	UE-10 z UE-15				Handel wzajemny UE-10			
Czechy	46,3	50,1	48,1	50,4	39,1	45,9	50,4	52,7
Estonia	22,5	30,3	27,6	34,1	35,8	35,0	40,1	42,1
Litwa	16,3	16,8	16,4	16,6	24,3	34,7	41,1	44,7
Łotwa	8,5	14,8	14,3	20,2	29,4	34,4	44,5	50,1
Polska	33,1	38,7	41,0	43,8	38,2	42,7	44,4	45,5
Słowacja	27,0	33,2	32,5	39,3	30,9	40,8	46,0	49,5
Słowenia	35,8	37,0	38,4	38,4	17,6	21,9	28,0	38,1
Węgry	35,9	39,2	41,4	45,0	35,5	43,2	44,0	51,0
Bułgaria	17,0	22,4	24,4	27,6	19,9	27,8	29,9	35,3
Rumunia	17,2	20,3	26,1	30,9	17,3	25,0	26,0	38,8

^a Indeksy wyliczono na poziomie 6-cyfrowych kodów CN.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Comext: Intra- and extra EU trade Data*, Eurostat, 2011.

Analiza zestawionych w tab. 3 wartości indeksów handlu wewnątrzgałęziowego zarówno w handlu krajów UE-10 z UE-15, jak i w ich handlu wzajemnym potwier-

²¹ Szerzej na temat istoty i form, miar handlu wewnątrzgałęziowego oraz współzależności regionalnej liberalizacji handlu i wymiany wewnątrzgałęziowej zob. E. Molendowski, *Liberalizacja wymiany handlowej...*, s. 42-55.

²² Odpowiada to teoretycznemu pojęciu gałęzi oraz spełnia warunek, że tylko możliwie głęboka dezagregacja danych zapewnia porównywanie tych samych produktów, może określić rzeczywisty stopień pokrywania się wartości eksportu i importu, czyli realny poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Taki pogląd podziela m.in. A. Cieślak – por. A. Cieślak, *Handel wewnątrzgałęziowy Polski z Unią Europejską. Stan obecny i perspektywy*, [w:] *Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze*, red. J.J. Michalek, W. Siwiński, M. Socha, PWN, Warszawa 2003, s. 65.

dza, że w badanym okresie dla większości omawianych krajów indeksy te wyraźnie wzrosły. Można więc jednoznacznie stwierdzić, że w okresie 2000-2010 nastąpiło istotne zwiększenie udziału handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach prawie wszystkich krajów UE-10 z państwami UE-15. Zaprezentowane wskaźniki IIT wykazują jednocześnie, że niezależnie od rysującej się tendencji wzrostu intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, ważną formą wymiany między poszczególnymi krajami grupy UE-10 a państwami UE-15 jest w dalszym ciągu handel o charakterze międzygałęziowym.

Warto podkreślić, że w latach 2000-2010 dał się zaobserwować znaczący wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego we wzajemnym handlu w ramach UE-10. Dochodzimy więc do konkluzji, że w porównaniu z latami przed akcesją państw UE-10, w okresie po akcesji (2004-2010) nastąpiły większe pozytywne zmiany strukturalne w zakresie handlu wzajemnego krajów UE-10 niż w wymianie handlowej tych krajów z państwami UE-15. Wynika to głównie stąd, że przed akcesją zakres liberalizacji handlowej – wynikający z regionalnych porozumień o wolnym handlu – pomiędzy krajami UE-10 był mniejszy niż pomiędzy każdym z tych krajów a krajami Unii Europejskiej – co z kolei było wynikiem wdrażania zapisów układów stowarzyszeniowych. Usunięcie barier w handlu wzajemnym krajów UE-10 po ich akcesji do UE umożliwiło więc także zmiany w intensywności ich handlu wewnątrzgałęziowego.

