

2000-2004

Handel zagraniczny Małopolski
Metodologia badań oraz analiza obrotów w latach
2000-2004

Krystyna Gawlikowska-Hueckel

Stanisław Umiński



Handel zagraniczny

Ma opolski

Metodologia badań
oraz analiza obrotów
w latach **2000-2004**

dr hab. Krystyna Gawlikowska-Hueckel, prof. UG

Katedra Ekonomiki Integracji Europejskiej,
Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański

dr Stanisław Umiński

Ośrodek Badań Integracji Europejskiej,
Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański

Autorzy:

dr hab. Krystyna Gawlikowska-Hueckel, prof. UG

Katedra Ekonomiki Integracji Europejskiej, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański

dr Stanisław Umiński,

Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański

Wydawca:

Departament Gospodarki i Infrastruktury

Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego

ul. Basztowa 3 - 56 Kraków

tel. + 48 12 259 06 60, fax. + 48 12 259 06 6

www.malopolskie.pl

Skład:

CD GRAF,

Łukasz Bułka

Michał Popiela

Druk:

Centrum Druku - POLI GRAF

ISBN: 83-9 869- 0-X

Wydawca dziękuje Dyrekcji Departamentu Organizacji Służby Celnej Ministerstwa Finansów za wieloletnią współpracę, bez której prowadzenie działań mających na celu rozwój eksportu na poziomie regionalnym byłoby dalece utrudnione.

PRZY PUBLIKACJI DANYCH PROSIMY O PODANIE ŹRÓDŁA

Rozdział I

Metodologia badań handlu zagranicznego na poziomie regionalnym

1. Teoretyczne podstawy bazy eksportowej	9
1.1. Standardowy model handlu	9
1.2. Teoria proporcji czynników produkcji (H-O).....	10
1.3. Handel typu wewnątrzgał'ziowego	
1.4. Technologiczne teorie handlu	
1.5. Koncepcja grawitacji	
1.6. Koncepcja nakładania si' popytu	
1.7. Teoretyczne aspekty kształtowania si' regionalnego salda obrotów handlowych	
2. Miary handlu zagranicznego	5
2.1. Analiza struktury geograficznej eksportu oraz importu	6
2.2. Analiza struktury produktowej eksportu oraz importu	7
2.3. Miary handlu wewnątrzgał'ziowego	10
3. Źródła danych	
3.1. Zasady gromadzenia danych statystycznych przez GUS	
3.2. Nomenklatury handlu zagranicznego	3
3.3. Specyficzne uwarunkowania dotyczące handlu zagranicznego na poziomie województw	4
4. Analiza clusters jako narzędzie porównawcze w badaniach handlu zagranicznego, ocena przydatności	5

Rozdział II

Raport o stanie eksportu w Małopolsce

1. Wartość oraz udział województwa małopolskiego w eksporcie Polski	9
2. Struktura towarowa eksportu Małopolski	40
3. Struktura geograficzna eksportu	59
4. Intensywność powiązań handlowych z UE	76
4.1. Eksport hipotetyczny do UE	8
4.2. Intensywność powiązań handlowych z krajami UE	83
5. Import województwa małopolskiego	86
5.1. Podstawowe dane dotyczące importu województwa małopolskiego	86
5.2. Struktura produktowa importu	90
5.3. Struktura geograficzna importu	9
6. Handel wewnątrzgał'ziowy Małopolski.....	96
7. Analiza relacji strumieni eksportu i importu Małopolski w podziale na grupy krajów	98
8. Analiza podobieństw struktury geograficznej oraz produktowej eksportu Małopolski względem pozostałych województw	103
9. Analiza clusters	105
10. Podsumowanie	108
11. Bibliografia	113

Wprowadzenie

Eksport jest czynnikiem, który w bardzo znacznym stopniu wpływa na rozwój gospodarczy Polski i poszczególnych województw. Przedsiębiorstwa sprzedające za granicę cechuje wyższa w stosunku do zorientowanych wyłącznie na rynek krajowy skłonność do tworzenia i utrzymywania miejsc pracy oraz do ponoszenia wysokich nakładów inwestycyjnych. Ponadto, jak wykazują badania, firmy o orientacji eksportowej łatwiej się uczą i chłoną nowe rozwiązania technologiczne. Żeby jednak efektywnie wspierać eksporterów i przyczynić się tym samym do rozwoju regionalnej bazy eksportowej, należy znać uwarunkowania, wielkość i strukturę wymiany oraz czynniki ją ograniczające.

Obroty handlu zagranicznego generowane przez podmioty zlokalizowane w poszczególnych województwach znacznie się różnią. Eksport regionów jest pochodną bardzo wielu czynników, takich jak: struktura gospodarki, struktura przemysłu, konkurencyjność, atrakcyjność dla zagranicznych inwestorów, dostępność komunikacyjna i innych. Na istniejące (pierwotne) różnicowania nakłada się ponadto proces integracji z UE, który prawdopodobnie przyczyni się do wzrostu różnic w charakterze specjalizacji eksportowej, dynamice wzrostu obrotów.

Badania handlu zagranicznego (HZ) na poziomie województw nie są prowadzone w Polsce na szerszą skalę. Jak dotychczas problem ten nie budził większego zainteresowania. Z tego właśnie względu brak jest powszechnie przyjętej i stosowanej metodologii oraz standardów w tym zakresie.

Niniejsze opracowanie jest wynikiem dwóch projektów: „Metodologia badań handlu zagranicznego na poziomie regionalnym” oraz „Raport o stanie eksportu w Małopolsce” wykonanych na zlecenie Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego przez Autorów.

Rozdział pierwszy przedstawia propozycję metodologii badań handlu zagranicznego na poziomie regionalnym (województw). Zawiera on prezentację koncepcji teoretycznych handlu zagranicznego oraz ocenę ich przydatności dla analiz HZ na poziomie regionów. Modele w oczywisty sposób są uproszczeniem rzeczywistości, jednak dobra znajomość teorii handlu zagranicznego jest niezbędna dla sformułowania metodologii, prawidłowej interpretacji wyników badań oraz dla celów prognostycznych. Przedstawiane są w nim także miary (wskaźniki) stosowane do oceny handlu zagranicznego. Spośród ich szerokiej gamy wybrano te, które są przydatne dla analiz na poziomie województw (zarówno w odniesieniu do badań wewnątrz województw oraz do porównań między województwami). Selekcji miar dokonano pod kątem ich spójności, łatwości w interpretacji oraz zasadności użycia do oceny HZ w regionach. Rozdział przedstawia także źródła danych, ograniczenia metodologiczne oraz czynniki zniekształcające obraz HZ w województwach. Ostatni punkt rozdziału pierwszego poświęcony został przydatności metody *clusters* (grupowania) do badań HZ na poziomie regionów.

Rozdział drugi opracowania dotyczy eksportu województwa małopolskiego w latach 2000-2004. Analiza poświęcona jest takim aspektom, jak ogólna prezentacja obrotów handlowych województwa, ich zmiany w czasie, otwarcie gospodarki regionu na wymianę handlową z zagranicą oraz znaczenie eksportu w produkcji sprzedanej. Prezentowana jest struktura produktowa oraz geograficzna eksportu, a także obie struktury łącznie. Oceniony został także stopień koncentracji eksportu, intensywność handlu wewnątrzgałęziowego i intensywność powiązań handlowych (eksportowych) z UE oraz jej krajami członkowskimi. Ze względu na zasadnicze znaczenie krajów UE dla wymiany handlowej Polski, relacjom z krajami UE poświęcono w rozdziale drugim najwięcej miejsca. To przede wszystkim one kształtują i będą kształtowały eksport i import Polski - oraz województwa małopolskiego - w kolejnych latach. Eksport (oraz import i saldo) Małopolski prezentowany jest na tle pozostałych województw Polski. Jest to niezbędne dla właściwej interpretacji stanu oraz zmian w zakresie eksportu (i handlu zagranicznego w ogóle) regionu. W rozdziale dokonano podziału krajów na 4 grupy: UE (15 „starych” krajów członkowskich UE), „nowi w UE” (9 krajów, które wraz z Polską w 2004 roku wstąpiły do Unii Europejskiej), „Rosja, Ukraina i Białoruś” (trzy kraje, które stanowią tzw. nowy Wschód - po wstąpieniu przez Polskę do UE, znajdują się w bezpośredniej bliskości geograficznej Polski i tradycyjnie polskie firmy utrzymują z nimi stosunkowo silne powiązania gospodarcze) oraz „pozostałe kraje”. Rozdział zawiera także próbę grupowania regionów według podobieństwa wybranych cech (analiza *clusters*) w celu identyfikacji województw o charakterystyce eksportu (i wrażliwości na przykład na zmiany w sytuacji gospodarczej) podobnej do Małopolski.

Rozdział I

Metodologia badań
handlu zagranicznego
na poziomie regionalnym

1. Teoretyczne podstawy bazy eksportowej

Omówienie teoretycznych podstaw bazy eksportowej, dla celów niniejszego opracowania, ograniczone zostało do najważniejszych aspektów, które przydatne są dla zrozumienia kierunków wymiany handlowej na poziomie regionalnym, oraz dla przewidywania zmian strumieni handlu zagranicznego w czasie. Opis podstaw handlu został zatem ograniczony do wybranych, najważniejszych kwestii i koncentruje się na próbach poszukiwania odpowiedzi na pytania:

- w jaki sposób kształtowana jest tzw. baza handlu, czyli podstawa korzyści komparatywnych (względnych) oraz przewag konkurencyjnych,
- co stanowi o kierunkach, skali, strukturze oraz zmianach w zakresie eksportu i importu.

W teorii ekonomii toczy się dyskusja dotycząca przydatności różnych modeli handlu do badań empirycznych rzeczywistych strumieni handlowych. Z punktu widzenia analiz na poziomie województw sprawa jest jeszcze trudniejsza (niż w przypadku analiz na poziomie krajów, do których teorie handlu zagranicz-

nego zasadniczo się odnoszą). Na poziomie regionów zachodzą bowiem dynamiczne zmiany zarówno w wolumenie jak i strukturze obrotów handlowych, w rezultacie np. napływu kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich, które - jak dowodzą badania empiryczne - generują intensywne strumienie handlu zagranicznego¹. Szczególnie na przykładzie słabszych gospodarczo (mniej rozwiniętych) województw Polski widać, że lokalizacja na ich obszarze inwestycji zagranicznych prowadzi do bardzo poważnych zmian w handlu zagranicznym podmiotów gospodarczych regionu. Z pewnością utrudnia to udzielenie odpowiedzi na pytania dotyczące teoretycznych prawidłowości w handlu zagranicznym na poziomie regionu oraz przewidywania w zakresie ich kształtowania się w przyszłości. Można jednak na podstawie dotychczasowych obserwacji stwierdzić, że istnieje pozytywna korelacja między wielkością inwestycji zagranicznych i wolumenem obrotów handlu zagranicznego.

1.1. Standardowy model handlu

W teorii handlu, jako punkt wyjścia, traktowany jest tzw. standardowy model handlu zagranicznego. W jego ramach wyróżnić można bardziej szczegółowe podejścia, w których baza handlu określana jest przez:

- warunki podażowe,
- warunki popytowe,
- warunki podażowe i popytowe łącznie.

W standardowym modelu handlu w tzw. ujęciu podażowym, jako czynniki determinujące możliwości produkcyjne, a zatem także możliwości eksportowe, wymienia się zasadniczo: wyposażenie w czynniki produkcji, korzyści skali oraz postęp technologiczny. Jak już wspomniano, w standardowym modelu handlu uwzględnia się także popytową stronę mechanizmu rynkowego². Z punktu widzenia analiz teoretycz-

nych (oraz empirycznych) na poziomie regionalnym popyt traktować należy jako czynnik modyfikujący bazę handlu określoną przez możliwości produkcyjne. Niektórzy z teoretyków twierdzą, że z punktu widzenia regionalnych procesów gospodarczych (zwłaszcza produkcji i wynikającego z niej profilu eksportu), regionalny popyt (popyt w regionie) nie ma znaczenia. Znaczenie ma natomiast popyt na poziomie kraju, a przede wszystkim popyt zagraniczny. Dla budowy regionalnej bazy eksportowej, a przede wszystkim dla jej rozwoju w przyszłości, istotne jest to, aby struktura eksportu regionu była zgodna z tendencjami w ewolucji popytu na najważniejszych rynkach, będącymi odbiorcami eksportu podmiotów gospodarczych zlokalizowanych w regionie.

¹ Zobacz szerzej w: Umiński S., „Transfer technologii do Polski przez kapitał zagraniczny”, w: „Rynek usług finansowych w UE - szanse i wyzwania dla Polski”, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 2004 oraz w: Umiński S., Stępniać A., „Czy zagraniczne inwestycje bezpośrednie pomagają Polsce w realizacji celów strategii lizbońskiej?”, *Wspólnoty Europejskie*, nr 10 (155) październik 2004.

² Zob. szerzej w: Zielińska-Głębocka A., „Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej, teoria handlu i polityki handlowej”, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 1997; Krugman P.R., Obstfeld M., „*International Economics, Theory and Policy*”, Fourth Edition, Addison-Wesley, Reading, 1997; Salvatore D., „*International Economics*”, Fifth Edition, Prentice Hall, 1995.

W standardowym modelu handlu mieszczą się zasadniczo dwa podejścia. Pierwsze z nich, wprowadzone przez A. Smitha opiera się na tzw. przewadze absolutnej. Przewaga absolutna jest to zdolność do wyprodukowania większej ilości produktów z danych zasobów czynników produkcji (pracy, u A. Smitha), niż jest to w stanie zrobić konkurent (te produkty, w zakresie których mamy przewagę absolutną, są przedmiotem eksportu). Można mówić o dwojakiego rodzaju układzie przewag absolutnych. W pierwszym przypadku region ma przewagi absolutne w zakresie np. produktu A, natomiast zagranica ma przewagi w zakresie produktu B. W przypadku drugim, region ma przewagi absolutne w zakresie produktu A oraz B, i wówczas stwierdzić należy, że model zawodzi w tym sensie, że nie jest w stanie wytłumaczyć strumieni handlu mających miejsce np. między Małopolską i Chinami, czyli w sytuacji, w której z dużym prawdopodobieństwem stwierdzamy, że w Chinach wszystko można wyprodukować taniej. Na bazie koncepcji A. Smitha powstał model D. Ricardo, w którym podstawą rozważań jest tzw. przewaga komparatywna, oznaczająca zdolność wytwarzania (i eksportu) określonych produktów po

kosztach relatywnie niższych, niż czynią to konkurenci. Teoria kosztów komparatywnych jest wciąż przydatna w analizach strumieni handlu. Ponadto stała się ona przyczynkiem dla dalszych rozważań na temat tego, co decyduje o kształtowaniu się bazy eksportu. Poszerzenie teorii kosztów komparatywnych o analizy graficzne doprowadziło do rozbudowania modelu i uwzględnienia w nim stałego bądź rosnącego kosztu alternatywnego, strategii rozwoju gospodarczego opartego na rozwijaniu produkcji eksportowej, bądź produkcji konkurującej z importem, a także włączenie popytu oraz sformułowanie praw równowagi częściowej i ogólnej w handlu zagranicznym (z uwzględnieniem tzw. krzywych zaofiarowania). Oceniając przydatność standardowego modelu handlu (przede wszystkim modelu D. Ricarda) do analiz handlu zagranicznego na poziomie regionów, można stwierdzić, że ma on swoje niezaprzeczalne walory - mimo upływu lat od jego sformułowania i zmian, które zaszły w światowej gospodarce - aczkolwiek nie tłumaczy całości wymiany handlowej, pozostawiając miejsce dla innych rodzajów teorii (omówionych poniżej).

1.2 Teoria proporcji czynników produkcji (H-O)

Kolejna teoria handlu zagranicznego to model proporcji czynników produkcji (od nazwisk twórców, Heckschera i Ohlina, nazywany jest także modelem H-O). W teorii H-O baza handlu (eksportu) określana jest przez relatywne wyposażenie krajów w czynniki produkcji (praca i kapitał), determinujące ich względne ceny. W myśl tej teorii, region specjalizuje się w produkcji oraz w eksporcie produktów, do wytworzenia których potrzeba relatywnie bardziej intensywnego wykorzystania (użycia) czynników produkcji, które są bardziej obfite w danym regionie (lub kraju, w którym region się znajduje). Przykładowo region, w którym występuje relatywnie większa obfitość pracy niż kapitału, będzie się specjalizował w produkcji oraz w eksporcie dóbr pracochłonnych; podejmie natomiast import dóbr kapitałochłonnych. Teoria H-O przewiduje także proces wyrównywania się cen czynników produkcji. Na bazie krytyki modelu H-O rozwinęły się kolejne teorie handlu zagranicznego. Tzw. paradoks Leontiefa stał się podstawą dla teorii wieloczynnikowych, w których uwzględnia

się - oprócz pracy i kapitału - np. pracę wykwalifikowaną, w której ucieleśniona jest technologia oraz wiedza i doświadczenie (czynnik ludzki). Teoria H-O pozostaje przydatna jako narzędzie wyjaśniające strumienie handlu na poziomie regionów, szczególnie w odniesieniu do tzw. handlu międzygałęziowego, czyli eksportu i importu obejmującego odmienne dobra³. W przypadku regionów Polski spodziewać się można jednak wzrostu „dojrzałości” wymiany handlowej i spadku przydatności teorii H-O dla wytłumaczenia charakteru bazy eksportowej, na rzecz innych teorii, np. handlu wewnątrzgałęziowego. Wraz ze wzrostem stopnia wewnętrznego zróżnicowania produktów przydatność tej teorii będzie malała szczególnie w przypadku handlu z krajami UE. Z drugiej jednak strony różnice w stopniu relatywnego wyposażenia w czynniki produkcji między krajami o różnych poziomach rozwoju będą się utrzymywały i z tego względu dla wyjaśnienia części eksportu teoria H-O pozostanie przydatna.

³ Gawlikowska-Hueckel K., „Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?”, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2002, str. 63.

1.3. **Handel** typu wewnątrzgałęziowego

Dla wyjaśnienia handlu zagranicznego regionów Polski coraz bardziej aktualna będzie teoria handlu wewnątrzgałęziowego. Tłumaczy ona bowiem coraz powszechniejsze zjawisko nakładania się strumieni handlu, czyli sytuację w której region jest jednocześnie importerem i eksporterem tych samych produktów. Baza eksportu w handlu typu wewnątrzgałęziowego wynika zasadniczo z trzech czynników:

- zróżnicowania dóbr (zróżnicowanie obejmuje np. różne warianty danego produktu),
- występowania korzyści skali (większa skala produkcji umożliwia obniżenie kosztów jednostkowych),
- oraz konkurencji niedoskonałej⁴.

Handel wewnątrzgałęziowy (nakładanie się strumieni importu i eksportu) jest charakterystyczny przede wszystkim dla wymiany między krajami uprzemysłowionymi, o podobnym poziomie rozwoju i upodabniających się gustach konsumentów. Nakładanie się strumieni handlu jest cechą handlu w UE, w przeciwieństwie np. do handlu między UE a krajami mniej rozwiniętymi (do których UE eksportuje towary wysoko przetworzone, a z których importuje towary nisko przetworzone i surowce - nie ma wówczas warunków dla nakładania się strumieni handlu).

1.4. Technologiczne **teorie handlu**

W ramach tzw. technologicznych teorii handlu mieszczą się między innymi: teoria luki technologicznej oraz cyklu życia produktu. Baza dla eksportu tworzona jest przez proces tzw. zmiany technologicznej. W modelu luki technologicznej przyjmuje się, że podstawą dla uruchomienia eksportu są różnice w poziomie rozwoju technologicznego między firmami, regionami i krajami. Przewaga technologiczna jest źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw, które mogą eksportować produkty o wyższym zaawansowaniu technologicznym, niż czynią to ich konkurenci. Warto podkreślić, że w przypadku bazy eksportu opartej na różnicach w poziomach technologii, baza eksportowa regionu nie jest zależna od zaplecza surowcowego, czy od wyposażenia w czynniki produkcji, takie jak kapitał czy praca prosta. W teorii cyklu życia produktu zakłada się (podobnie jak w teorii luki technologicznej), że wiedza technologiczna nie jest dobrem o równorzędnym rozprzestrzenieniu i jej przepływ jest ograniczony. Jest to przyczyną stopniowego, nierównomiernego rozprzestrzeniania się innowacji. Produkt-innowacja przechodzi w modelu Vernona (twórcy teorii cyklu życia produktu) przez kolejne fazy: innowacyjną,

dojrzewania i standaryzacji. Model cyklu życia produktu został opracowany przez Vernona w latach sześćdziesiątych w ramach projektu badawczego w Harvard Business School, dotyczącego funkcjonowania korporacji ponadnarodowych. Vernon wychodzi z założenia, że większość firm w krajach gospodarki rynkowej ma szansę wykorzystania postępu naukowo-technicznego w produkcji. Jego zdaniem wykorzystanie tego postępu uzależnione jest przede wszystkim od charakteru i wielkości rynku zbytu.

Powstanie regionalnej bazy dla eksportu typu technologicznego warunkowane jest jednak wcześniej poczynionymi nakładami na innowacje technologiczne. Technologiczne teorie handlu znajdują potwierdzenie w przypadku tych polskich województw, w których zmianie ulega struktura eksportu, ulegając „przesunięciu” w kierunku dóbr technologicznie intensywnych. Zaletą technologicznych modeli bazy eksportowej jest podkreślenie dynamicznego charakteru specjalizacji eksportowej oraz konieczności ciągłego podnoszenia potencjału technologicznego, aby utrzymać przewagę konkurencyjną.

⁴ Zielińska-Głębocka A., „Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej, teoria handlu i polityki handlowej”, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 1997.