Udział handlu wewnątrzgałęziowego krajów UE-10 z UE-15 oraz w handlu wzajemnym w ramach UE-10 niemal wszystkich krajów pozostaje nadal na relatywnie niskim poziomie. Wymiana wewnątrzgałęziowa przekroczyła 50% tylko w przypadku Republiki Czeskiej (z krajami UE-15 oraz UE-10), Węgier i Łotwy (z krajami UE-10).

5. Podsumowanie

Po 1 maja 2004 r. zmieniły się istotnie warunki handlu nowych państw członkowskich, zarówno w relacji z pozostałymi krajami przystępującymi (UE-10), jak i z krajami „Piętnastki” (UE-15) oraz krajami trzecimi. Pierwsze lata członkostwa krajów UE-10 w Unii Europejskiej dają podstawy do oceny, że dotychczasowe procesy przygotowania w tych krajach do pełnego uczestnictwa oraz korzystania z zalet jednolitego rynku wewnętrznego dają już wymierne pozytywne wyniki.

Z analizy danych statystycznych wynika, że w okresie 2004-2007 nastąpiło wyraźne przyspieszenie dynamiki obrotów handlowych krajów UE-10. Szczególnie wyraźnie tendencja ta wystąpiła w ich handlu wzajemnym. Znacznie szybciej niż w poprzednich latach wzrastały też w tym okresie obroty artykułami rolno-spożywczymi z krajami UE-15. Można więc stwierdzić, że stopniowa liberalizacja handlu była jednym z wielu czynników ułatwiających przygotowania firm z tych państw do konkurencji w rywalizacji na wymagającym jednolitym rynku Unii Europejskiej.

Chociaż w latach 2008-2009 tempo wzrostu obrotów uległo znacznemu osłabieniu, to w roku 2010 ich wartość w większości relacji osiągnęła już poziom z roku 2007.

Przeprowadzona analiza wykazała również, że istotne zmiany wystąpiły w odniesieniu do poziomu i intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Najważniejsze z nich to istotne zwiększenie udziału handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach prawie wszystkich krajów UE-10 z państwami UE-15, a w szczególności we wzajemnym handlu krajów UE-10. Co więcej, w porównaniu z latami przed akcesją do UE, w okresie po akcesji (2004-2007) nastąpiły większe pozytywne zmiany strukturalne w zakresie handlu wzajemnego krajów UE-10 niż w handlu tych krajów z państwami UE-15. Wydaje się, że wynika to z faktu, iż przed akcesją zakres liberalizacji handlowej wynikający z regionalnych porozumień o wolnym handlu pomiędzy krajami UE-10 był znacznie mniejszy niż pomiędzy każdym z tych krajów a krajami UE-15. Usunięcie barier w handlu wzajemnym krajów UE-10 po ich akcesji do UE miało więc istotny wpływ na kształtowanie się dynamiki i struktury ich obrotów wzajemnych oraz z krajami UE-15.

Literatura

- Ambroziak A., Kawecka-Wyrzykowska E., *Traktatowe stosunki handlowe Wspólnoty Europejskiej z krajami trzecimi*, [w:] *Unia Europejska*, t. I, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, IKiCHZ, Warszawa 2004.
- Cieślak A., *Handel wewnątrzgałęziowy Polski z Unią Europejską. Stan obecny i perspektywy*, [w:] *Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze*, red. J.J. Michalek, W. Siwiński, M. Socha, PWN, Warszawa 2003.
- Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, SGH, Warszawa 2002.
- Czarny E., Śledziewska K., *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009.
- Członkostwo Polski w Unii Europejskiej – na jakich zasadach?*, UKIE, Warszawa 2003.
- Enlargement, Two Years After – An Economic Evaluation*, „European Economy”, May 2006, no. 24.
- Kaliszka E., *Zmiana w polityce handlowej UE – biznes ponad sentymenty?*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 12.
- Kaliszka E., Błaszczuk M., Mroczek W., Przystupa J., Władyniak A., *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*, red. R. Hykawy, UKIE, Warszawa 2005.
- Kaliszka E., Synowiec E., *Wspólna polityka handlowa*, [w:] *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2001.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Dostosowania Polski do wymogów wspólnej polityki handlowej przed akcesją*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej UE*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Błaszczuk M., Kopeć U., *The progress of integration of the countries of Central and Eastern Europe with the European Union*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Freyberg E., Rotfeld A.D., *The international cooperation, economic integration and foreign policy of Central and Eastern European countries*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XVI Economic Forum, Krynica – Poland 2006.