1.5. **Koncepcja** grawitacji

Teoria grawitacji należy do tej grupy modeli, które przyczyn handlu upatrują w asymetrii pozycji partnerów handlowych. Teoria grawitacji bezpośrednio odnosi się do szkoły tzw. fizyki socjalnej⁵ zgodnie z którą, kierunki handlu kształtowane są przez specyficzne siły przyciągania (ciężenia). Siły te determinowane są przez takie czynniki, jak wartość dochodu narodowego, koszty transportu, odległość geograficzna, odległość kulturowa. Zdaniem Misali, czynniki te określić należy mianem odległości ekonomicznej

oraz kosztów komunikowania się. W odniesieniu do handlu regionalnego, a w szczególności do eksportu województw, teoria grawitacji okazuje się także przydatna. Dowodem na to są badania prowadzone przez Autorów, które potwierdzają prawidłowość wzrostu intensywności powiązań handlowych np. z Niemcami wraz z przesuwaniami się w kierunku zachodnich województw kraju oraz relatywnie silne powiązania eksportowe północnych województw Polski ze Skandynawią⁶.

1.6. Koncepcja **nakładania siły** popytu

W literaturze poświęconej wymianie handlowej wspomina się także o koncepcji nakładania siły popytu, inaczej określanej jako hipoteza podobieństwa preferencji konsumentów (od nazwiska twórcy koncepcja ta nazywana jest hipotezą Lindera). Zasadniczym założeniem tej koncepcji jest, że eksport ma miejsce, jeśli popyt - determinowany przez wartość PKB *per capita* - między krajami (regionami) pokrywa się. Zgodnie z argumentacją Lindera, najbardziej intensywne strumienie handlu pojawiają się tam, gdzie zbliżony jest poziom PKB *per capita*, czyli wy-

stępuje tym samym zbieżność popytu⁷. Koncepcja ta znajduje potwierdzenie w przypadku kierunków wymiany handlowej na przykładzie regionów Polski. Badania empiryczne prowadzone przez Autorów wskazują, że np. województwa „ściany wschodniej” charakteryzują się relatywnie silnymi powiązaniem handlowymi z krajami zza wschodniej granicy⁸. Z pewnością jest to wynik bliskości geograficznej. W znacznej mierze jednak fakt ten wynika z podobieństwa poziomów PKB *per capita* (i determinowanej przez to struktury popytu).

1.7. **Teoretyczne aspekty** kształtowania siły regionalnego salda obrotów handlowych

Polska odnotowuje ujemne saldo w obrotach handlu zagranicznego. Dezagregacja danych do poziomu województw prowadzi do wniosku, że najgłębsze ujemne saldo dotyczy województwa mazowieckiego, w którym siedzibę ma duża liczba central pośredniczących w wymianie przedsiębiorstw oraz firm z udziałem kapitału zagranicznego. W ostatnich latach dostrzec można prawidłowość polegającą na tym, że liczba województw odnotowujących ujemne

saldo handlu zagranicznego zmniejsza się. Nieznacznemu pogłębieniu ulega jednocześnie ujemne saldo Mazowieckiego. Warto zastanowić się, w jaki sposób teoretycznie można wytłumaczyć kształtowanie się salda obrotów na poziomie województw oraz wskazać na prawidłowości w odniesieniu do kształtowania się salda w zależności od wzrostu gospodarczego. Ujemne saldo eksportu i importu (ujemny eksport netto) występuje przede wszystkim w regionach, któ-

⁵ Misala J., „Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej”, Szkoła Główna Handlowa, 2003.

⁶ Zob. szerzej w: Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., „How Internal is Poland's Regional Foreign Trade”, materiały konferencyjne w druku, Kaunas University of Technology, 2005.

⁷ Zob. szerzej w: Budnikowski A., „Międzynarodowe stosunki gospodarcze”, PWE, Warszawa, 2001str. 111-113.

⁸ Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., „Handel zagraniczny województw Polski z krajami UE, Wspólnoty Europejskie, nr (159) luty 2005.

re charakteryzują się większą zamożnością, określaną na przykład przez poziom PKB *per capita*. Z kolei w regionach mniej zamożnych, odnotowujemy zazwyczaj dodatni eksport netto. Należy przy tym zaznaczyć, że ta ogólna prawidłowość może być zachwiana w wyniku np. dużej aktywności eksportowej (bądź importowej) firm z udziałem kapitału zagranicznego, które charakteryzują się większą skłonnością do angażowania się w wymianę handlową z zagranicą, niż firmy krajowe.

W literaturze ekonomii międzynarodowej znana jest prawidłowość polegająca na spadku wartości eksportu netto wraz ze wzrostem dochodu. Wynika ona z faktu, że import jest rosnącą funkcją względem dochodu, natomiast eksport ma wobec dochodu charakter autonomiczny. Zależność tą ilustruje poniższy rysunek, na którym na osi pionowej oznaczono eksport netto (wartość eksportu minus wartość importu), natomiast na osi poziomej oznaczono poziom dochodu. Można tym samym stwierdzić, że rosnący poziom dochodu (w wyniku procesów konwergencji względem Unii Europejskiej) może prowadzić do

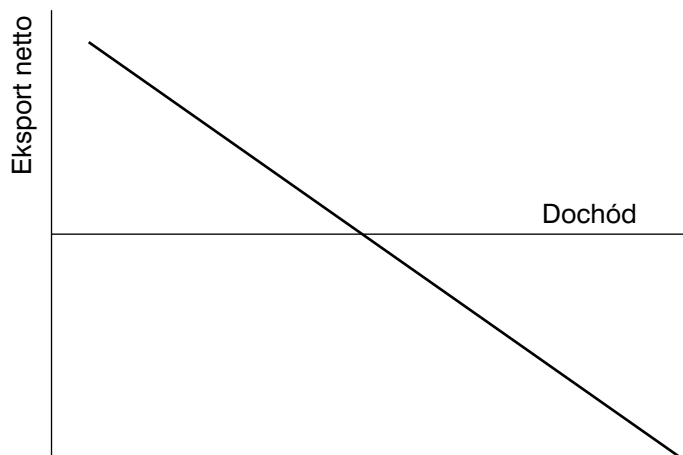
pogorszenia sytuacji w regionalnym bilansie handlowym.

Powyższe stwierdzenie jest jedną z najważniejszych zależności w zakresie makroekonomii gospodarki otwartej⁹. Zależność ta wynika z dwóch faktów:

- po pierwsze, w ujęciu modelowym przyjmuje się, że eksport ma charakter autonomiczny względem dochodu, czyli że wolumen eksportu nie podlega zmianom pod wpływem zmian w poziomie dochodu narodowego. Eksport zmienia się oczywiście wskutek wielu innych czynników, np. wahań koniunktury na świecie, zdobywania lub utraty rynków zbytu, zmian w protekcjonizmie oraz zmian w konkurencyjności w kraju i za granicą - jednak od dochodu jest niezależny.

- po drugie, import jest rosnącą funkcją względem dochodu narodowego, która to funkcja kształtowana jest przez krańcową skłonność do importu (w rachunku dochodu narodowego w gospodarce otwartej wskazuje się, że import jest pod tym względem podobny do oszczędności, które także są rosnącą funkcją dochodu).

Rysunek: Funkcja eksportu netto względem dochodu



Źródło: Opracowanie własne

⁹ Salvatore D., „International Economics”, 5th edition, Prentice Hall International Editions, 1995, str. 515-546; Hall R., Taylor J.B., „Makroekonomia”, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995, Warszawa, str. 352-354; Caves R.E., Frankel J.A., Jones R.W., „Handel i finanse międzynarodowe”, PWE, Warszawa 1998, str. 418-437; Krugman P.R., Obstfeld M., „International Economics”, 4th edition, Addison-Wesley, 1997, Budnikowski A., „Międzynarodowe stosunki gospodarcze”, PWE, Warszawa 2001; Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E., red., „Międzynarodowe stosunki gospodarcze”, PWE, Warszawa 1996; Begg D., Fischer S., Dornbusch R., „Ekonomia”, tom 2, PWE, Warszawa 1992, str. 86-90; Pluciński E.M., „Makroekonomia gospodarki otwartej, wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy integracji polskiej gospodarki z rynkiem UE”, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1998, str. 131-151.

To, jaki będzie ostateczny wpływ antycypowanego wzrostu dochodu na saldo wymiany, zależy będzie od wypadkowej dwóch procesów.

Po pierwsze, wzrost eksportu w Polsce w rezultacie akcesji do UE i ostatecznej likwidacji barier handlowych oddziaływać będzie w kierunku poprawy sytuacji w bilansie handlowym. Będzie to skutkiem: poprawy dostępu do rynków zbytu w UE dla polskich produktów, wzrostu umiejętności marketingowych polskich producentów, wylansowania przez Polskę uznanych w UE i na świecie marek produktów, napływu do Polski pro-eksportowo nastawionych zagranicznych inwestorów.

Po drugie - jeśli nastąpi wzrost eksportu, to (według modelu równowagi eksportu, importu i dochodu) doprowadzi on do wzrostu dochodu, który z kolei może skutkować indukowanym wzrostem importu, co oddziaływać będzie w kierunku pogorszenia sytuacji w bilansie handlowym. Dodatkowo może też wystąpić autonomiczny wzrost importu wywołany spadkiem protekcji rynku krajowego, wzrostem skłonności do importu lub np. wzrostem konkurencyjności zagranicy. Czynnikiem negatywnie oddziałującym na eksport netto będzie - dodatkowo - realna aprecjacja złotego.

Ja widząc, dostosowania w zakresie regionalnego salda wymiany nie dają się jednoznacznie przewidzieć, gdyż zależą one od wielu czynników, np. regionalnej struktury gospodarczej, charakteru eksportu, skłonności do importu, konkurencyjności, elastyczności podmiotów gospodarczych, technologicznego zaawansowania produkcji w regionie, zaangażowania kapitału zagranicznego i wielu innych. Rekapitułując dodać należy, że np. zdaniem Paula Krugmana istotny jest także charakter wzrostu gospodarczego. W przypadku wzrostu wynikającego z poprawy konkurencyjności technologicznej, mamy do czynienia z poważną zmianą w zakresie struktury produkcji oraz regionalnego eksportu, który charakteryzuje się wysokim poziomem wartości dodanej i jest nań duży realny popyt na rynkach zagranicznych (ponadto produkty o najwyższym technologicznym zaawansowaniu są często drogie, co pozytywnie wpływa na *terms of trade*), co w konsekwencji oznacza, że prawidłowość w postaci spadku eksportu netto wraz ze wzrostem dochodu nie musi mieć miejsca.

2. Miary handlu zagranicznego

W analizach handlu zagranicznego na poziomie regionalnym wykorzystać można szereg miar i wskaźników, które pozwalają na identyfikację charakteru, prawidłowości oraz zmian w strumieniach handlu. Odnoszą się one do eksportu, importu oraz salda handlowego. Wielkości te mogą zostać także użyte do innych porównań, np. do określenia udziału eksportu w produkcji sprzedanej regionu.

Po pierwsze wskazać można na miary wartości, eksportu, importu oraz salda. Informują one o wartościach bezwzględnych wymiany charakteryzujących regiony. Istotne są przy tym zmiany wymienionych miar w czasie. Dla analizy eksportu w przekroju wojewódzkim przydatny jest wskaźnik średniej dynamiki wzrostu eksportu. Obliczyć go można jako średnią z rocznych zmian wartości eksportu województw. Jak wynika z badań empirycznych prowadzonych przez Autorów dla handlu zagranicznego województw Polski w ostatnich latach, wskaźnik ten bardzo się różni i przyjmuje najwyższe wartości dla tych regionów, które charakteryzują się niską wartością eksportu i mogą być nazwane jako regiony „doganiające”. Wartości eksportu, importu oraz regionalnego salda mogą zostać przeliczone w stosunku do liczby mieszkańców. Otrzymujemy wówczas poziom eksportu, importu, salda *per capita*, czyli miary, które można porównywać między regionami. Badania prowadzone dla Polski wskazują na znaczne zróżnicowania. Rozpiętość wartości eksportu *per capita* dla województw Polski w roku 2003 miała się jak 1:5. Z punktu widzenia problematyki rozwoju regionalnego, a zwłaszcza programów wsparcia eksportu, istotne znaczenie ma oczywiście eksport, jego wartość, struktura itd. Nie należy jednakże pomijać importu, gdyż często jest on „ciągniony” przez eksport, w tym sensie, że w gospodarce Polski mamy do czynienia z relatywnie wysoką importochłonnością. Ponadto zwracać uwagę należy na saldo wymiany handlowej. Polska charakteryzuje się ujemnym bilansem handlu zagranicznego. Ważne są obserwacje zmian tegoż salda na poziomie regionów, ponieważ wskazują, które z województw w największym stopniu są za to „odpowiedzialne”.

Wartości eksportu oraz importu służyć mogą do konstruowania bardziej zaawansowanych, przydatnych do oceny handlu zagranicznego, miar. Przykładem jest wskaźnik pokrycia importu eksportem (ang. trade coverage index), informujący jaki jest stosunek eksportu do importu. Wskaźnik ten liczony może być dla handlu zagranicznego regionu ogółem (interesujących wniosków dostarczają jego zmiany

w czasie), a także dla poszczególnych grup produktów, bądź produktów oraz krajów.

Kolejny wskaźnik to relacja wartości regionalnego eksportu do wartości przychodów ze sprzedaży (w przemyśle). Wskaźnik ten dostarcza bardzo ciekawych wniosków na temat stopnia otwartości gospodarek regionalnych, ich zdolności do sprzedaży na rynki zagraniczne, a także na temat specjalizacji eksportowej gospodarek regionalnych. Eksport ma duże znaczenie dla regionów, jakkolwiek jego rola jest zróżnicowana. W stosunku do polskich województw nie potwierdza się teza, że udział eksportu w produkcji sprzedanej jest tym wyższy im lepiej jest rozwinięta gospodarka. Potwierdza się natomiast twierdzenie, że najlepiej rozwinięte polskie województwa są również najpoważniejszymi eksporterami. Przy interpretacji tego wskaźnika zachować należy jednakże ostrożność z tego względu, że do jego konstrukcji najczęściej posługujemy się odmiennymi, nie w pełni kompatybilnymi zbiorami danych. Statystyki handlu zagranicznego pochodzą bowiem z dokumentów SAD i deklaracji INTRASTAT, natomiast informacje o przychodach ze sprzedaży pochodzą ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw.

Podstawowe znaczenie w analizie handlu zagranicznego odgrywają miary struktury. W ujęciu encyklopedycznym, pojęcie struktury gospodarczej odnosi się do wzajemnych relacji między elementami całości. Pomijając kwestie natury akademickiej oraz definicyjnej, wskazać można różne, przydatne dla analizy handlu zagranicznego województw rodzaje miar struktury:

- struktura regionalna eksportu (udział województw w eksporcie Polski),
- struktura regionalna importu (udział województw w imporcie Polski),
- struktura regionalna salda handlu zagranicznego (udział województw w saldzie obrotów handlowych Polski).

Informacje uzyskane z powyższych trzech miar wykorzystać można w sposób statyczny, wówczas ich wartość informacyjna polega na wskazaniu tego, na ile region partycypuje w eksporcie, imporcie oraz saldzie obrotów Polski ogółem. Bardziej przydatne jest jednak ujęcie dynamiczne, w którym ilustruje się zmiany w czasie. Uzyskujemy wówczas informacje na temat konkurencyjności regionu, jego siły ekonomicznej względem innych regionów. Jeśli np. udział województwa w eksporcie Polski ogółem ulega wzrostowi, może to dowodzić poprawy konkurencyjności regionu. Informacja taka może mieć szczególne

znaczenie w przypadku jej porównania ze zmianami udziału regionu w produkcji sprzedanej Polski ogółem. Jeśli wzrośtowi udziału regionu w eksporcie nie towarzyszy wzrost udziału w ogólnokrajowej wartości produkcji sprzedanej, wskazuje to na wzrost proeksportowej orientacji podmiotów gospodarczych w regionie. Wzrost udziału województwa w eksporcie ogólnokrajowym jest także punktem wyjścia do oceny konkurencyjności. Wzrost udziału danego regionu w eksporcie kraju świadczy bowiem o tym, że zlokalizowane w nim podmioty gospodarcze są w stanie, lepiej niż podmioty z innych regionów, zwiększać eksport. Zmiany w udziale poszczegól-

nych województw interpretować należy łącznie wraz z poziomem bezwzględnych tychże udziałów. Dynamiczny wzrost udziału może bowiem dotyczyć „słabych” gospodarczo regionów, niewiele wnoszących do eksportu Polski, które nadrabiają lukę względem innych województw.

Miary struktury umożliwiają także bardziej szczegółowe badanie handlu zagranicznego województw oraz porównania między nimi. Dla oceny handlu zagranicznego istotne są oceny: struktury geograficznej eksportu i importu oraz struktury produktowej eksportu i importu.

2.1. **Analiza struktury** geograficznej eksportu oraz importu

Każde z województw charakteryzuje się specyficzną strukturą geograficzną strumieni handlu. Jest ona pochodną cech gospodarki regionu, przewag konkurencyjnych, obecności kapitału zagranicznego itp. Dla oceny handlu regionu ważne jest zbadanie np. znaczenia krajów UE w eksporcie, ze względu na fakt, że w ramach UE wprowadzono swobodę przepływu towarów. Interesująca jest także tzw. siatka powiązań handlowych z poszczególnymi krajami - oraz jej zmiany w czasie. Porównania struktury geograficznej eksportu województw pozwalają na identyfikację charakteru powiązań handlowych, co ma znaczenie prognostyczne, gdyż pomaga np. przewidzieć z wyprzedzeniem problemy z eksportem wynikające z kryzysu gospodarczego w kraju, będącym ważnym odbiorcą produktów danego regionu. Uzyskujemy dzięki temu swoistą „mapę wrażliwości” powiązań handlowych. Jeśli np. eksport konkretnego regionu charakteryzuje się znaczną zależnością od rynku np. kraju A, a w kraju tym wystąpi spowolnienie wzrostu gospodarczego, a w dodatku eksporterzy są mało elastyczni i nie są w stanie szybko dokonać reorientacji kierunków powiązań handlowych, to przewidzieć możemy trudności wśród producentów regionu. Jest to wówczas przypadek szoku asymetrycznego; jego asymetryczność przejawia się w tym, że szokiem tym nie są dotknięte regiony o innej strukturze powiązań handlowych.

Na podstawie struktury geograficznej handlu (eksportu) regionu sporządzić można prosty, aczkolwiek bardzo obrazowy wskaźnik intensywności eksportowych powiązań handlowych z określoną grupą krajów

(np. z UE). Konstrukcja wskaźnika (dla intensywności powiązań handlowych z UE) opiera się na relacji udziału województwa w eksporcie Polski do UE do udziału województwa w eksporcie Polski. Wartość wskaźnika powyżej jedności wskazuje na wyższą niż przeciętna intensywność powiązań/kontaktów handlowych z UE. Struktura geograficzna eksportu posłużyć może także do sporządzenia bardziej dokładnej (odnoszącej się np. do krajów UE) tzw. matrycy intensywności powiązań eksportowych województw z krajami UE. W tym przypadku wskaźnik konstruujemy jako relację udziału kraju w eksporcie województwa do UE do udziału kraju w eksporcie Polski do UE. Posługując się wartościami średniej oraz odchylenia standardowego (taksonomia) możemy sporządzić matrycę, która kraje (UE) i województwa (Polski) klasyfikuje według intensywności powiązań handlowych. Interpretując obliczone wskaźniki, należy pamiętać, że uzyskana ocena intensywności powiązań eksportowych konkretnego województwa (i tym samym przypisanie do klasy intensywności powiązań) jest pochodną intensywności powiązań innych województw z danym krajem UE.

Jak już wspomniano, dynamika eksportu województw jest zróżnicowana. Zilustrować ją można korzystając ze wskaźnika tzw. eksportu hipotetycznego. Jego konstrukcja ma charakter czysto teoretyczny¹⁰. Wskaźnik ten relatywizuje dynamikę eksportu województw - np. do UE - względem dynamiki eksportu Polski do UE. Obliczyć należy dynamikę eksportu Polski do UE dla np. lat 2000-2003. Następnie w każdym z województw zastosować indeksy wzrostu

¹⁰ Szerzej na temat mierzenia i przydatności wskaźnika eksportu hipotetycznego zob. w: Bienkowski W., „Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej”, PWN, Warszawa, 1995, str. 82.

eksportu dla Polski. W ten sposób powstanie wartość eksportu hipotetycznego w 2003 r. dla każdego województwa, przy założeniu, że od 2000 r. do 2003 r. eksport województwa wzrastałby w takim tempie jako eksport Polski do UE. Wskaźnik eksportu hipotetycznego informuje o ile (procent) eksport rzeczywisty w 2003 r. jest wyższy od eksportu hipotetycznego. Wartości dodatnie wskazują na wyższą dynamikę wzrostu eksportu do Unii województwa niż Polski. Badania empiryczne prowadzone przez Autorów wskazują, że wskaźnik przyjmuje najwyż-

sze (dwucyfrowe) wartości w województwach, które określić można mianem „słabych eksporterów”, charakteryzujących się niską wartością eksportu *per capita* oraz bardzo małym udziałem w eksporcie Polski do UE. Jednocześnie są to województwa, w eksporcie których kraje UE odgrywają relatywnie małą rolę. W kontekście pojawiającego się w teorii ekonomii problemu „doganiania”, wysokie wartości wskaźnika eksportu hipotetycznego mogą sugerować, że w tych województwach zaobserwować można tendencję „doganiania” pozostałych regionów.

2.2. **Analiza struktury** produktowej eksportu oraz importu

Z punktu widzenia oceny konkurencyjności istotna jest struktura produktowa handlu zagranicznego. Także pod tym względem województwa istotnie różnią się. Różnice w strukturze eksportu są zasadniczo pochodną bazy eksportowej. Dla oceny konkurencyjności ważna jest przede wszystkim analiza profilu produktowego eksportu pod kątem proporcji czynników produkcji. Jest to nawiązanie do teoretycznych modeli handlu wywodzących się z teorematu Heckschera-Ohlina, zgodnie z którym w produktach będących przedmiotem wymiany zawarte (ucieleśnione) są czynniki produkcji, wykorzystane do wytworzenia tychże dóbr. Należy zdać sobie sprawę z tego, że analiza struktury eksportu pod względem „zawartości” czynników produkcji jest problematyczna, z tego względu, że możemy mieć do czynienia ze znanym z teorii ekonomii międzynarodowej efektem odwrócenia proporcji czynników produkcji (*factors intensity reversal*). Polega to na tym, że produkt A jest

pracochłonny w kraju X, ale jednocześnie kapitałochłonny w kraju Y¹¹. Ponadto metodologia klasyfikacji dóbr według proporcji czynników produkcji jest często kwestionowana - tym bardziej jej poprawność i przydatność może być wątpliwa dla krajów mniej rozwiniętych, takich jak Polska.

Jeżeli chodzi o dokładne przedstawienie podziału produktów na klasy według intensywności czynników produkcji, trudno jest podać konkretną, bezdyskusyjną propozycję. W kwestii tej istnieje wiele klasyfikacji, a ich przydatność dla analiz handlu zagranicznego warunkowana jest tym, w jakiej formie (według jakiej klasyfikacji) dostępne są dane statystyczne obrotów handlowych. Przykładowa lista wyrobów wysokiej techniki według OECD prezentowana jest w tabeli poniżej. Jest to wykaz cytowany za publikacją GUS „Nauka i technika w 2003 r.”

¹¹ W literaturze z dziedziny ekonomii międzynarodowej problem odwróconych proporcji czynników produkcji jest ilustrowany graficznie w taki sposób, że linie izokwanty (odzwierciedlające funkcje produkcji dóbr) dla produktu A i B przecinają się dwukrotnie. Przekonujący opis tego problemu przedstawił Salvatore (Salvatore D., „International Economics”, Fifth Edition, Prentice Hall, 1995, str. 148-149).

Tabela 1

**Wyroby wysokiej techniki na podstawie nowej, zrewidowanej listy OECD z 1995 r.
według Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu (SITC Rev. 3)**

1. Sprzęt lotniczy	
792*	Statki powietrzne i związane z nimi urządzenia; statki kosmiczne (również satelity) i pojazdy nośne dla statków kosmicznych; ich części (z wyłączeniem 792.8, 792.95, 792.97),
714*	Silniki nieelektryczne (inne niż ujęte w grupach 712, 713 i 718); części do tych silników, gdzie indziej nie wymienione (z wyłączeniem 714.89, 714.99),
874.11*	Kompasy; przyrządy i pomoce nawigacyjne, pozostałe.
2. Komputery - maszyny biurowe	
751.13	Maszyny do pisania i maszyny do redagowania tekstów automatyczne,
751.3	Fotokopiarki optyczne, kopiarki stykowe lub termokopiarki (z wyłączeniem 751.33, 751.35),
752*	Maszyny do automatycznego przetwarzania danych (komputery) i urządzenia do tych maszyn; czytniki magnetyczne lub optyczne, maszyny do zapisywania zakodowanych danych na nośnikach do przetwarzania takich danych, gdzie indziej nie wymienione (z wyłączeniem 752.9),
759.97	Części i akcesoria (z wyłączeniem pokrowców, futerałów itp.) nadające się do stosowania wyłącznie lub głównie do maszyn z grupy 752.
3. Elektronika - telekomunikacja	
763.81	Urządzenia do zapisu i odtwarzania obrazu i dźwięku, także wyposażone w urządzenia do odbioru sygnałów wizyjnych i dźwiękowych (tunery wideo),
763.83	Urządzenia do odtwarzania dźwięku pozostałe,
764*	Sprzęt do telekomunikacji, gdzie indziej nie wymieniony; oraz części, gdzie indziej nie wymienione i akcesoria urządzeń ujętych w dziale 76 (z wyłączeniem 764.93, 764.99),
772.2	Obwody drukowane,
772.61	Tablice, panele (w tym panele do sterowania cyfrowego, konsole, pulpity, szafy i inne układy wspornikowe wyposażone co najmniej w dwa urządzenia objęte pozycjami 772.4 lub 772.5, służące do elektrycznego sterowania lub rozdziału energii elektrycznej (łącznie z układami zawierającymi przyrządy lub aparaturę z grupy 774, 881, 884 lub działu 87, innej niż wymienionej w podpozycji 764.1) - do napięć nie większych niż 1000V,
773.18	Kable światłowodowe,
776.27*	Lampy elektronowe pozostałe,
776.25*	Lampy mikrofalowe (z wyjątkiem lamp sterowanych potencjałem siatki),
776.3*	Diody, tranzystory i podobne urządzenia półprzewodnikowe; światłoczułe urządzenia półprzewodnikowe; diody świecące,
776.4*	Układy scalone elektroniczne i mikromoduły,
776.8*	Kryształy piezoelektryczne, w oprawkach, i części, gdzie indziej nie wymienione, elementów elektronicznych z grupy 776,
898.79	Nośniki nagrane, gdzie indziej nie wymienione,
4. Środki farmaceutyczne	
541.3*	Antybiotyki, nie ujęte jako leki z grupy 542,
541.5*	Hormony, naturalne lub syntetyczne; ich pochodne, używane głównie jako hormony; inne steroidy, używane głównie jako hormony, nie ujęte jako leki objęte pozycją 542,
541.6*	Glukozydy; gruczoły lub inne organy i ich ekstrakty; antysurowice; szczepionki i podobne produkty,
542.1	Leki zawierające antybiotyki lub ich pochodne,
542.2	Leki zawierające hormony lub pozostałe produkty objęte pozycją 541.5, lecz nie zawierające antybiotyków ani ich pochodnych.
5. Aparatura naukowo-badawcza	
774*	Aparatura elektrodiagnostyczna i narzędzia do zastosowań medycznych, chirurgicznych, stomatologicznych lub weterynaryjnych oraz aparatura radiologiczna,
871*	Przyrządy i aparatura optyczna, gdzie indziej nie wymienione,
872.11	Wiertarki dentystyczne, także mające wspólną podstawę z innym sprzętem stomatologicznym,

cd. Tabela 1

**Wyroby wysokiej techniki na podstawie nowej, zrewidowanej listy OECD z 1995 r.,
według Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu (SITC Rev. 3)**

874*	Przyrządy i aparatura pomiarowa, kontrolna i analityczna, gdzie indziej nie wymieniona (z wyłączeniem 874.11, 874.2)
881.11	Aparaty fotograficzne (z wyjątkiem filmowych),
881.21	Kamery filmowe,
884.11	Soczewki kontaktowe,
884.19	Włókna optyczne oraz wiązki włókien optycznych i kable światłowodowe, arkusze i płyty substancji polaryzujących; nieoprawione elementy optyczne, gdzie indziej nie wymienione,
899.6	Sprzęt i aparaty ortopedyczne, łącznie z kulami, pasami chirurgicznymi i przepuklinowymi; szyny, łubki i inny sprzęt do składania złamanych kości; protezy; aparaty słuchowe oraz inne aparaty zakładane, noszone lub wszczepiane mające na celu skorygowanie wady lub kalectwa (z wyłączeniem 899.65, 899.69).
6. Maszyny elektryczne	
778.6*	Kondensatory elektryczne, stałe, nastawne lub dostrojeniowe (z wyłączeniem 778.61, 778.66-778.69),
778.7*	Maszyny i urządzenia elektryczne wykonujące indywidualne funkcje, gdzie indziej nie wymienione; ich części,
778.84*	Urządzenia do sygnalizacji dźwiękowej lub wzrokowej, elektryczne (np. dzwonki, syreny, tablice sygnalizacyjne, urządzenia alarmowe przeciwłamaniowe lub przeciwpożarowe), nie objęte pozycjami 778.33 lub 778.82.
7. Maszyny nieelektryczne	
714.89 *	Turbiny gazowe pozostałe,
714.99*	Części turbin gazowych objętych pozycją 714.89,
718.7*	Reaktory jądrowe i ich części, sekcje paliwowe (kasety), nie napromieniowane do reaktorów jądrowych,
728.47	Maszyny i aparatura do rozdzielania izotopów oraz części do tych urządzeń, gdzie indziej nie wymienione,
731.1	Obrabiarki przeznaczone do obróbki dowolnych materiałów przez usuwanie nadmiaru materiału za pomocą lasera lub innej wiązki świetlnej lub fotonowej, metodą ultradźwiękową, elektroerozyjną, elektrochemiczną, za pomocą wiązki elektronów, wiązki jonowej lub łuku plazmowego,
731.3	Tokarki do metalu, usuwające jego nadmiar (inne niż, objęte pozycjami 731.1, 731.2, 733.9), z wyłączeniem 731.37, 731.39,
731.42	Wiertarki sterowane numerycznie pozostałe,
731.44	Wiertarko-frezarki sterowane numerycznie pozostałe,
731.51	Frezarki wspornikowe sterowane numerycznie,
731.53	Frezarki sterowane numerycznie pozostałe,
731.6	Obrabiarki do usuwania zadziorów i stępiania ostrych krawędzi, do ostrzenia, szlifowania, gładzenia, docierania, polerowania lub innej obróbki wykańczającej powierzchnie metali lub cermetali za pomocą toczaków (okrągłych tarcz z piaskowca do ostrzenia narzędzi), narzędzi i materiałów ściernych lub polejujących (inne niż obrabiarki do nacinania, szlifowania lub obróbki wykańczającej uzębień kół zębatach ujęte w pozycji 731.7), z wyłączeniem 731.62, 731.64, 731.66, 731.67, 731.69,
733.12	Giętarki, krawędziarki, prostownice do blach (także prasy), sterowane numerycznie,
733.14	Nożyce mechaniczne (także prasy), inne niż kombinowane dziurkarki i wykrywarki, sterowane numerycznie,
773.16	Maszyny do przebijania, dziurkowania lub nacinania (także prasy), także kombinowane dziurkarki i wykrywarki, sterowane numerycznie,
735.9	Części i akcesoria nadające się do stosowania wyłącznie lub głównie do maszyn ujętych w pozycjach 731 i 733, gdzie indziej nie wymienione,
737.33	Urządzenia i maszyny do oporowego zgrzewania metali, całkowicie lub częściowo automatyczne.
737.35	Maszyny i urządzenia do spawania metali łukiem elektrycznym (w tym łukiem plazmowym), całkowicie lub częściowo automatyczne.

cd. Tabela 1

Wyroby wysokiej techniki na podstawie nowej, zrewidowanej listy OECD z 1995 r., według Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Handlu (SITC Rev. 3)

8. Chemikalia	
522.22	Selen, tellur, fosfor, arsen i bor,
522.23	Krzem,
522.29	Wapń, stront i bar; metale ziem rzadkich, skand, itr, także zmieszane lub stopione,
522.69	Zasady nieorganiczne pozostałe, tlenki, wodorotlenki i nadtlenki metali, pozostałe,
525*	Materiały promieniotwórcze lub pokrewne,
531	Barwniki organiczne syntetyczne i laki barwnikowe, preparaty oparte na nich,
574.33	Politereftalan etylenowy,
591*	Środki owadobójcze, gryzoniobójcze, grzybobójcze, chwastobójcze opóźniające kiełkowanie, regulatory wzrostu roślin, środki odkażające i podobne produkty w postaciach lub opakowaniach przeznaczonych do sprzedaży detalicznej, lub w postaci preparatów i artykułów (np.: taśmy nasyczone siarką, knoty i świece oraz lepy na muchy).
9. Uzbrojenie	
891*	Broń i amunicja.

Źródło: GUS „Nauka i technika w 2003 r.”, Warszawa 2005

Objaśnienia:

* – wyroby zaliczone do tzw. ultrawysokiej techniki

2.3. Miary handlu wewnątrzgałęziowego

W analizie charakteru handlu regionalnego przydatne są też miary intensywności handlu wewnątrzgałęziowego.

Najczęściej stosowaną formułą jest indeks Grubela-Lloyda, który oblicza się następująco:

$$R_i = \frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)}$$

gdzie:

- $(Ex_i + Im_i)$ oznacza globalną wartość wymiany zagranicznej branży i,

- $|Ex_i - Im_i|$ oznacza bezwzględną wartość z różnicy między eksportem i importem branży i.

Wskaźnik przyjmuje wartości od zera do jedności, przy czym zero oznacza brak wymiany wewnątrzgałęziowej, natomiast 1 oznacza, że całość wymiany ma charakter wewnątrzgałęziowy. Zatem im bardziej wartość wskaźnika zbliża się do jedności, tym większy jest udział handlu wewnątrzgałęziowego w ob-

rotach danej branży. Spotkać można także wskaźnik wyrażony w procentach. Jednak wówczas jego wartość mnożona jest przez 100.

Można także obliczyć średni poziom handlu wewnątrzgałęziowego, korzystając z formuły:

$$R_i = \sum_{i=1}^n \frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)}$$

W praktyce stosowane są też bardziej zaawansowane miary handlu wewnątrzgałęziowego¹², uwzględniające np. wagi poszczególnych gałęzi w eksporcie, średnie skorygowane, wskaźniki marginalnego handlu wewnątrzgałęziowego, handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego lub pionowego. Podsumowując, stwierdzić należy, że na statystyczny obraz zjawiska nakładania się handlu wpływ ma stopień agregacji/dezagregacji danych. Wraz ze wzrostem poziomu agregacji danych, wzrasta udział wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu ogółem.

$$RCA_i = \frac{Ex_{ij}}{Ex_{Nj}} : \frac{Ex_{iPL}}{Ex_{NPL}} \times 100$$

gdzie:

- Ex oznacza wartość eksportu,
- i oznacza branżę (grupę produktów),
- j oznacza województwo,
- N oznacza wszystkie branże (grupy produktów),
- PL oznacza eksport Polski.

Jeśli zatem wartość wskaźnika jest większa od 100%, oznacza to, że dla województwa j udział grupy produktów i w eksporcie, jest większy niż udział tejże grupy produktów w eksporcie Polski ogółem. Wskaźnik potwierdza zatem ujawnioną przewagę komparatywną województwa w eksporcie tej grupy produktów.

$$RCA_i = \frac{Ex_{ij}}{Ex_{iPL}} : \frac{Ex_{Nj}}{Ex_{NPL}} \times 100$$

gdzie:

- Ex oznacza wartość eksportu,
- i oznacza branżę (grupę produktów),
- j oznacza województwo,
- N oznacza wszystkie branże (grupy produktów),
- PL oznacza eksport Polski.

Warto także wspomnieć o wskaźniku ujawnionej przewagi komparatywnej (ang. revealed comparative advantage - RCA). Jest to stosunkowo prosta miara, której podstawową zaletą jest łatwość w interpretacji uzyskanych wyników. Miara ta zastosowana może być przede wszystkim do porównań między regionami. Wskaźnik ten stosowany jest do pokazania, jaki jest udział branży i w eksporcie regionu j, w stosunku do udziału branży i w eksporcie kraju (PL). Skonstruowany jest on wówczas w następujący sposób¹³:

Wskaźnik może zostać także zbudowany w odmienny sposób, jako relacja udziału eksportu produktu i województwa j w ogólnopolskim eksporcie produktu i, do udziału eksportu województwa j ogółem w eksporcie Polski ogółem. Tak zbudowany wskaźnik informuje nas wówczas, że np. województwo pomorskie więcej „wnosi” do eksportu elektroniki w skali kraju, niż do eksportu Polski ogółem. Taki wskaźnik liczy się według następującego wzoru:

¹² Na temat bardziej zaawansowanych miar handlu wewnątrzgałęziowego zobacz w: Misala J., „Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej”, Szkoła Główna Handlowa, 2003, str. 100-112.

¹³ Szerzej na temat miar RCA oraz innych zobacz w: Traistaru J., Iara A., „European Integration, Regional Specialization and Location of Industrial Activity in Accession Countries: Data and Measurement”, Center for European Integration Studies Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität, Bonn, 2002.

3. Źródła danych

Do analizy strumieni handlu zagranicznego na poziomie regionu, w tym do analizy eksportu, niezbędne jest wykorzystanie odpowiednich danych

statystycznych. Ma to szczególnie istotne znaczenie wówczas, gdy analizujemy eksport regionu w dłuższych szeregach czasowych.

3.1. Zasady gromadzenia **danych statystycznych** przez GUS

Statystyka obrotów handlu zagranicznego różni się obecnie od tej, która stosowana była przed wejściem Polski do UE. W okresie 1 stycznia 1992 r. do końca kwietnia 2004 r. wykorzystywano do gromadzenia danych metodologię Departamentu Statystyki ONZ, danych rejestrowanych na Jednolitym Dokumencie Administracyjnym SAD (Single European Document, dokument zgłoszenia celnego) oraz Scalonej Nomenklaturze Towarowej Handlu Zagranicznego CN (od 1994 r. 9-znakowej Polskiej Scalonej Nomenklaturze Towarowej Handlu Zagranicznego PCN).

Od 1 maja 2004 r. (od daty akcesji Polski do UE) funkcjonują dwa systemy statystyki. Pierwszy opracowywany jest w oparciu o dane rejestrowane w dokumencie zgłoszenia celnego - Jednolitym Dokumencie Administracyjnym SAD. System ten - EXTRASTAT - obejmuje wyłącznie wymianę towarową Polski z tzw. krajami „trzecimi”, które nie są członkami UE. Drugi system - INTRASTAT - stosowany jest do rejestrowania obrotów wyłącznie z krajami UE. Obydwa systemy obowiązują równolegle, dane pochodzące z połączenia tych systemów składają się na wspólny, jednolity zbiór statystyki handlu zagranicznego, który stanowi kompleksową informację o wymianie towarowej Polski z zagranicą¹⁴.

Statystyka handlu zagranicznego wykorzystuje Metodologię Departamentu Statystyki ONZ, dane rejestrowane w dokumencie zgłoszenia celnego SAD, dane z deklaracji INTRASTAT, które obejmują wskaźniki dotyczące przywozu i wywozu z krajów członkowskich Unii Europejskiej, oraz - po wejściu do UE - scaloną Nomenklaturę Towarową Handlu Zagranicznego CN (Combined Nomenclature).

Dane o handlu zagranicznym towarami obejmują obroty, których wielkość bada się przy wykorzystaniu kart statystycznych ze zgłoszenia celnego Jednolitego Dokumentu Administracyjnego SAD (karty 2 i 7), potwierdzonego przez urząd celny, po przekroczeniu przez towar granicy państwa (dane te włączane

są do rejestru statystyki za pomocą Systemu Obsługi Deklaracji CELINA) oraz deklaracji INTRASTAT dotyczących przywozu i wywozu. Deklaracje takie przesyłane są co miesiąc przez podmioty prowadzące handel z krajami UE do izb celnych obsługiwanych przez system informatyczny CELINA. Deklaracje mogą być przekazywane w formie elektronicznej lub papierowej. Zobligowane do ich przekazywania są podmioty, których dotyczy obowiązek składania deklaracji podatkowej VAT oraz które przekroczyły ustalony próg statystyczny w przywozie lub wywozie. Dodatkowo doszacowywane są wartości obrotów, w odniesieniu do podmiotów realizujących obroty towarowe z krajami Unii Europejskiej, które nie są objęte progami statystycznymi i nie składają deklaracji INTRASTAT.

W statystyce handlu zagranicznego nie ujmuje się między innymi:

- usług, z wyjątkiem towarów dostarczonych w celu uszlachetniania i po uszlachetnianiu,
- towarów będących przedmiotem tranzytu,
- towarów umieszczonych czasowo w składach celnych i w wolnych obszarach celnych (WOC),
- towarów dopuszczonych czasowo do obrotu, poza obrotem uszlachetniającym,
- środków płatniczych i papierów wartościowych,
- towarów przeznaczonych dla placówek dyplomatycznych,
- złota monetarnego.

Wartość importu może być wykazywana na warunkach cif port polski lub franco granica polska, tzn. łącznie z kosztami transportu i ubezpieczenia do granicy polskiej. Wartość eksportu podawana jest na bazie fob, tj. na warunkach franco granica lub fob port kraju dostawcy. Dane dotyczące wymiany udośćnianie mogą być w walucie obcej lub przeliczone na PLN.

¹⁴ Założenia metodologiczne badań statystycznych w ramach systemu INTRASTAT są jednolite z założeniami systemu statystyki handlu EXTRASTAT, opartego na dokumencie SAD. Obydwa systemy posługują się identycznymi klasyfikacjami towarów i krajów, jednakowymi okresami sprawozdawczymi oraz tymi samymi zmiennymi, objętymi badaniem statystycznym.

3.2. Nomenklatury **handlu zagranicznego**

Z punktu widzenia analiz regionalnych ważne są możliwe do wykorzystania nomenklatury HZ. Pewnym utrudnieniem jest to, że w latach 90. ulegały one zmianom. W latach 1991-1993 wykorzystywano nomenklatury HS (Zharmonizowany System Oznaczenia i Kodowania Towarów) i CN (w wersji 1992 r.) przetłumaczone na język polski. Do końca kwietnia 2004 r. w statystyce handlu zagranicznego i taryfach celnych w Polsce obowiązywała Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego PCN (PSNTHZ PCN), która bazowała na angielskim tekście Nomenklatury Scalonej (CN). PSNTHZ PCN była rozszerzoną o 9 znak Scaloną Nomenklaturą Towarową Handlu Zagranicznego CN. Korekty i uzupełnienia wprowadzone w kolejnym wydaniu Polskiej Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego PCN zapewniały jednolitą bazę klasyfikacyjną dla handlu zagranicznego, spójną z aktualnymi klasyfikacjami międzynarodowymi.