- Latoszek E., *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej i jej skutki dla polskiego handlu zagranicznego w warunkach pełnego członkostwa w UE*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – uwarunkowania i możliwości rozwoju po 2004 roku*, red. G. Wojtkowska-Lodej, SGH, Warszawa 2003.
- Matkowski Z. i in., *The economic situation and the progress of market reforms*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005.
- Michałowska-Gorywoda K., *Ramy prawno-instytucjonalne zewnętrznych stosunków gospodarczych UE*, [w:] *Integracja europejska*, red. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, Wolters Kluwer, Warszawa 2006.
- Miklaszewski S., *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, MWSE, Tarnów 2005.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005.
- Misala J., Pluciński E.M., *Handel wewnątrzgałęziowy. Teoria i praktyka*, Elipsa, Warszawa 2000.
- Molendowski E., *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji (ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA)*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007.
- Molendowski E., *Dylematy rozwoju gospodarczego krajów postsocjalistycznych*, [w:] *Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, red. S. Miklaszewski, Difin, Warszawa 2007.
- Molendowski E., *Handel zagraniczny krajów CEFTA w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej*, [w:] *Spoleczna gospodarka rynkowa. W poszukiwaniu modelu rozwoju gospodarczego krajów postsocjalistycznych*, red. S. Lis, Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie nr 4, Wydawnictwo UE, Kraków 2009.
- Molendowski E., *Globalny kryzys finansowo-gospodarczy – skutki i metody łagodzenia w Nowych Państwach Członkowskich UE*, [w:] *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*, red. S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, J. Pera, Difin, Warszawa 2011.
- Molendowski E., Polan W., *Handel wewnątrzgałęziowy nowych państw – przed i po akcesji*, „Wspólnoty Europejskie” 2009, nr 4.
- Mroczek W., *Wzajemny handel krajów Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2009, nr 4.
- Paszyński M., *Zewnętrzne uwarunkowania polityki gospodarczej*, [w:] *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2005-2006*, IKCHZ, Warszawa 2006.
- Płowiec U., *Unia Europejska a Polska*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2002.
- Tendera-Właszczuk H. (red.), *Wyniki negocjacji akcesyjnych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- The Generalized System of Preferences of the European Community*, „Europe Information, External Relations”, February 1981, no. 51.
- Trade Policy Review – European Communities*, WTO, Report of the Secretariat (WT/TPR/S/136, 23.06.2004).
- Trzy lata członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Bilans korzyści i kosztów społeczno-gospodarczych związanych z członkostwem Polski w Unii Europejskiej – Polska na tle regionu*, UKIE, Warszawa 2007.
- Udział Polski w jednolitym rynku – korzyści i koszty dla poszczególnych sektorów*, UKIE, Warszawa 2003.
- Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.

MAIN TRENDS IN FOREIGN TRADE OF NEW MEMBER STATES (EU-10) RESULTING FROM THE ACCESSION TO THE EU

Summary: The accession to the EU meant for all New Member States (EU-10) a significant change of the previously binding principles and conditions of trade exchange in all relations. The study is an attempt to verify the hypothesis that these changes had a significant impact on the development of trade flows in the years 2004-2010 compared to the pre-accession period. The analysis of the available statistical data shows to the greatest extent the transformations related to reciprocal trade of examined countries, in particular trade in processed agricultural products. In addition, the analysis also shows that in the analysed period the share of intra-industry trade index increased in all EU-10 countries, although it still remains on a relatively low level.

Keywords: new EU member states, EU-10 foreign trade, intra-industrial trade of EU-10, EU enlargement.