Począwszy od 1 maja 2004 r. obroty towarowe w handlu zagranicznym przedstawiane są według 8-znakowej Scalonej Nomenklatury Towarowej CN, która oparta jest na 6-znakowym Zharmonizowanym Systemie Oznaczenia i Kodowania Towarów (HS) i stanowi podstawową klasyfikację towarową dla całego handlu zagranicznego. Scalona Nomenklatura podlega corocznej weryfikacji.

Kolejną klasyfikacją stosowaną w krajach UE od 1988 r. jest klasyfikacja taryfowa TARIC (Zintegrowana Taryfa Wspólnot Europejskich). Jest to 10-znakowa klasyfikacja stosowana w przypadku realizacji importu z krajów „trzecich”, spoza UE. Pierwszych 8 cyfr odpowiada kodom towarowym CN (dotyczy działu 01-97 i 99), kolejne 2 cyfry, to klasyfikacja TARIC. W polskiej statystyce gromadzi się i publikuje dane zarówno o imporcie towarów z krajów UE, jak i z krajów spoza UE wyłącznie w oparciu o 8-znakową klasyfikację Scalonej Nomenklatury Towarowej CN. Jedną ze statystyk stosowanych do klasyfikacji obrotów w wymianie jest również Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Handlu (SITC), która została

wydana przez Departament Statystyki ONZ w 1950 r. Proponuje ona klasyfikację wszystkich towarów objętych handlem międzynarodowym. W systemie klasyfikacyjnym SITC nie są w pełni precyzyjne zasady grupowania. Niektóre rozdziały grupują towary według kryterium ich przeznaczenia, inne według kryterium surowcowego.

Podstawą prezentowania obrotów handlu zagranicznego według podsekcji PKWiU jest Klasyfikacja Wyrobów i Usług bazująca na Classification of Products by Activity (CPA). Klasyfikacja ta jest spójna z obowiązującą Klasyfikacją Rodzajów Działalności, tj. Europejską Klasyfikacją Działalności (NACE) i Listą Produktów (PRODCOM).

W niektórych przypadkach uwzględniona została również struktura nomenklatury SWW¹⁵. PKWiU jest klasyfikacją dziesięciznakową i stanowi poprawioną i rozwiniętą wersję KWiU (klasyfikacja szesnastoznakowa), która obowiązywała od 1994 r.

Kolejna, Klasyfikacja Towarowa Handlu Zagranicznego według Głównych Kategorii Ekonomicznych (BEC) jest stosowana w statystyce handlu zagranicznego do opracowania danych o kierunkach wykorzystania importu. Ponadto, stanowi ona narzędzie służące do przeliczania danych dotyczących handlu zagranicznego, zagregowanych według klasyfikacji SITC na kategorie związane z przeznaczeniem końcowym, które mają znaczenie dla Systemu Rachunków Narodowych (System of National Accounts - SNA): dobra inwestycyjne, zużycie pośrednie i towary konsumpcyjne. Podkategorie klasyfikacji BEC mogą być pogrupowane według tych trzech kierunków przeznaczenia towarów, co pozwala na spójne rozpatrywanie danych statystycznych dotyczących handlu zagranicznego z innymi danymi statystyczno-ekonomicznymi, takimi jak: rachunki narodowe i dane statystyczne dotyczące przemysłu, służące do analiz krajowych, regionalnych lub na poziomie światowym.

¹⁵ Systematyczny Wykaz Wyrobów jest klasyfikacją wyrobów produkcji krajowej oraz pochodzących z importu, przy czym pod pojęciem wyrobów rozumie się surowce, półfabrykaty, wyroby finalne oraz zespoły i części tych wyrobów, o ile występują one w obrocie. SWW jest klasyfikacją ujmującą symbole i nazwy grupowań (klas) wyrobów w 7-stopniowym podziale klasyfikacyjnym. SWW został zastąpiony przez polską klasyfikację wyrobów i usług.

3.3. **Specyficzne** uwarunkowania dotyczące handlu zagranicznego na poziomie województw

Przy analizie handlu zagranicznego województw należy zwrócić uwagę na następujące uwarunkowania:

- zaszerogowanie strumieni eksportu i importu do konkretnego regionu odbywa się wg kryterium „lokalizacji” przedsiębiorstwa. Dane dotyczące handlu zagranicznego w podziale na województwa opracowywane są w połączeniu ze zbiorem REGION, na podstawie którego dobierany jest identyfikator województwa, w którym znajduje się miejsce siedziby eksportera/importera. Oznacza to, że na przykład do Pomorskiego przypisane mogą być obroty firm pośredniczących w handlu zagranicznym, czyli eksportujących towary, które zostały wyprodukowane w innych województwach. Pamiętać należy jednak, że o konkurencyjności lub zdolności do konkutowania regionu decyduje nie tylko umiejętność produkowania, lecz również sprzedaży, czyli m. in. eksportu,
- ze względu na fakt, że w statystykach handlowych nie zawsze możliwe jest zaklasyfikowanie strumieni handlu do konkretnego województwa - obok 16 województw pojawia się kategoria „województwo nieznanne”. Z tego względu np. suma wartości eksportu lub importu 16 województw nie jest równa wartości eksportu Polski. Nie jest to jednak poważniejsza rozbieżność statystyczna, gdyż np. w 2003 roku eksport „nieznanego województwa” stanowił 0,17% eksportu Polski,
- w handlu zagranicznym Polski ponad połowa obrotów generowana jest przez przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Firmy te bardzo często rozliczają transakcje handlowe według tzw. cen transferu (zjawisko *transfer pricing*). Ceny te znacznie różnią się od deklarowanych w transakcjach dokonywanych między niezależnymi podmiotami, czyli według zasady *at arm's length*, i mogą zniekształcać obraz faktycznych obrotów handlowych regionu¹⁶,
- nie rejestrowane są obroty „szarej strefy”. Jest to szczególnie istotne w przypadku regionów przygranicznych (ale także położonych centralnie, na przykład w pobliżu ośrodków przemysłu odzieżowego), gdzie handel „bazarowy” generuje znaczne obroty handlowe i stanowi źródło utrzymania części ludności. W tym przypadku analizę można uzupełnić opracowaniami dotyczącymi handlu na najważniejszych targowiskach.

Uwarunkowania te, stanowią jednocześnie podstawę założeń metodologicznych przyjętych w drugim rozdziale opracowania, dotyczącym analizy handlu zagranicznego województwa małopolskiego.

¹⁶ Na temat cen transferowych zobacz szerzej w: Sojak S., „Ceny transferowe, teoria i praktyka”, PWN, Warszawa, 2001.

4. Analiza *clusters* jako **narzędzie porównawcze** w badaniach handlu zagranicznego, ocena przydatności

Jednym z faktów, z jakimi spotykamy się w trakcie analizy handlu jest szczegółowość danych statystycznych. Z jednej strony jest to oczywista korzyść, z której wynika możliwość dokładnego określenia struktury handlu zagranicznego na poziomie regionalnym, z drugiej natomiast analizując cały szereg szczegółowych danych, w kilkuletnich szeregach czasowych, trudno jest uchwycić najważniejsze prawidłowości i tendencje. W tym pomocna jest analiza tzw. wiązek, bądź skupień (ang. *clusters*). Analiza *clusters* umożliwia poszukiwanie podobieństw, przy określonych/zadanych parametrach, wykorzystując metodę tzw. najmniejszych odległości. Do jej przeprowadzenia niezbędne jest specjalistyczne oprogramowanie, np. Statistica. Zaleca się, aby dane do obliczeń zostały znormalizowane, czyli wyrażone jako procent maksymalnej wartości danej cechy.

Metoda *clusters* w analizie handlu zagranicznego województw wykorzystana może być zasadniczo do identyfikacji podobieństw między województwami. Ocena handlu zagranicznego regionu jest bardziej miarodajna, gdy zawiera elementy porównania z innymi województwami. Przykładowa lista cech służących grupowaniu województw obejmować może np.:

- wartość eksportu na jednego mieszkańca,
- udział Unii Europejskiej w eksporcie województwa,
- udział dóbr technologicznie intensywnych w eksporcie województwa,
- udział towarów rolnych i spożywczych w eksporcie.

Cechy takie wyodrębniono z następujących względów:

1. Wysoka wartość eksportu na jednego mieszkańca świadczy o tym, że producenci są w stanie znaleźć nabywców na wytwarzane przez siebie dobra na konkurencyjnych rynkach zagranicznych, co potwierdza atrakcyjność oferty produkcyjnej i eksportowej regionu, i tym samym jest dowodem na wysoką zdolność do sprzedaży,
2. Wysoki udział UE w całości eksportu jest dowodem aktywności firm i ich zdolności wejścia na wysoko konkurencyjny rynek. Integracja z UE może tę zdolność wzmocnić,

3. Udział dóbr technologicznie intensywnych jest korzystny, ponieważ są to produkty, których sprzedaż jest szczególnie opłacalna i najmniej wrażliwa na wahania koniunktury na rynkach zagranicznych,
4. Wysoki udział artykułów rolno-spożywczych w eksporcie jest szansą dla wielu województw, także tych słabiej rozwiniętych w sytuacji, gdy po akcesji do UE oferowane przez Polskę artykuły te okazały się bardzo konkurencyjne na rynkach krajów UE.

W rezultacie wyboru powyższych kryteriów, otrzymujemy grupy województw, które różnią się od siebie średnim poziomem cech. Można wówczas powiedzieć, że np. województwo małopolskie zaklasyfikowane zostało do skupienia nr 1, w którym są jeszcze województwa: Dolnośląskie, Lubuskie, Łódzkie, Opolskie, Podkarpackie, Śląskie. Charakterystyczne cechy tej grupy województw to średnia wartość eksportu *per capita*, bardzo wysoki udział UE w eksporcie, relatywnie niski udział dóbr high-tech w eksporcie oraz bardzo niski (jak na polskie standardy) udział towarów rolnospożywczych w eksporcie.

Metoda *clusters* może być też przydatna do bardziej szczegółowych obliczeń, dotyczących jednego województwa. Dobór cech jest w tym przypadku uzależniony od charakteru zbioru danych statystycznych, którym dysponujemy. Przykładowo, posiadając kilkuletnie szeregi czasowe dla województwa, w podziale na kraje oraz produkty (klasyfikacja łączna), możemy pogrupować kraje, z którymi utrzymywane są relacje handlowe, pod względem podobieństwa struktury eksportu bądź importu. Można również stworzyć macierz grup produktowych dokonując ich taksonomii pod względem dwóch parametrów: udziału w całości eksportu województwa oraz dynamiki zmian udziału w eksporcie województwa.

Wskazać można by z pewnością znacznie więcej możliwych zastosowań metody *clusters*. Autorzy ograniczyli się jedynie do kilku przykładów. W każdym przypadku, wybór zmiennych oraz sposobu ich wprowadzenia do obliczeń jest pochodną celu analizy, jaki sobie zakładamy oraz dostępności bazy danych statystycznych, którą dysponujemy.

Rozdział II

Raport
o stanie eksportu
w Małopolsce

1. **Wartość oraz udział** województwa małopolskiego weksporcie Polski

Wartość obrotów zarówno eksportu jak i importu świadczy o intensywności kontaktów handlowych podmiotów gospodarczych regionu z zagranicą. Badania empiryczne kształtowania się strumieni wymiany wskazują na prawidłowość, która polega na tym, że im bardziej rozwinięty jest region (kraj), tym ważniejszy dla gospodarki jest handel zagraniczny, o roli którego świadczy nie tylko wartość eksportu i importu, ale również ich dynamika, struktura i charakter (wymiana wewnątrzgałęziowa).

Polskie podmioty rozpoczęły budowę więzi z zagranicą na większą skalę stosunkowo niedawno, dopiero w okresie transformacji gospodarczej. W poprzednim systemie wymiana istniała, ale nie przywiązywano do niej większej wagi. Było to spowodowane

zarówno ogromnymi trudnościami z zaopatrzeniem rynku wewnętrznego (wszystkie wyprodukowane towary mogły być sprzedane w Polsce), niską jakością produktów, a także trudnościami płatniczymi (brak walut wymiennalnych). Organizacją handlu zajmowały się wielkie centrale, które pośredniczyły w eksporcie i imporcie. Polskie przedsiębiorstwa nie posiadały zatem doświadczeń w nawiązywaniu kontaktów z podmiotami zagranicznymi. Oceniając obecną wymianę polskich województw z zagranicą warto te fakty przypomnieć, ponieważ uzmysławia to skalę dokonań i pozwala zrozumieć, dlaczego wartość obrotów handlowych jest - w porównaniu do innych wysoko rozwiniętych regionów (np. landów niemieckich) - ciągle mała.

Wykres 1

Wartość obrotów handlu zagranicznego Małopolski w latach 2000-2004 (mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

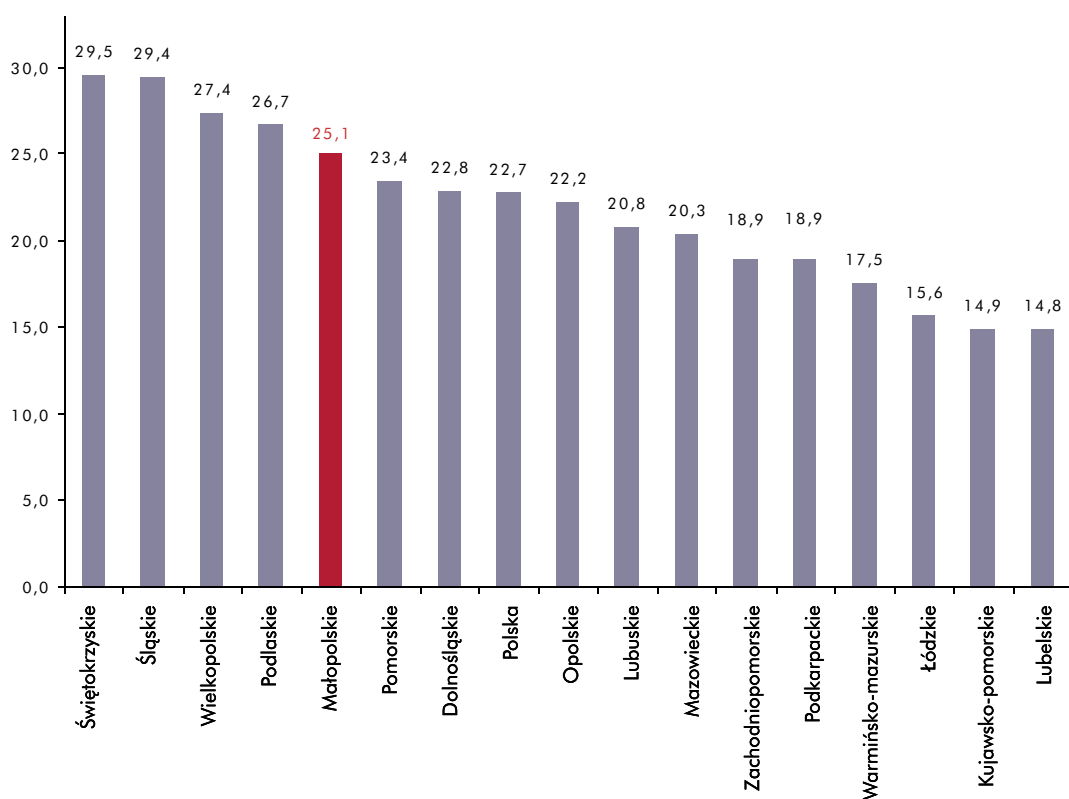
Jak widać z przedstawionych na wykresie 1 danych, eksport Małopolski od 2000 roku systematycznie wzrastał i w latach 2000-2004 zwiększył się o 2166,1 mln USD osiągając poziom 3669,4 mln USD. W 2004 roku obroty importu osiągnęły kwotę 4146,3 mln USD, co oznacza, że od 2000 roku wzrosły o 1760,5 mln USD. Bardziej dynamiczny przyrost eksportu niż importu pozwolił na zredukowanie ujemnego salda wymiany

z zagranicą, które zmniejszyło się z 902,4 mln USD do 476,8 mln USD, czyli o 425,6 mln USD.

W latach 2000-2004 średnia roczna dynamika wartości eksportu w Małopolsce wynosiła 25,1%, co plasuje region powyżej średniej krajowej, która wynosiła 22,7%. Korzystniejsze pod tym względem trendy odnotowały: Świętokrzyskie, Śląskie, Wielkopolskie oraz Podlaskie.

Wykres 2

Średnia, roczna dynamika wzrostu wartości eksportu w latach 2000-2004 (w procentach) - porównanie Małopolski do innych województw



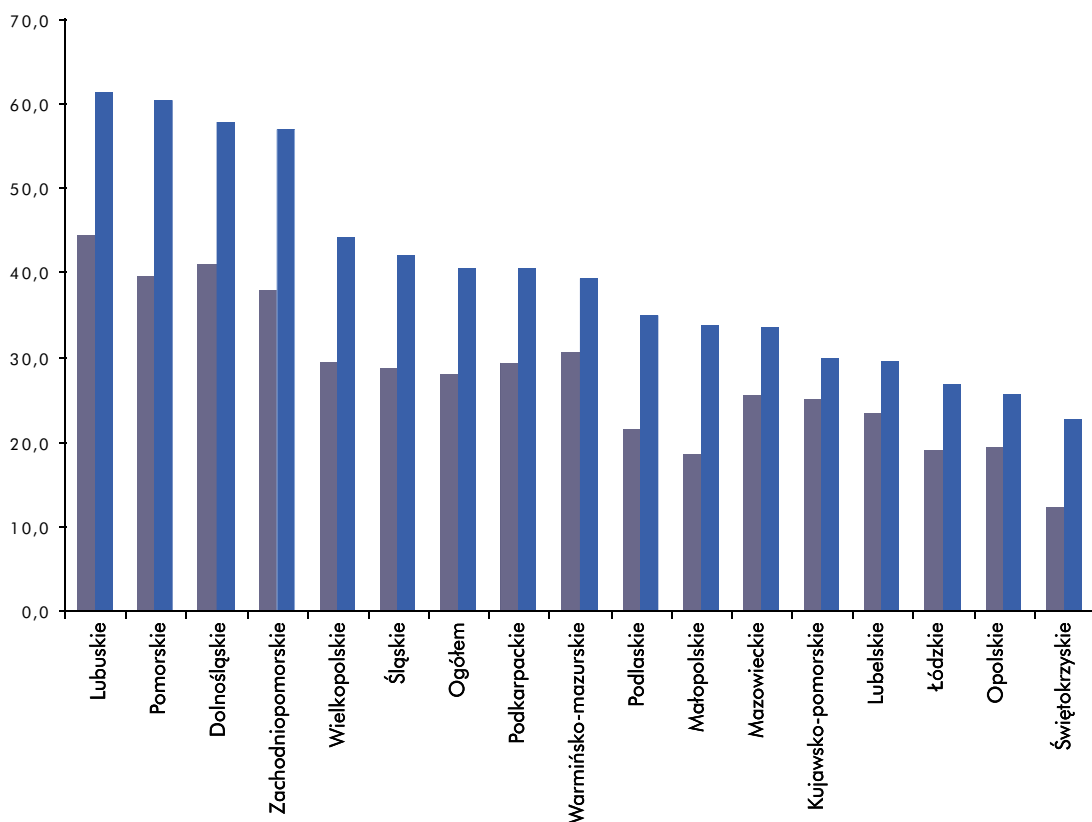
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Dokładniejszą charakterystykę potencjału eksportowego Małopolski można uzyskać porównując eksport do produkcji sprzedanej województwa. Wskaźnik ten nie tylko informuje o stopniu otwartości gospodarki, ale pośrednio świadczy również o wyso-

kiej jakości produkcji, ponieważ rynki zagraniczne są z reguły bardziej wymagające, a sprzedawane tam towary podlegają rygorystycznym procedurom kontroli jakości.

Wykres 3

Udział eksportu w produkcji sprzedanej w latach 2000 i 2004 (w procentach), porównanie Małopolski z innymi województwami



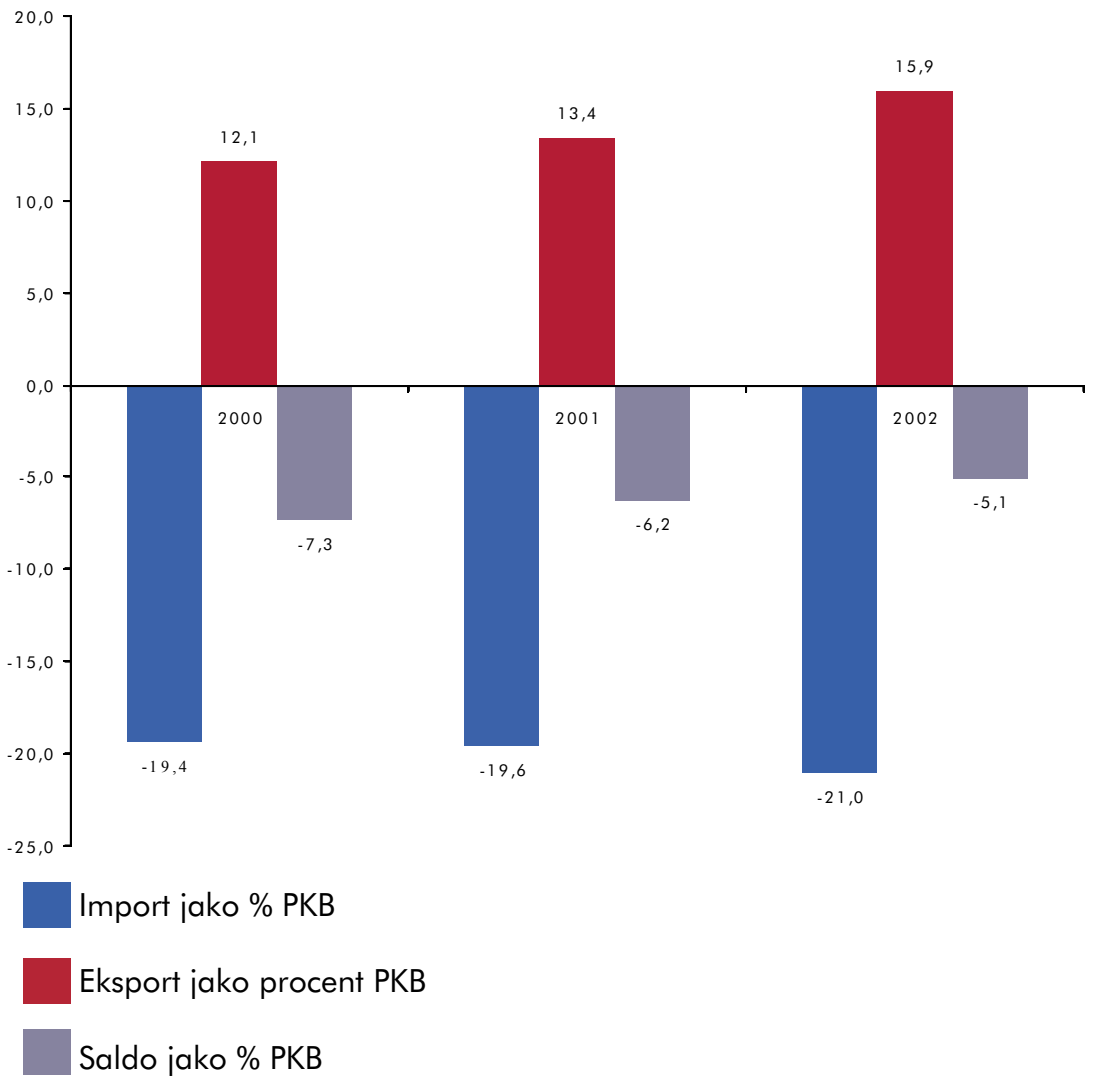
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak widać, udział eksportu w produkcji sprzedanej Małopolski znacznie wzrósł, z 18,5% w 2000 roku do 33,8% w 2004 roku. Należy pamiętać, że w tym okresie zwiększyła się też wartość produkcji sprzedanej. Oznacza to zatem, że tempo wzrostu eksportu było wyższe od tempa wzrostu produkcji. W literaturze podkreśla się prawidłowość, która polega na tym, że udział eksportu w produkcji sprzedanej jest tym wyższy im lepiej jest rozwinięta gospodarka. Teza ta nie zawsze potwierdza się w odniesieniu do polskich regionów, w których w okresie transformacji

zachodzą bardzo dynamiczne, często odbiegające od wzorców, charakterystycznych dla innych, wysoko rozwiniętych krajów zmiany. Niezależnie jednak od polskiej specyfiki, fakt zwiększenia się udziału eksportu w wartości produkcji sprzedanej Małopolski należy traktować jednoznacznie pozytywnie. Możliwość sprzedaży za granicę (przy ograniczonej chłonności polskiego rynku) pozwala na utrzymanie a nawet tworzenie nowych miejsc pracy, poprawę koniunktury i wzrost gospodarczy.

Wykres 4

Handel zagraniczny Małopolski w relacji do PKB (w procentach)



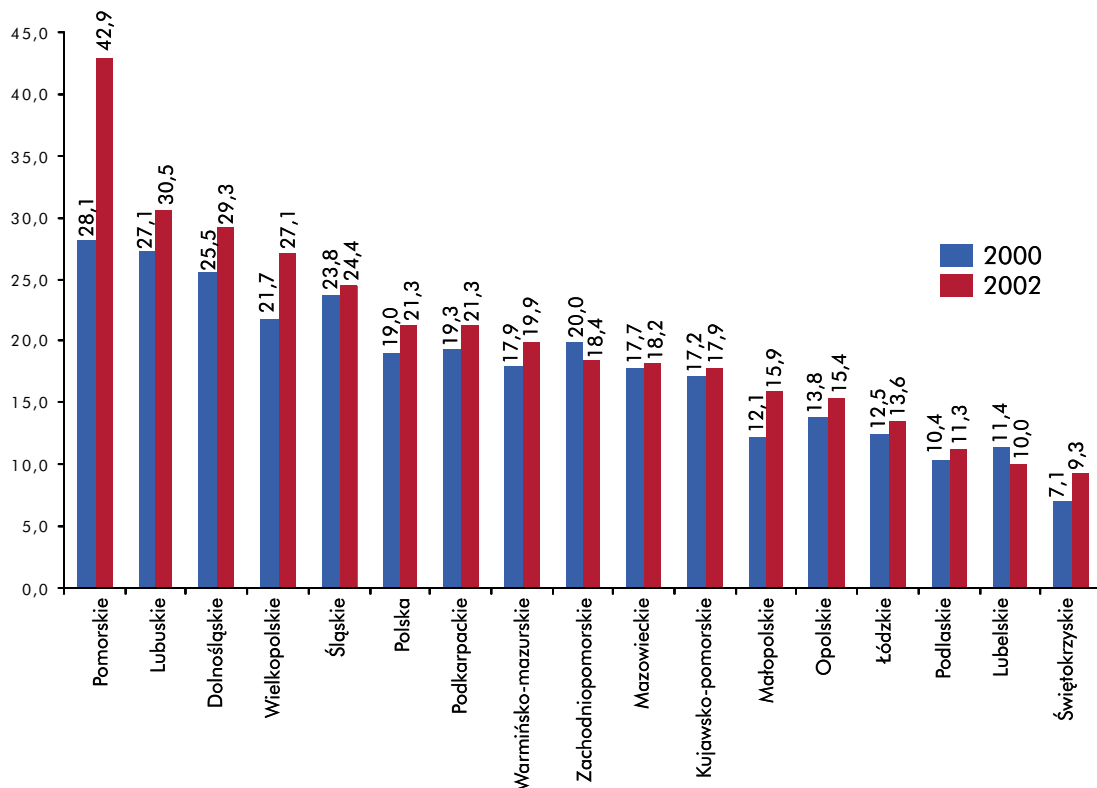
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Korzystne tendencje dotyczące handlu zagranicznego Małopolski potwierdza kolejny relatywny wskaźnik: stosunek eksportu do PKB wytworzonego w regionie.

Wzrósł on z 12,1% w 2000 roku do 15,9% w 2002 roku, co świadczy o coraz znaczącym „otwieraniu się” gospodarki. W wielu innych regionach wskaźnik ten jest jednak znacznie wyższy (wykres 5).

Wykres 5

Udział eksportu w PKB w roku 2000 oraz 2002 (w procentach), porównanie Małopolski do innych województw

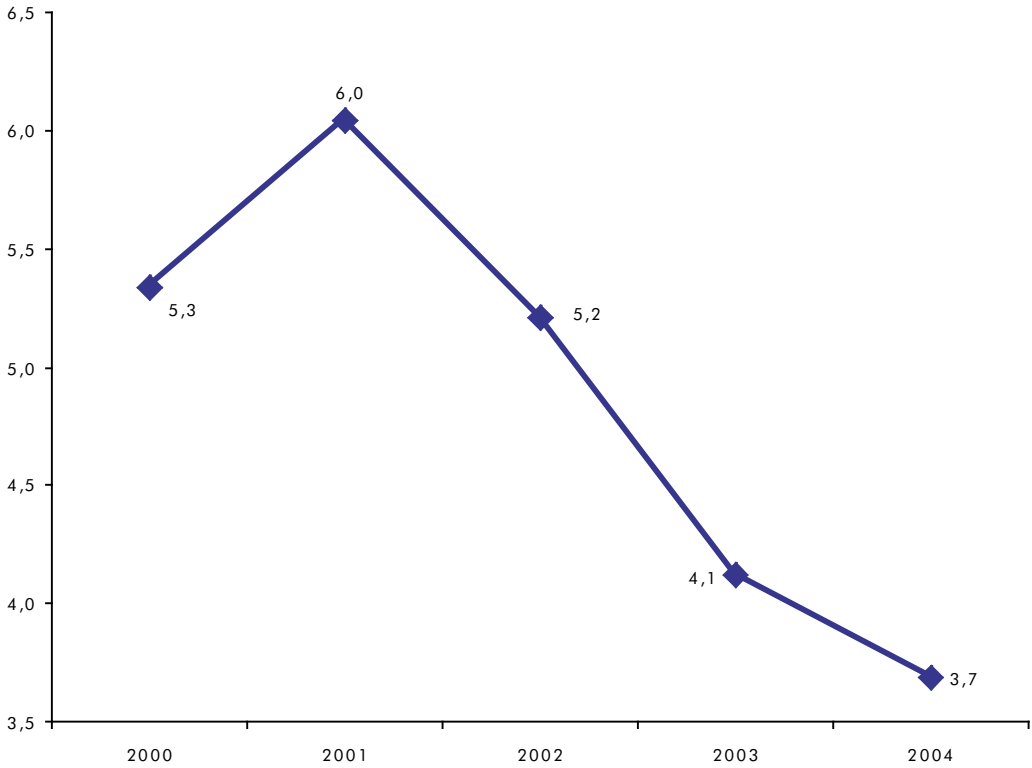


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Szczególnie wysokim wskaźnikiem udziału eksportu w PKB cechują się województwa: pomorskie, lubuskie, dolnośląskie, wielkopolskie i śląskie. Małopolska - mimo obserwowanych korzystnych trendów - znajduje się poniżej średniej krajowej tego wskaźnika.

W latach 2000-2004 udział importu w PKB zwiększył w stopniu nieco mniejszym niż eksportu, co pozwoliło na redukcję udziału ujemnego salda wymiany w produkcie krajowym brutto. Zmniejszenie deficytu w obrotach handlowych ujawnia się również w malejącym udziale Małopolski w krajowym ujemnym saldzie bilansu handlowego (wykres 6).

Wykres 6

Udział województwa małopolskiego w ujemnym saldzie handlu zagranicznego Polski w latach 2000-2004 w procentach

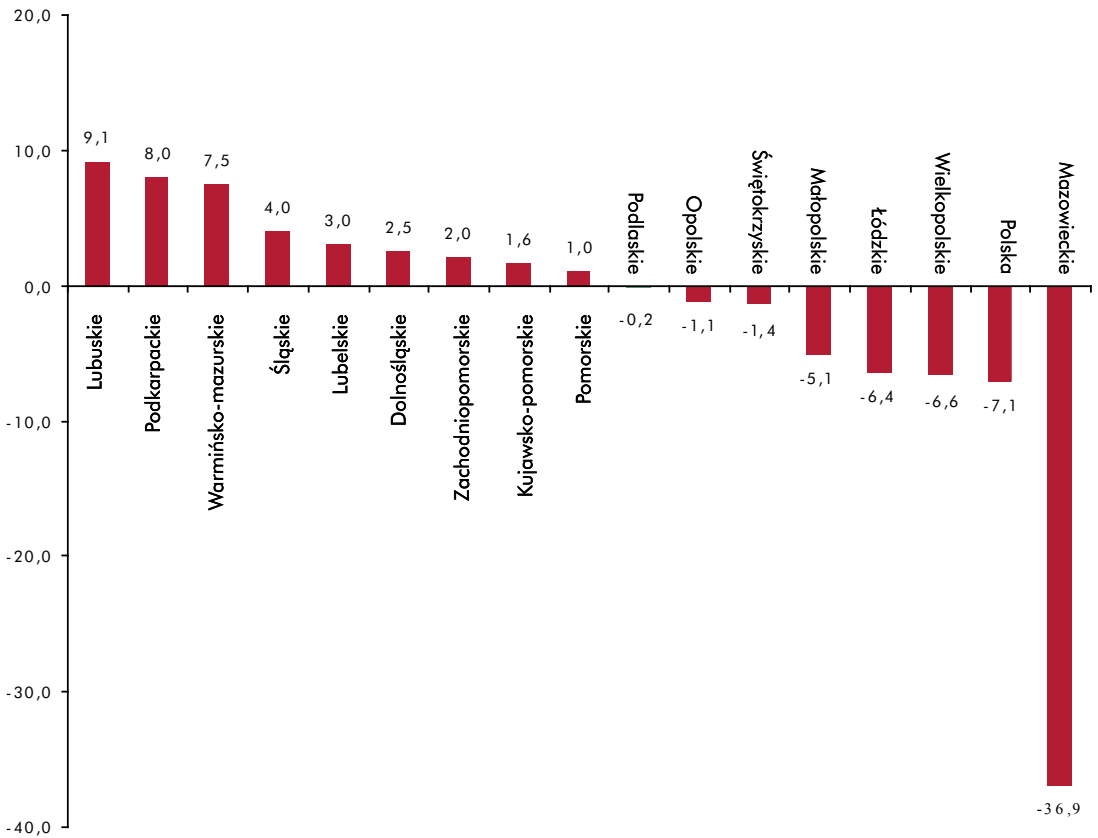
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Udział ten spadł z 5,3% w 2000 roku do 3,7% w 2004 roku (najwyższą wartość osiągnął w 2001 roku, kiedy wynosił 6%). Porównanie Małopolski z innymi regionami w 2002 roku wskazuje, że województwo należy do grupy tych, których udział salda obrotów

handlu zagranicznego w PKB jest ujemny. „Rekordzistą”, jeżeli chodzi o ujemną wartość tego wskaźnika jest województwo mazowieckie, w którym udział salda obrotów handlu zagranicznego w PKB wyniósł -36,9%.

Wykres 7

Udział salda obrotów handlu zagranicznego w PKB w roku 2002 (w procentach)

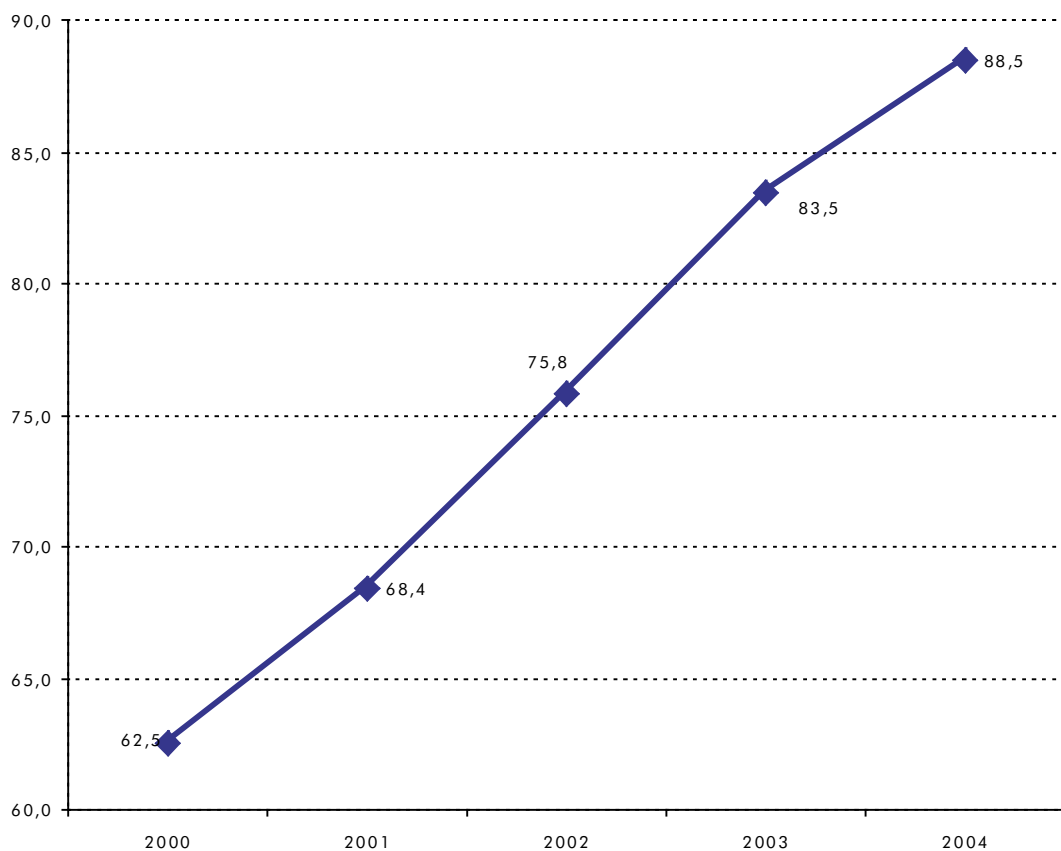


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Na marginesie tych rozważań, warto wspomnieć, że nadwyżka importu nad eksportem nie powinna być traktowana jako zjawisko jednoznacznie niekorzystne. Wysoki import może być dla regionu pozytywny, szczególnie wówczas, gdy dominują w nim dobra inwestycyjne. Zakup ich może przyczynić się do modernizacji zakładów produkcyjnych i poprawić potencjał konkurencyjny regionu.

Generalnie jednak pewna równowaga w eksporcie i imporcie jest zjawiskiem pozytywnym. Zrównoważenie to można mierzyć przy pomocy wskaźnika pokrycia importu eksportem. Kształtowanie się tego wskaźnika dla Małopolski przedstawia wykres 8.

Wykres 8

Wskaźnik pokrycia importu eksportem (*coverage ratio*) dla Małopolski w latach 2000-2004

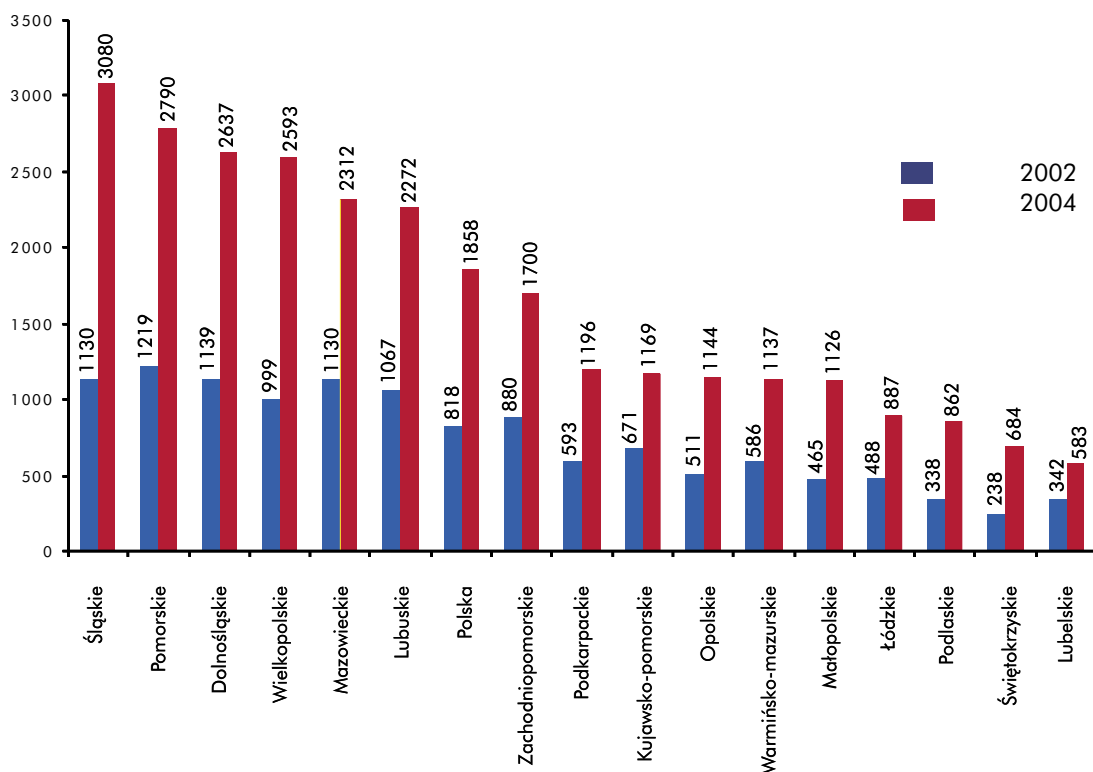
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak widać z przedstawionych danych, sytuacja Małopolski w zakresie pokrycia importu eksportem systematycznie się poprawia (od 62,5% w 2000 do 88,5% w 2004 roku).

Bardzo istotnym elementem oceny potencjału eksportowego jest wartość eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Ten syntetyczny wskaźnik jest m. in. wykorzystywany do badań poziomu rozwoju regionalnego (obok takich danych jak: poziom PKB per capita, wartość produkcji sprzedanej na 1 mieszkańca, itd.).

Wykres 9

Wartość eksportu *per capita* w roku 2000 oraz 2004 w USD, porównanie Małopolskiego z innymi województwami



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wielkość eksportu *per capita* w Małopolsce wyniosła w 2004 roku 1126 USD - w porównaniu do 465 USD w 2000 roku. Oznacza to, że wzrosła ona 2,4-krotnie (wykres 10). Jest to tempo dość znaczące, chociaż wyższe odnotowano w następujących województwach: świętokrzyskim, śląskim, wielkopolskim i

podlaskim. Dynamika kształtowania się tego wskaźnika w znacznej mierze zależy od jego wartości wyjściowej. Nie jest zatem zaskakujące, że najwyższa jest ona w regionach (poza Wielkopolską oraz Śląskiem), w których wielkość eksportu *per capita* charakteryzowała się relatywnie niższym poziomem.

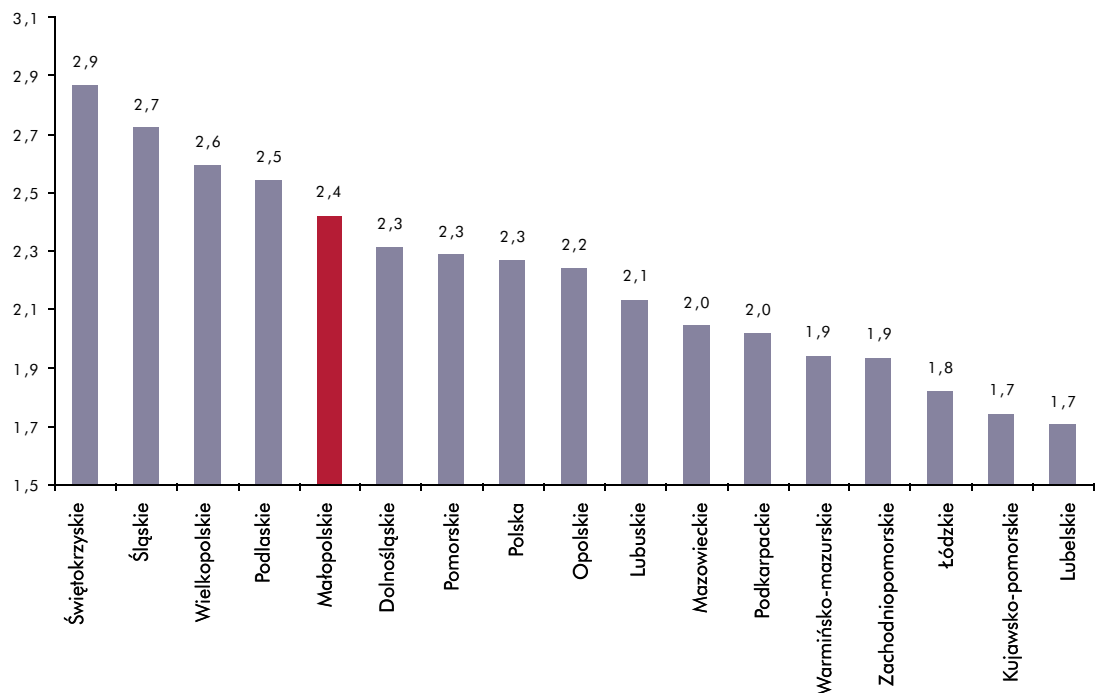
Wykres 10

Zmiana wartości eksportu *per capita* w latach 2000-2004

Objaśnienia:

Wskaźnik na wykresie informuje ilu krotnie w latach 2000-2004 wzrosła wartość eksportu *per capita*.

Np. w Małopolsce, wartość ta wzrosła 2,4-krotnie.

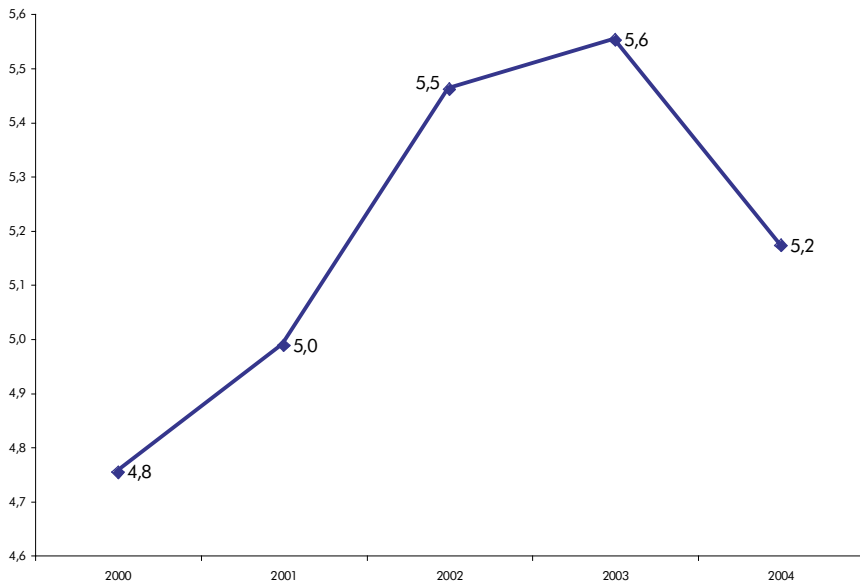


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Szybsze tempo wzrostu eksportu na 1 mieszkańca w regionach relatywnie słabiej rozwiniętych (poza Śląskiem, Dolnym Śląskiem w Wielkopolską) może świadczyć o występowaniu tzw. efektu doganiania, co - jeżeli występująca tendencja nie ulegnie zahamowaniu - może w przyszłości pozwolić na zmniejszenie dystansu dzielącego bardziej i mniej ekspansywne pod względem dynamiki eksportu województwa.

Analizując problemy handlu zagranicznego Małopolski warto prześledzić, w jakim stopniu zmieniał się udział województwa w wartości eksportu całej Polski. Od 2000 do 2003 roku wskaźnik ten wzrastał (od 4,8% w 2000 roku do 5,6% w 2003). W 2004 roku nastąpiło jednak odwrócenie trendu i spadek udziału do 5,2%. Należy przy tym pamiętać, że wartość eksportu Polski w tym czasie uległa zwiększeniu.

Wykres 11

Udział województwa małopolskiego w eksporcie Polski w latach 2000-2004 (w procentach)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

2. **Struktura towarowa** eksportu Małopolski

Przy rozważaniach dotyczących eksportu należy przeanalizować nie tylko wielkość obrotów, ale również ich strukturę. Wyniki prowadzonych w tym obszarze badań świadczą o tym, że najczęściej na sprzedaży na rynki zagraniczne zyskują te regiony i kraje,

które eksportują wyroby nowoczesne, o wysokim stopniu przetworzenia. Eksport wszystkich produktów generuje zyski, ale dobra zaawansowane pod względem technologicznym przynoszą eksporterom szczególnie wysokie korzyści komparatywne.

Tabela 2

Wartość eksportu województwa małopolskiego wg. proporcji czynników produkcji, mln USD

	2002	2003	2004
Kapitałochłonne	981,7	1283,2	1686,5
Pracochłonne	668,9	888,6	1043,4
Surowcochłonne	490,1	642,6	768,8
Technologicznie intensywne	95,8	154,6	170,7
Ogółem	2236,5	2969,0	3669,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W eksporcie Małopolski analizowanym z punktu widzenia proporcji czynników produkcji¹⁷ dominują dobra kapitałochłonne i pracochłonne. Znamienne jest to, że wartość eksportu tych produktów w latach 2002-2004 istotnie się zwiększyła.

Najmniejszy jest dochód uzyskiwany ze sprzedaży za granicę towarów technologicznie intensywnych.

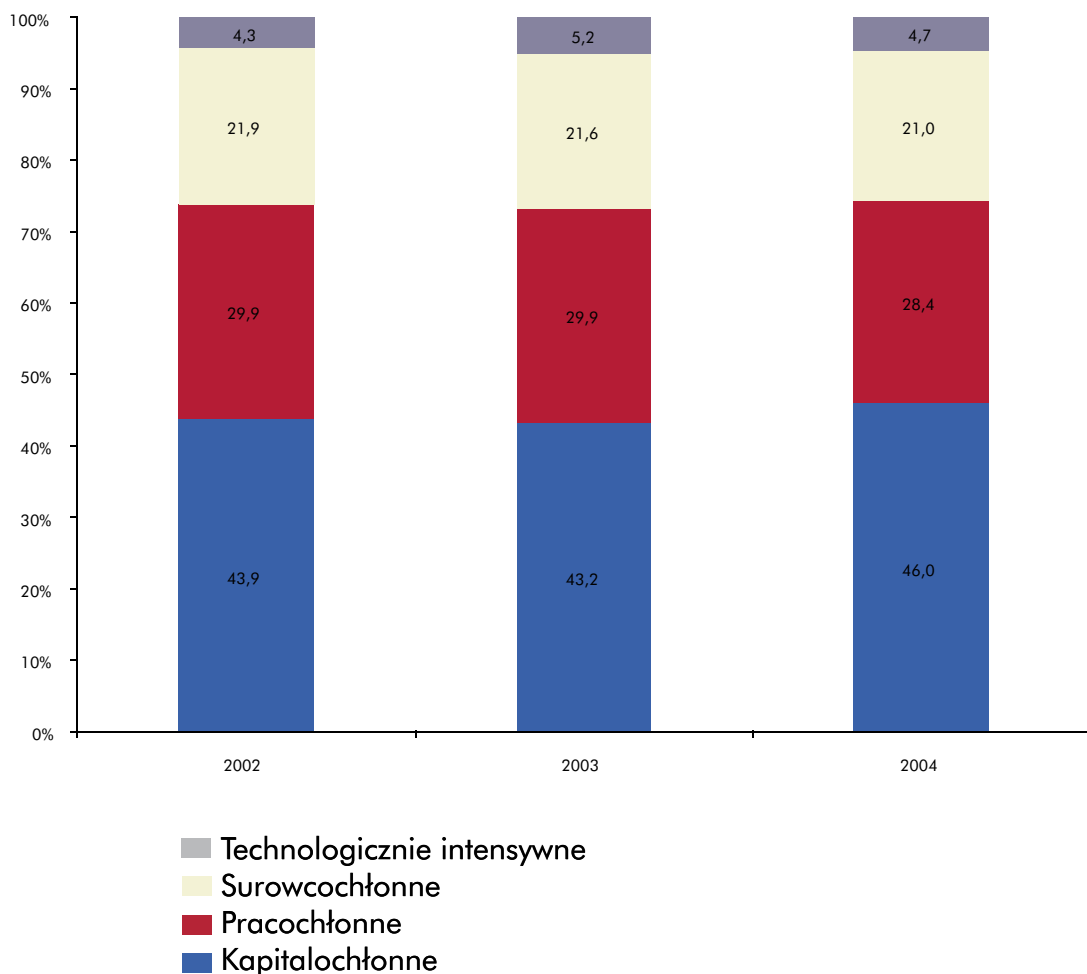
W 2004 roku kształtował się on na poziomie 170,7 mln USD. Było to blisko dziesięciokrotnie mniej niż wyniosła wartość eksportu dóbr kapitałochłonnych i około sześciokrotnie mniej niż wartość eksportu wyrobów pracochłonnych.

Udziały poszczególnych kategorii produktów przedstawiono na wykresie 12.

¹⁷ Klasyfikacja według czynników produkcji nawiązuje do teoretycznych modeli handlu wywodzących się z teorematu Heckschera-Ohlina, zgodnie z którym w produktach będących przedmiotem wymiany zawarte (ucieleśnione) są czynniki produkcji, wykorzystane do wytworzenia tychże dóbr. Należy zdać sobie sprawę z tego, że analiza struktury eksportu pod względem „zawartości” czynników produkcji jest problematyczna, z tego względu, że możemy mieć do czynienia ze znanym z teorii ekonomii międzynarodowej efektem odwrócenia proporcji czynników produkcji (factors intensity reversal). Polega to na tym, że produkt A jest pracochłonny w kraju X, natomiast w kraju Y jest kapitałochłonny.

Wykres 12

Struktura eksportu województwa małopolskiego wg. proporcji czynników produkcji, w procentach, w latach 2002-2004



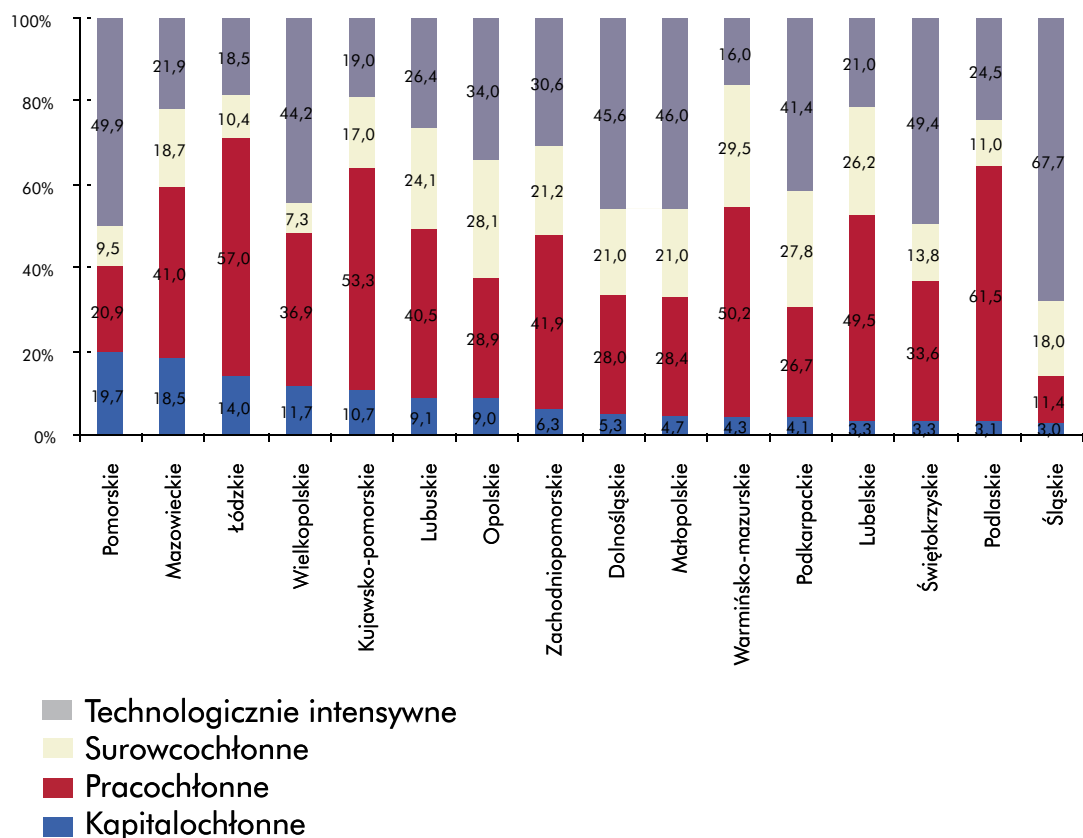
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Mimo, że - jak już wspomniano - źródłem szczególnych korzyści dla krajów i regionów jest wymiana dóbr nowoczesnych, nie można lekceważyć eksportu pozostałych towarów. W przypadku Małopolski są to głównie dobra kapitałochłonne, pracochłonne i surowcochłonne. Nie jest to zaskakujące, ponieważ eksport jest w znacznej mierze pochodną struktury gospodarki regionu.

Nie jest to zresztą sytuacja w Polsce odosobniona. We wszystkich innych województwach dobra intensywnie technologiczne odgrywają w eksporcie również mniejszą rolę. Można prognozować, że wzrost znaczenia tego typu produktów w wymianie z zagranicą będzie następował wraz z unowocześnianiem produkcji i postępem zmian strukturalnych. Za czynnik sprzyjający takim procesom uważa się też inwestycje zagraniczne, które - szczególnie w warunkach krajów o niższym poziomie rozwoju - są liderami w zakresie transferu i wdrażania nowoczesnych technologii.

Wykres 13

Struktura eksportu województw wg. proporcji czynników produkcji, w procentach, w roku 2004



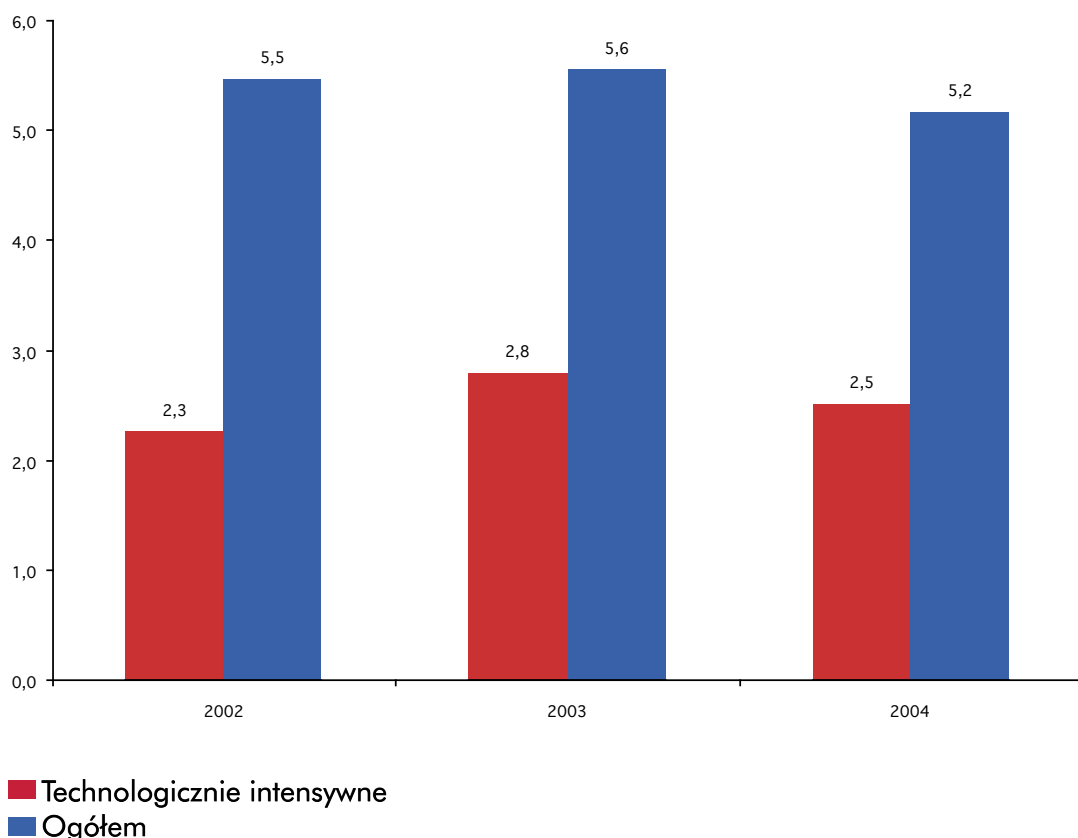
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W 2004 roku najwyższym udziałem dóbr technologicznie intensywnych w eksporcie wyróżniało się województwo pomorskie, dla którego wskaźnik ten wynosił 19,7%. Relatywnie dobra - jak na polskie warunki - sytuacja w tym zakresie była również w województwach: mazowieckim, łódzkim, wielkopolskim, kujawsko-pomorskim.

Udział Małopolski w eksporcie ogólnopolskim dóbr technologicznie intensywnych jest od 2002 roku względnie stabilny (wykres 14).

Wykres 14

Udział Małopolski w eksporcie Polski ogółem oraz w eksporcie dóbr technologicznie intensywnych Polski w latach 2002-2004



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Udział województwa małopolskiego w eksporcie Polski ogółem oraz w ogólnopolskim eksporcie produktów wysokich technologii był najwyższy w roku 2003 i wynosił odpowiednio 5,6 oraz 2,8 procent.

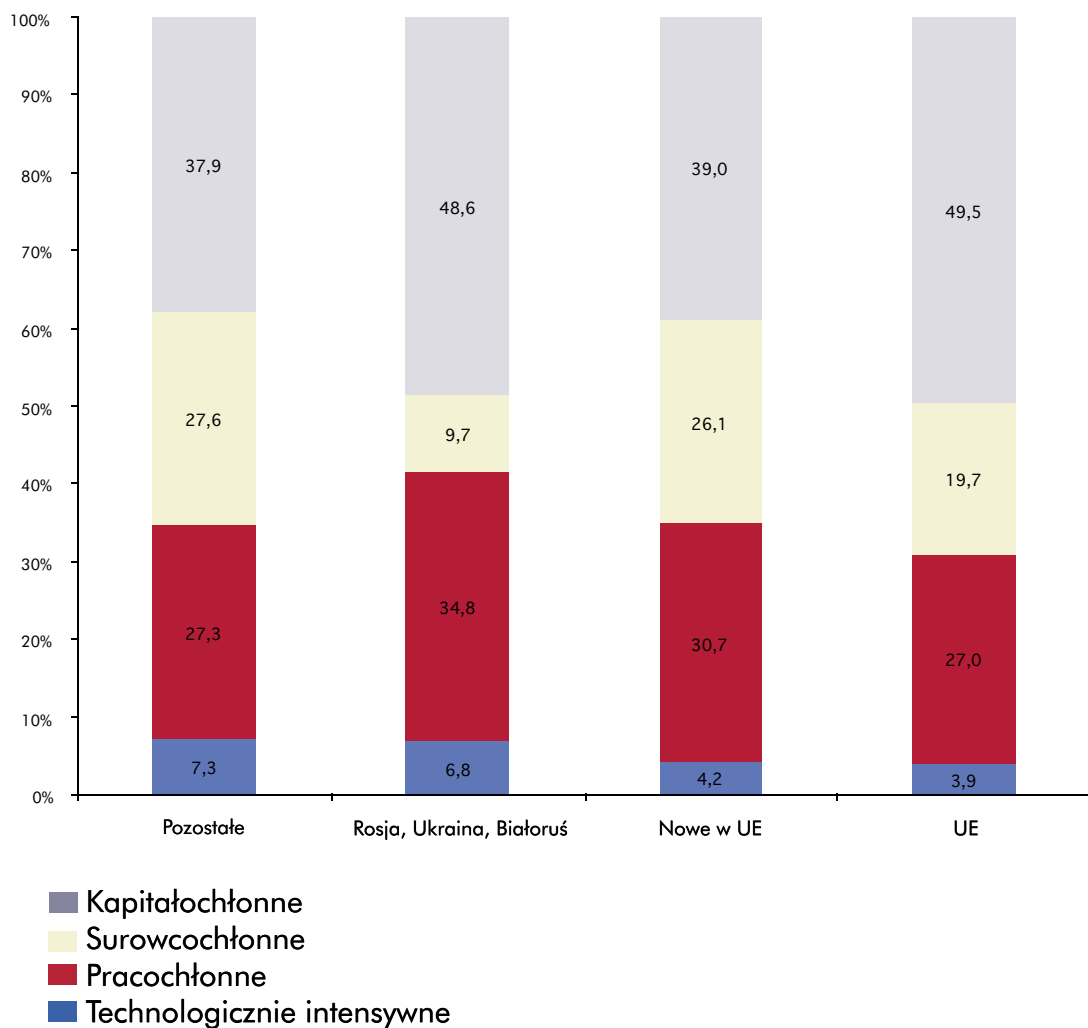
Warto zwrócić uwagę na to, które kraje są najbardziej zainteresowane importem wytwarzanych w Małopolsce dóbr technologicznie intensywnych. Dane prezentujące ten problem przedstawiono na wykresie 15. Relatywnie największy udział wyrobów technologicznie intensywnych cechuje eksport na rynki tzw. krajów pozostałych (poza „starą” i „nową” UE oraz

Rosją, Ukrainą i Białorusią) oraz do Rosji, Ukrainy i Białorusi. Nie jest to udział znaczący, ale wyższy niż do UE.

Warto zatem podjąć starania zmierzające do aktywizacji eksportu chociażby w takim celu, aby mniej wymagające rynki stały się swoistym „poletkiem doświadczalnym” dla producentów dóbr technologicznie intensywnych, którzy zdobyliby na nich pewne doświadczenia, udoskonalili produkcję i przygotowali się do sprzedaży do krajów o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego.

Wykres 15

Struktura eksportu województwa Małopolskiego w podziale na grupy krajów wg. proporcji czynników produkcji w 2004 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Warto przyjrzeć się, jakie produkty należą do „hitów” eksportowych Małopolski. W tabelach 3-5 przedsta-

wiono 40 produktów, których sprzedaż na rynki zagraniczne przynosi największe przychody.

Tabela 3

Lista 40 najważniejszych produktów w eksporcie województwa (rok 2004)

	SWW	mIn USD	%
Lp.	Ogółem	3 669,4	100,0
1	Kable i przewody	523,2	14,3
2	Środki transportu samochodowego	232,0	6,3
3	Tworzywa sztuczne i kauczuki	167,3	4,6
4	Wyroby metalowe przemysłowe	157,5	4,3
5	Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	137,9	3,8
6	Wyroby poligraficzne	131,3	3,6
7	Produkty organiczne	127,3	3,5
8	Meble i wyroby stolarskie	86,8	2,4
9	Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	80,3	2,2
10	Wyroby gumowe	76,8	2,1
11	Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	76,6	2,1
12	Szkló gospodarcze	73,6	2,0
13	Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	69,8	1,9
14	Tytoń i wyroby tytoniowe	67,9	1,8
15	Wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów	65,2	1,8
16	Maszyny, urządzenia dla handlu i innych działów gosp. narodowej	60,5	1,6
17	Odzież i bielizna osobista z tkanin	59,2	1,6
18	Wyroby cukiernicze trwałe	58,8	1,6
19	Wyroby przemysłu elektronicznego	57,3	1,6
20	Maszyny i urządzenia energetyczne	55,7	1,5
21	Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	55,0	1,5
22	Konstrukcje metalowe	54,0	1,5
23	Wyroby odlewni (łącznie z armaturą)	50,4	1,4
24	Wyroby z tworzyw sztucznych	47,1	1,3
25	Maszyny i urządzenia elektroenergetyczne	47,0	1,3
26	Surowce wtórne metali nieżelaznych	45,4	1,2
27	Przetwory papiernicze	41,0	1,1
28	Budowle i materiały budowlane drewniane	38,8	1,1
29	Produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne	37,5	1,0
30	Surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych	37,1	1,0
31	Materiały ogniotrwałe	35,6	1,0
32	Maszyny, urządzenia górn. do wzbogacania paliw, kopalin i koksownicze	31,2	0,8
33	Wyroby przemysłu odzieżowego pozostałe	30,6	0,8
34	Nawozy szt. (bez wapniowych) składniki chemiczne mieszanek paszowych	30,2	0,8
35	Wyroby przemysłu spożywczego pozostałe	30,0	0,8
36	Blachy walcowane na zimno, blachy powlekane, inne wyroby hutnicze	29,2	0,8
37	Wyroby garbarskie	28,6	0,8
38	Produkty nieorganiczne	28,5	0,8
39	Rury stalowe	26,9	0,7
40	Maszyny i urządzenia hutnicze i odlewnicze	26,7	0,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Tabela 4

Lista 40 najważniejszych produktów w eksporcie województwa (rok 2003)

	SWW	mIn USD	%
Lp.	Ogółem	2 969,0	100,0
1	Kable i przewody	402,1	13,5
2	Środki transportu samochodowego	186,2	6,3
3	Produkty organiczne	147,4	5,0
4	Wyroby metalowe przemysłowe	117,8	4,0
5	Tworzywa sztuczne i kauczuki	114,7	3,9
6	Wyroby poligraficzne	98,1	3,3
7	Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	93,1	3,1
8	Meble i wyroby stolarskie	72,5	2,4
9	Odzież i bielizna osobista z tkanin	69,3	2,3
10	Wyroby przemysłu elektronicznego	66,2	2,2
11	Szkoło gospodarcze	66,2	2,2
12	Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	64,6	2,2
13	Wyroby gumowe	64,3	2,2
14	Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	64,2	2,2
15	Maszyny i urządzenia energetyczne	56,3	1,9
16	Wyroby wyciskane i ciągnione z metali nieżelaznych i ich stopów	50,9	1,7
17	Maszyny, urządzenia dla handlu i innych działów gosp. narodowej	49,4	1,7
18	Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	49,0	1,7
19	Konstrukcje metalowe	46,0	1,6
20	Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	43,5	1,5
21	Maszyny i urządzenia elektroenergetyczne	42,5	1,4
22	Przetwory papiernicze	42,0	1,4
23	Wyroby przemysłu odzieżowego pozostałe	41,9	1,4
24	Wyroby cukiernicze trwałe	39,9	1,3
25	Wyroby garbarskie	39,9	1,3
26	Tytoń i wyroby tytoniowe	37,1	1,3
27	Surowce wtórne metali nieżelaznych	35,8	1,2
28	Budowle i materiały budowlane drewniane	31,5	1,1
29	Wyroby odlewni (łącznie z armaturą)	30,4	1,0
30	Wyroby przemysłu spożywczego pozostałe	30,1	1,0
31	Materiały ogniotrwałe	29,9	1,0
32	Wyroby z tworzyw sztucznych	28,4	1,0
33	Surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych	28,2	0,9
34	Produkty nieorganiczne	22,7	0,8
35	Wyroby walcowane na gorąco gotowe	22,4	0,8
36	Produkty przemysłu mięsnego - część I	22,1	0,7
37	Wyroby przemysłu jajczarsko-drobiarskiego	21,1	0,7
38	Nawozy szt. (bez wapniowych) składniki chemiczne mieszanek paszowych	20,3	0,7
39	Maszyny i urządzenia dla pozostałych gałęzi przemysłu	20,2	0,7
40	Rury stalowe	19,8	0,7

Tabela 5

Lista 40 najważniejszych produktów w eksporcie województwa (rok 2002)

	SWW	mIn USD	%
Lp.	Ogółem	2 236,5	100,0
1	Kable i przewody	305,9	13,7
2	Produkty organiczne	116,1	5,2
3	Środki transportu samochodowego	112,6	5,0
4	Wyroby metalowe przemysłowe	106,6	4,8
5	Tworzywa sztuczne i kauczuki	93,3	4,2
6	Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	59,6	2,7
7	Blachy walcowane na zimno, blachy powlekane, inne wyroby hutnicze	57,6	2,6
8	Wyroby walcowane na gorąco gotowe	56,5	2,5
9	Wyroby poligraficzne	54,8	2,4
10	Odzież i bielizna osobista z tkanin	54,2	2,4
11	Szkło gospodarcze	54,1	2,4
12	Meble i wyroby stolarskie	51,9	2,3
13	Maszyny i urządzenia energetyczne	41,0	1,8
14	Wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów	39,3	1,8
15	Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	39,0	1,7
16	Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	38,3	1,7
17	Maszyny, urządzenia dla handlu i innych działów gosp. narodowej	37,5	1,7
18	Wyroby cukiernicze trwałe	33,4	1,5
19	Konstrukcje metalowe	32,5	1,5
20	Wyroby garbarskie	32,2	1,4
21	Maszyny i urządzenia elektroenergetyczne	32,0	1,4
22	Wyroby przemysłu elektronicznego	31,7	1,4
23	Przetwory papiernicze	30,3	1,4
24	Wyroby przemysłu odzieżowego pozostałe	30,3	1,4
25	Tytoń i wyroby tytoniowe	28,4	1,3
26	Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	28,2	1,3
27	Wyroby przemysłu spożywczego pozostałe	28,0	1,3
28	Surowce wtórne metali nieżelaznych	27,5	1,2
29	Produkty nieorganiczne	27,1	1,2
30	Wyroby gumowe	26,8	1,2
31	Materiały ogniotrwałe	24,8	1,1
32	Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	24,3	1,1
33	Surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych	22,4	1,0
34	Wyroby odlewni (łącznie z armaturą)	22,3	1,0
35	Obuwie (z wyjątkiem gumowego)	21,9	1,0
36	Budowle i materiały budowlane drewniane	20,6	0,9
37	Wyroby z tworzyw sztucznych	20,2	0,9
38	Wyroby farmaceutyczne	19,3	0,9
39	Maszyny i urządzenia dla pozostałych gałęzi przemysłu	18,2	0,8
40	Nawozy szt. (bez wapniowych) składniki chemiczne mieszanek paszowych	17,1	0,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

14,3% wpływów z eksportu powstaje dzięki sprzedaży kabli i przewodów. 2 miejsce zajmują środki transportu samochodowego (6,3%). Udział kabli i przewodów w eksporcie jest od 2002 roku raczej stabilny, natomiast udział środków transportu samochodowego wyraźnie się zwiększył (w 2002 roku ze sprzedaży uzyskano 112,5 mln USD, a w 2004 232 mln USD). Warto odnotować, że koncentracja eksportu Małopolski według grup towarowych nie jest szczególnie

duża. Pięć „najważniejszych” produktów generowało w 2004 roku 33,2% dochodów eksportowych województwa. Na kolejne pięć przypadowało 13,7%. Tego typu sytuacja jest dla gospodarki Małopolski korzystna. Spadek popytu na jeden z produktów nie oznacza bowiem załamania całego eksportu. Im bardziej zdywersyfikowana jest oferta, tym mniejsze obawy, że spadek koniunktury na pewno dobra doprowadzi do załamania eksportu całego regionu.

Tabela 6

Koncentracja eksportu Małopolski, według produktów w latach 2002-2004

Wskaźnik koncentracji *	2002	2003	2004
Dla 5 najważniejszych produktów	32,8	32,6	33,2
Dla 10 najważniejszych produktów	45,5	46,1	46,9
Dla 15 najważniejszych produktów	55,5	56,7	56,5
Dla 20 najważniejszych produktów	63,3	64,7	64,5
Liczba produktów (SWW) w eksporcie województwa	163	166	168

* - wskaźnik koncentracji obliczony został jako suma udziałów pierwszych 5, 10, 15 oraz 20 produktów w eksporcie województwa ogółem, dla poszczególnych lat

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Aby uzyskać skalę porównawczą, w tabeli 7 przedstawiono porównanie koncentracji eksportowej Małopolski z innymi województwami.

Tabela 7

Koncentracja eksportu według produktów w roku 2004, porównanie Małopolski i innych województw

Województwo	Udział najważniejszych			
	5 produktów	10 produktów	15 produktów	20 produktów
Mazowieckie	31,4	47,8	59,3	66,7
Małopolskie	33,2	46,9	56,5	64,5
Kujawsko-Pomorskie	33,8	48,8	58,9	66,6
Lubuskie	35,2	54,5	67,0	75,5
Łódzkie	36,0	51,5	61,8	68,2
Opolskie	38,4	55,2	67,1	75,3
Świętokrzyskie	38,8	57,7	67,9	74,9
Podlaskie	44,5	63,8	75,3	81,9
Lubelskie	46,3	62,6	72,8	78,1
Wielkopolskie	48,2	59,9	67,8	73,7
Podkarpackie	48,5	61,8	70,8	77,5
Dolnośląskie	49,2	64,1	73,9	79,5
Zachodnio-Pomorskie	49,8	61,5	70,4	76,9
Śląskie	59,7	71,5	78,4	83,1
Warmińsko-Mazurskie	60,2	70,6	77,6	83,3
Pomorskie	63,4	75,4	81,2	85,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Dane przedstawione w tabeli 7 potwierdzają fakt, że Małopolskę cechuje stosunkowo wysoka - w porównaniu do innych województw - dywersyfikacja oferty eksportowej. Podobnie korzystną sytuację mają: Mazowieckie i Kujawsko-pomorskie. Bardzo wysoką koncentracją charakteryzują się: Śląskie, Warmińsko-mazurskie i Pomorskie.

W celu dokonania bardziej precyzyjnego porównania obliczono dla województw tzw. indeks Herfindahla (jest to szeroko stosowany w badaniach strukturalnych handlu zagranicznego indeks koncentracji). Wyniki obliczeń przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8

Indeks koncentracji eksportu województw w 2004 roku, obliczony według formuły Herfindahla (*)

Województwo	Wartość indeksu
Pomorskie	16,5
Warmińsko-Mazurskie	14,3
Śląskie	9,6
Wielkopolskie	9,5
Zachodnio-Pomorskie	7,5
Dolnośląskie	6,4
Podkarpackie	5,8
Podlaskie	5,7
Lubelskie	5,5
Opolskie	4,9
Świętokrzyskie	4,5
Lubuskie	4,0
Małopolskie	4,0
Łódzkie	3,7
Kujawsko-Pomorskie	3,6
Mazowieckie	3,5

* - indeks obliczony został wg. formuły:

$$H_e = \left(\sum_{i=1}^n f_i^2 \right) \times 100$$

gdzie:

- n = liczba produktów eksportowanych przez województwo w roku 2004,
- f = udział i -tego produktu w eksporcie województwa w roku 2004.

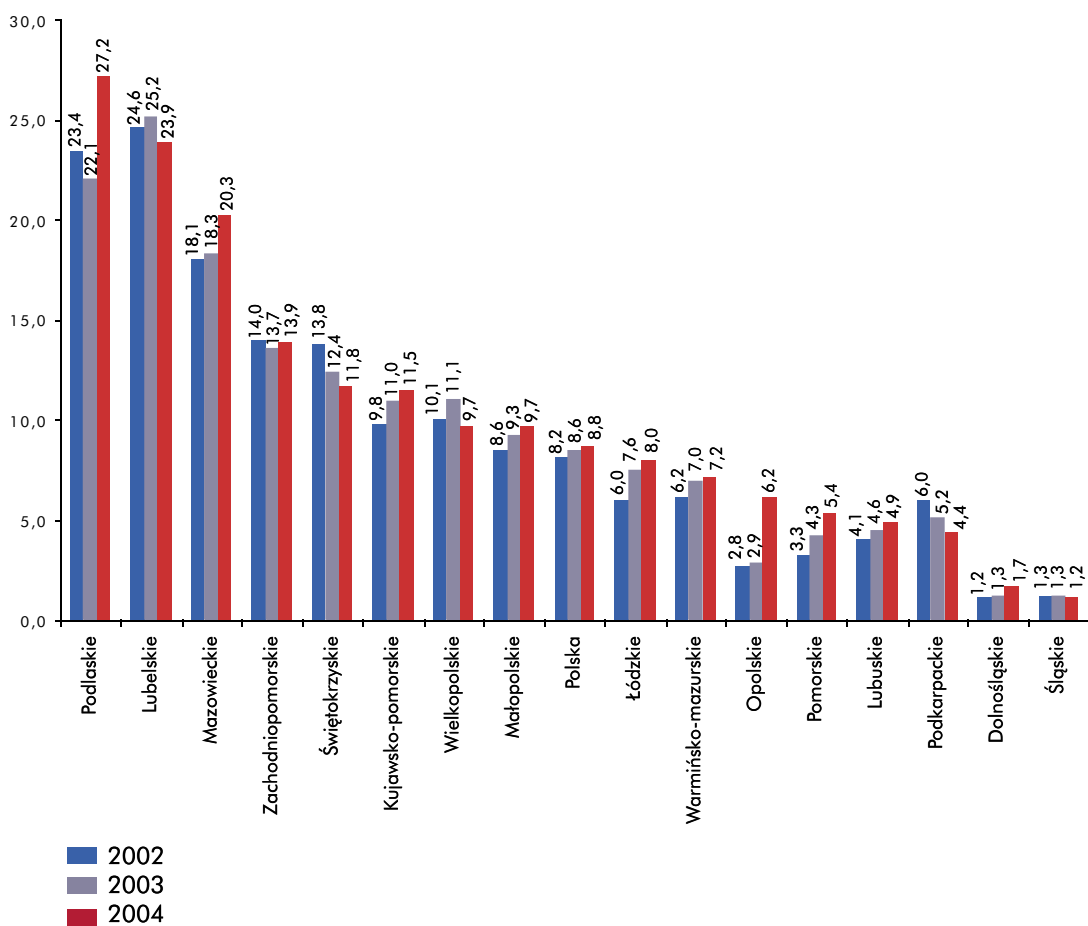
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wartość indeksu (tabela 8) potwierdza, że Małopolskie charakteryzuje się stosunkowo niską koncentracją struktury produktowej eksportu.

Analiza struktury asortymentowej sprzedawanych za granicę produktów wskazuje, że w eksporcie Małopolski, podobnie, jak w innych polskich województwach, duże znaczenie mają produkty rolno-spożywcze (wykres 16).

Wykres 16

Udział produktów rolnych i spożywczych w eksporcie województw ogółem w latach 2002-2004, w procentach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W 2004 roku udział artykułów rolno-spożywczych w eksporcie Małopolski wynosił 9,7%. Warto zauważyć, że od 2002 roku następuje systematyczny wzrost tego udziału. Wielkość wymienionego wskaźnika jest nieco wyższa od średniej krajowej, ale znacznie odbiega

od poziomu przodujących pod tym względem województw (podlaskiego, lubelskiego czy mazowieckiego).

Dokładniejsze dane na temat struktury obrotów w tej grupie towarowej przedstawia tabela 9.

Tabela 9

Lista najważniejszych produktów rolnych i spożywczych w eksporcie Małopolski w latach 2002-2004

	2002		2003		2004	
	mIn USD	%	mIn USD	%	mIn USD	%
Ogółem	191,6	100,0	276,0	100,0	356,2	100,0
Tytoń i wyroby tytoniowe	28,4	14,8	37,1	13,5	67,9	19,1
Wyroby cukiernicze trwałe	33,4	17,4	39,9	14,5	58,8	16,5
Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	28,2	14,7	49,0	17,8	55,0	15,4
Wyroby przemysłu spożywczego pozostałe	28,0	14,6	30,1	10,9	30,0	8,4
Wyroby przemysłu jajczarsko-drobiarskiego	6,1	3,2	21,1	7,7	24,3	6,8
Produkty przemysłu mięsnego - część I	15,3	8,0	22,1	8,0	23,5	6,6
Wyroby przemysłu koncentratów spożywczych	11,2	5,9	15,0	5,4	20,9	5,9
Produkty przemysłu mięsnego - część II	11,2	5,9	13,2	4,8	14,6	4,1
Wody mineralne i napoje bezalkoholowe	1,2	0,6	2,4	0,9	9,8	2,7
Warzywa, grzyby uprawiane (bez materiału reprodukcyjnego)	5,1	2,6	10,5	3,8	9,5	2,7
Owoce (bez materiału reprodukcyjnego)	4,6	2,4	6,6	2,4	9,2	2,6
Produkty mleczarskie	5,4	2,8	4,7	1,7	5,8	1,6
Pieczywo i inne produkty przemysłu piekarskiego	3,8	2,0	5,2	1,9	5,7	1,6
Produkty przemysłu cukrowniczego	1,7	0,9	6,5	2,3	5,0	1,4
Produkty połowów i przetwory rybne	0,8	0,4	3,4	1,2	3,8	1,1
Materiał siewny, reprodukcyjny (bez nasion będących surowcem przetwórstwa)	1,0	0,5	1,4	0,5	2,0	0,6
Przetwory ziemniaczane i skrobiowe	0,4	0,2	1,0	0,4	1,2	0,3
Produkty przemysłu piwowarskiego	0,0	0,0	0,1	0,0	1,2	0,3
Przetwory młynarskie i makaronowe	0,9	0,5	0,8	0,3	1,1	0,3
Zwierzęta, ptactwo i owady	0,4	0,2	1,0	0,4	1,0	0,3
Pozostałe *	4,4	2,3	4,9	1,8	5,9	1,6

*Wśród pozostałych grup produktów zaklasyfikowanych do artykułów rolnych i spożywczych uwzględniono ponadto: ziemniaki i rośliny okopowe, rośliny ozdobne (bez materiału reprodukcyjnego), mieszanki paszowe przemysłowe, zboża i rośliny strączkowe, odpady utylizacyjne, zwierzęce i paszowe, materiał reprodukcyjny dla ogrodnictwa, produkty przemysłu olejarskiego, produkty pochodzenia zwierzęcego, produkty roślin przemysłowych, przyprawowych i leczniczych, ryby słodkowodne, produkty upraw polowych, łąkowych oraz plantacji pozostałe, wyroby winiarskie, produkty utylizacji zwierzęcej, wyroby przemysłu spirytusowego i drożdżowego, lód naturalny i sztuczny. Nie zostały one jednakże wyspecyfikowane w tabeli, gdyż wartość ich eksportu w roku 2004 nie przekraczała 1 mln USD.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 9, najważniejszy udział w eksporcie artykułów rolno-spożywczych ma: tytoń i wyroby tytoniowe (w 2004 roku 19,1%). Zauważalny jest wyraźny „skok” tego udziału w porównaniu do 2003 roku. Kolejne miej-

sce zajmują wyroby cukiernicze trwałe, a następnie przetwory warzywne, owocowe i grzybowe. Udział tych trzech grup produktów w eksporcie artykułów rolno-spożywczych w 2004 roku stanowił aż 51%.

Tabela 10

Ekspert produktów rolnych i spożywczych województwa małopolskiego w latach 2002-2004 (mln USD)

	2002	2003	2004
Ogółem (mln USD)	191,6	276,0	356,2
W tym do UE (mln USD)	52,1	85,5	129,3
UE jako % ogółem	27,2	31,0	36,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Największym odbiorcą wyprodukowanych w Małopolsce dóbr rolno-spożywczych jest Unia Europejska, na której rynek trafia aż 36,3% całości sprzedaży w obrębie tej grupy towarów.

Przy analizie obrotów handlowych oblicza się często wskaźniki tzw. ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA, *revealed comparative advantage*). Pozwalają one na ocenę, jaka jest przewaga Małopolski (w stosunku do średniej krajowej) w sprzedaży określonych wyrobów. W tabeli 11 przedstawione zostały produkty, w zakresie których Małopolska posiada ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie. Występują one wówczas, gdy wskaźniki charakteryzujące Małopolskę przyjmują war-

tość powyżej jedności. W obliczeniach uwzględniono tylko te dobra, których udział w eksporcie województwa przekracza, bądź jest równy 1 procent. Produkty uszeregowane zostały, malejąco, według wartości RCA. Uzyskane wyniki interpretować należy w taki sposób, że np. udział „kabli i przewodów” w eksporcie Małopolski jest 6,5 razy wyższy, niż udział tej grupy produktów w eksporcie Polski ogółem.

Najwyższe ujawnione przewagi komparatywne Małopolski dotyczą: surowców dla hutnictwa metali nieżelaznych, tytoniu i wyrobów tytoniowych, wyrobów poligraficznych, kabli i przewodów oraz tworzyw sztucznych i kauczuków.

Tabela 11

Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej eksportu województwa małopolskiego w roku 2004

	Udział w eksporcie Małopolski	RCA
Surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych	1,0	13,6
Tytoń i wyroby tytoniowe	1,8	8,3
Wyroby poligraficzne	3,6	7,2
Kable i przewody	14,3	6,5
Tworzywa sztuczne i kauczuki	4,6	5,5
Surowce wtórne metali nieżelaznych	1,2	5,1
Szkoło gospodarcze	2,0	3,9
Budowle i materiały budowlane drewniane	1,1	3,0
Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	2,1	2,7
Wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów	1,8	2,6
Produkty organiczne	3,5	2,4
Wyroby metalowe przemysłowe	4,3	2,3
Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	3,8	2,2
Maszyny, urządzenia dla handlu i innych działów gosp. narodowej	1,6	2,1
Wyroby cukiernicze trwałe	1,6	1,7
Wyroby odlewni (łącznie z armaturą)	1,4	1,4
Maszyny i urządzenia elektroenergetyczne	1,3	1,3
Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	1,9	1,3
Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	2,2	1,2
Wyroby gumowe	2,1	1,1
Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	1,5	1,1
Produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne	1,0	1,0
Konstrukcje metalowe	1,5	0,9
Odzież i bielizna osobista z tkanin	1,6	0,8
Przetwory papiernicze	1,1	0,6
Środki transportu samochodowego	6,3	0,6
Wyroby z tworzyw sztucznych	1,3	0,5
Mebłe i wyroby stolarskie	2,4	0,4
Wyroby przemysłu elektronicznego	1,6	0,3
Maszyny i urządzenia energetyczne	1,5	0,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W tabeli 12 przedstawione zostały produkty, w zakresie których Małopolska posiada znaczący udział w eksporcie Polski ogółem. Dane w tabeli interpretować należy w taki sposób, że np. udział Małopolski w krajowym eksporcie wyrobów metalurgii proszków wynosi 79,1%. W trzeciej kolumnie tabeli podano także wartość eksportu produktu dla województwa Małopolskiego. Zwrócić należy bowiem uwagę

na fakt, że wysoki udział Małopolski w ogólnopolskim eksporcie określonego produktu nie jest równoznaczny ze znaczącą wartością eksportu tego wyrobu w Małopolsce. Liczbę produktów zestawionych w tabeli ograniczono tylko do tych, w przypadku których udział Małopolski w ogólnopolskim eksporcie danego produktu przekracza 5,2% (czyli udział Małopolski w eksporcie Polski w roku 2004).

Tabela 12

Udział województwa małopolskiego w eksporcie wybranych produktów Polski ogółem w roku 2004

SWW	Udział Małopolski w eksporcie SWW Polski ogółem	Wartość eksportu SWW Małopolski (tys. USD)
Wyroby metalurgii proszków	79,1	3 142,0
Surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych	70,6	37 122,9
Maszyny i urządzenia hutnicze i odlewnicze	61,2	26 710,8
Tytoń i wyroby tytoniowe	43,1	67 882,5
Materiały ogniotrwałe	39,7	35 575,3
Wyroby poligraficzne	37,2	131 250,7
Kable i przewody	33,6	523 180,9
Cement, klinkier oraz spoiwa osobno nie wymienione	31,7	10 348,5
Produkty przemysłu mięsnego - część II	30,9	14 576,6
Tworzywa sztuczne i kauczuki	28,6	167 268,8
Surowce wtórne metali nieżelaznych	26,2	45 371,2
Odpady utylizacyjne, zwierzęce i paszowe	24,9	651,1
Wyroby przemysłu spożywczego pozostałe	24,3	30 014,8
Szkoło gospodarcze	20,4	73 618,5
Materiał siewny, reprodukcyjny (bez nasion będących surowcem przetwórstwa)	17,6	2 001,8
Rury stalowe	15,6	26 923,4
Budowle i materiały budowlane drewniane	15,3	38 827,4
Wyroby garbarskie	14,9	28 647,2
Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	13,9	76 591,2
Wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów	13,4	65 220,1
Produkty organiczne	12,6	127 344,4
Wody mineralne i napoje bezalkoholowe	12,4	9 755,6
Wyroby metalowe przemysłowe	11,8	157 474,3
Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	11,1	137 916,1
Maszyny, urządzenia górnicze, do wzbogacania paliw, kopalin i koksownicze	11,0	31 184,6
Maszyny, urządzenia dla handlu i innych działów gosp. Narodowej	10,8	60 455,4
Maszyny i urządzenia dla przemysłu lekkiego	10,7	2 607,3
Blachy walcowane na zimno, blachy powlekane, inne wyroby hutnicze	10,6	29 197,5
Zabawki i gry towarzyskie	10,6	7 115,6
Surowce wtórne, odpadowe dla przemysłu szklarskiego	10,4	5,2
Pieczywo i inne produkty przemysłu piekarskiego	10,1	5 676,9
Szkoło budowlane	9,5	17 439,5
Maszyny i urządzenia dla pozostałych gałęzi przemysłu	9,4	22 913,7
Nawozy szt. (bez wapniowych) składniki chemiczne mieszanek paszowych	9,4	30 226,5
Produkty nieorganiczne	9,4	28 507,1
Ziemniaki i rośliny okopowe	9,4	873,6
Dokumentacja techniczna i inne	9,0	255,7
Wyroby cukiernicze trwałe	9,0	58 820,0
Instrumenty muzyczne, wyroby przemysłu filmowego i fotografii	8,6	13 110,0

cd. Tabela 12

Udział województwa małopolskiego w eksporcie wybranych produktów Polski ogółem w roku 2004

Rośliny ozdobne (bez materiału reprodukcyjnego)	7,5	726,6
Wyroby odlewne (łącznie z armaturą)	7,4	50 428,3
Wyroby kute nieobrobione mech., rozjazdy, akcesoria i elementy nawierzchni kolejowej	7,1	10 049,0
Obuwie (z wyjątkiem gumowego)	7,0	17 305,8
Wyroby przemysłu koncentratów spożywczych	6,9	20 938,9
Wyroby walcowane z metali nieżelaznych, ich stopów/bez folii	6,9	16 450,7
Maszyny, urządzenia organizacyjno-techniczne i środki pracy biurowej	6,7	1 621,3
Maszyny i urządzenia elektroenergetyczne	6,7	46 966,9
Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	6,7	69 790,4
Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	6,2	80 336,3
Środki chemiczne dla różnych celów i wyroby azbestowo-kauczukowe	5,7	8 664,6
Wyroby gumowe	5,6	76 844,5
Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	5,5	54 971,1
Produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne	5,3	37 533,9
Maszyny i urządzenia dźwigowo-transportowe	5,3	12 332,2
Urządzenia do automatycznej regulacji i sterowania	5,2	26 437,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wskaźnikiem, który bezpośrednio informuje o nadwyżce finansowej uzyskanej z wymiany jest saldo obrotów handlowych. Jak już wspomniano, w Małopolsce występuje deficyt w handlu z zagranicą (w 2004 roku 425,6 mln USD), jakkolwiek w okresie 2000-2004 widoczna jest tendencja spadkowa tego deficytu.

Największa nadwyżka powstaje w handlu kablami i przewodami (w 2004 roku 503,9 mln USD). Widoczny jest znaczny przyrost dodatniego salda w tej grupie towarowej w latach 2002-2004 (o 217,9 mln USD). O skali tej nadwyżki świadczy fakt, że zbliżona wartość dodatniego salda powstaje w łącznej wymianie kolejnych siedmiu produktów na liście tych, które generują największą nadwyżkę w handlu zagranicznym.

Tabela 13

Najważniejsze produkty, w zakresie których województwo Małopolskie odnotowuje dodatnie saldo obrotów handlowych, mln USD (*)

SWW	2002	2003	2004
Kable i przewody	286,0	379,9	503,9
Środki transportu samochodowego	22,9	56,6	101,0
Wyroby poligraficzne	40,5	69,7	99,2
Wyroby metalowe przemysłowe	57,6	51,4	73,4
Meble i wyroby stolarskie	38,8	58,3	70,9
Szkło gospodarcze	47,6	60,9	66,6
Maszyny, urządzenia dla handlu i innych działów gosp. narodowej	15,5	31,0	42,3
Wyroby gumowe	3,7	35,3	40,8
Budowle i materiały budowlane drewniane	20,2	31,1	38,4
Odzież i bielizna osobista z tkanin	30,1	39,5	32,4
Surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych	17,2	23,0	30,9
Konstrukcje metalowe	17,8	24,9	30,2
Wyroby cukiernicze trwałe	23,5	23,6	29,3
Maszyny, urządzenia górnicze do wzbogacania paliw, kopalin i koksownicze	5,5	8,7	28,6
Nawozy szt. (bez wapniowych) składniki chemiczne mieszanek paszowych	16,1	16,9	27,1
Surowce wtórne metali nieżelaznych	20,0	27,4	26,8
Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	1,3	21,6	25,7
Wyroby przemysłu spożywczego pozostałe	22,2	24,9	24,2
Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	-7,8	16,7	23,3
Materiały ogniotrwałe	15,1	18,7	22,2
Wyroby przemysłu odzieżowego pozostałe	24,2	33,7	21,0
Maszyny i urządzenia hutnicze i odlewnicze	-4,5	-2,4	19,7
Wyroby przemysłu jajczarsko-drobiarskiego	-0,2	18,1	17,3
Maszyny i urządzenia energetyczne	10,5	12,9	15,1
Wyroby z drewna pozostałe oraz wyroby z wikliny	11,8	14,5	14,1
Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	-11,3	-5,2	13,7
Produkty przemysłu mięsnego - część I	11,1	15,0	12,5
Wyroby przemysłu koncentratów spożywczych	3,7	6,7	11,0

* - w tabeli wymienione zostały tylko te produkty, których dodatnie saldo w roku 2004 wyniosło powyżej 10 mln USD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Interesujący jest fakt, że wśród grup towarowych, w wymianie których powstaje największa nadwyżka znajdują się produkty zaliczane w warunkach Polski do nowoczesnych. Są to: środki transportu samochodowego i wyroby poligraficzne. W obydwu wymienionych grupach towarowych dodatnie saldo handlowe w latach 2002-2004 istotnie wzrosło. Szczególnie widoczny jest wzrost dla środków transportu samochodowego (z 22,9 do 88,4 mln USD, czyli ponad 4,5-krotnie).

Warto odnotować, że - poza jednym wyjątkiem (wyroby przemysłu odzieżowego pozostałe) - dodatnie saldo, które istniało w wymianie w 2002 roku uległo powiększeniu w 2004 roku. W trzech grupach towarowych w tym samym czasie deficyt w obrotach zmienił się w nadwyżkę (maszyny, urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe, maszyny, urządzenia hutnicze i odlewnicze, wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione). Wzrost dodatniego salda w wymianie pewnych produktów w ciągu trzech lat może świadczyć o tym, że eksporterzy potrafią utrzymywać, a nawet zwiększać swoje udziały na rynkach zbytu.

Interesująca jest również analiza wymiany, w której powstaje deficyt. Największy generowany jest w grupie towarów: produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne. Warto odnotować, że ujemne saldo w obrocie tej grupy produktów w latach 2002-2004 znacznie wzrosło (-166,1 do -306,6 mln USD).

Wśród grup towarowych, w wymianie których powstaje deficyt, znajdują się produkty, których import może wpłynąć na unowocześnienie gospodarki regionalnej. Są to: systemy komputerowe, urządzenia elektronicznej techniki komputerowej, wyroby przemysłu elektronicznego, urządzenia do automatycznej regulacji i sterowania, aparatura pomiarowa, urządzenia laboratoryjne (bez optycznych, mechanicznych i optycznych), wyroby farmaceutyczne. Warto odnotować, że część „deficytowych” grup towarowych to tzw. dobra inwestycyjne, które mogą przyczynić się do modernizacji gospodarki.

Tabela 14

Najważniejsze produkty, w zakresie których województwo Małopolskie odnotowuje ujemne saldo obrotów handlowych, mln USD (*)

SWW	2002	2003	2004
Produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne	-166,1	-227,9	-306,6
Wyroby walcowane z metali nieżelaznych, ich stopów/bez folii	-105,7	-111,7	-130,7
Owoce (bez materiału reprodukcyjnego)	-96,5	-135,1	-106,8
Półfabrykaty i wytwory papiernicze	-76,0	-91,8	-101,2
Wyroby walcowane na gorąco gotowe	14,2	-47,2	-94,7
Błachy walcowane na zimno, blachy powlekane, inne wyroby hutnicze	-3,0	-67,9	-92,4
Wyroby z tworzyw sztucznych	-77,6	-94,7	-81,7
Produkty organiczne	-21,9	-28,3	-78,5
Systemy komputerowe, urządzenia elektronicznej techniki komputerowej	-67,1	-61,5	-59,9
Przetwory papiernicze	-52,0	-56,7	-55,7
Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	-22,4	-30,1	-55,7
Wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów	-9,5	-25,0	-53,9
Wyroby przemysłu elektronicznego	-49,2	-33,3	-46,7
Maszyny i urządzenia dla pozostałych gałęzi przemysłu	-14,5	-58,4	-38,4
Farby i lakiery	-32,5	-36,5	-38,4
Urządzenia do automatycznej regulacji i sterowania	-19,6	-34,2	-33,3
Wyroby przemysłu bawełnianego	-24,0	-30,5	-30,3
Wyroby metalowe powszechnego użytku	-21,9	-25,0	-30,2
Włókna chemiczne	-17,1	-23,1	-26,1
Obrabiarki, maszyny i urządzenia do obróbki metali	-20,2	-26,2	-26,0
Produkty przemysłu olejarskiego	-15,3	-19,2	-25,2
Aparatura pomiarowa, urządzenia laboratoryjne (bez optycznych, mechanicznych i optycznych)	-17,1	-15,2	-24,5
Wyroby przemysłu wełnianego	-23,6	-21,7	-22,3
Środki chemiczne dla różnych celów i wyroby azbestowo-kauczukowe	-16,8	-20,5	-22,3
Warzywa, grzyby uprawiane (bez materiału reprodukcyjnego)	-26,1	-17,8	-22,3
Środki chemiczne pomocnicze dla przemysłu	-15,5	-17,9	-21,4
Maszyny i urządzenia dla przemysłu spożywczego	-21,4	-17,1	-20,9
Wyroby farmaceutyczne	-2,1	-6,9	-19,2
Aparaty, masz. i urządzenia do procesów chemicznych i przetwórstwa chemicznego	-14,4	-3,6	-16,8
Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	-6,5	-25,9	-16,4
Produkty pochodzenia zwierzęcego	-14,2	-16,1	-14,6
Produkty roślin przemysłowych, przyprawowych, leczniczych	-11,4	-12,0	-13,9
Surowce przem. mineralnego (razem z wstępnie obrobionymi, wtórnymi)	-9,5	-10,6	-13,6
Produkty przemysłu mięsnego - część II	-16,2	-19,0	-12,6
Narzędzia	-14,9	-13,0	-12,3
Ropa naftowa i gaz ziemny	-47,8	-45,2	-12,2
Wyroby przemysłowe osobno nie wymienione	-11,0	-13,5	-11,8
Wyroby dziewiarskie i pończosznice	-12,3	-9,2	-11,3
Wyroby przemysłu jedwabniczego	-13,4	-14,4	-11,1

* - w tabeli wymienione zostały tylko te produkty, których ujemne saldo w roku 2004 wyniosło poniżej 10 mln USD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

3. Struktura geograficzna eksportu

Małopolska eksportuje swoje produkty do bardzo wielu krajów. Warto podkreślić, że liczba partnerów handlowych wzrasta; w 2000 roku było ich 146 a w 2004 roku 162 (w 2002 roku 165). Trend ten świadczy o tym, że firmom regionu udaje się nawiązywać kontakty z coraz większą liczbą krajów, co z punktu widzenia ekspansji eksportowej jest zjawiskiem bardzo korzystnym. Świadczy to również o umiejętnościach zdobywania nowych rynków

zbytu przez przedsiębiorstwa i stanowi dowód, że cechuje je elastyczność i umiejętność funkcjonowania w gospodarce otwartej.

Ponad 50% produktów sprzedawanych za granicę trafia do 5 krajów, a 20% do kolejnych pięciu. W sumie 20 najważniejszych partnerów handlowych było w 2004 roku odbiorcą 89,3% eksportu Małopolski.

Tabela 15

Koncentracja eksportu Małopolski, według krajów w latach 2000-2004

Wskaźnik koncentracji *	2000	2001	2002	2003	2004
Dla 5 najważniejszych krajów	51,4	51,6	51,5	50,6	50,1
Dla 10 najważniejszych krajów	68,0	69,3	70,0	70,3	70,1
Dla 15 najważniejszych krajów	80,6	83,4	83,7	82,9	82,4
Dla 20 najważniejszych krajów	87,2	89,6	89,9	89,8	89,3
Liczba krajów w eksporcie województwa	146	153	165	162	162

* - wskaźnik koncentracji obliczony został jako suma udziałów pierwszych 5, 10, 15 oraz 20 krajów w eksporcie województwa ogółem, dla poszczególnych lat

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Koncentracja geograficzna eksportu jest jak na warunki polskie relatywnie niska. Jak wynika z porównań przedstawionych w tabeli 16, wskaźnik ilustrujący to zjawisko w Małopolsce kształtuje się na poziomie podobnym jak w województwach: mazowieckim i świętokrzyskim. Stopień koncentracji partnerów handlowych można rozpatrywać z różnych punktów widzenia. Z jednej strony, dla firm, sprzedaż produktów jednemu czy kilku znaczącym odbiorcom działającym na jednym rynku jest ko-

rzystna, ponieważ dzięki temu zmniejszają się koszty realizacji kontraktów. Redukcji ulegają również koszty transakcyjne i koszty transportu. Z drugiej jednak strony, spadek koniunktury na rynku odbiorcy produktów może oznaczać załamanie eksportu. Z tego względu korzystniejsza jest sytuacja, jeżeli sprzedaż trafia do wielu krajów. Dywersyfikacja odbiorców stanowi dla producentów swoistą asekurację, która nie ma miejsca w przypadku uzależnienia się od jednego rynku zbytu.

Tabela 16

Koncentracja eksportu według krajów w roku 2004, porównanie Małopolski i innych województw

Województwo	Udział najważniejszych			
	5 krajów	10 krajów	15 krajów	20 krajów
Mazowieckie	45,4	66,1	78,9	86,9
Świętokrzyskie	50,0	69,6	81,9	88,7
Małopolskie	50,1	70,1	82,4	89,3
Lubelskie	52,1	72,2	84,5	89,8
Podkarpackie	53,9	72,1	83,6	89,2
Łódzkie	54,4	72,3	84,3	90,0
Pomorskie	55,0	75,2	82,7	87,9
Podlaskie	56,1	78,2	88,7	94,5
Kujawsko-Pomorskie	58,0	73,8	83,9	89,6
Śląskie	59,2	77,5	85,0	90,9
Warmińsko-Mazurskie	59,8	76,3	85,8	92,2
Wielkopolskie	62,7	76,9	86,0	91,8
Zachodniopomorskie	63,8	78,8	84,8	89,1
Opolskie	65,4	79,7	88,5	93,2
Lubuskie	67,5	81,1	88,0	92,7
Dolnośląskie	70,0	81,8	90,0	94,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Tabela 17

Indeks koncentracji eksportu (wg. krajów) województw w 2004 roku, obliczony według formuły Herfindahla¹⁸ (*)

Województwo	Wartość indeksu
Lubuskie	29,3
Dolnośląskie	25,6
Opolskie	22,0
Wielkopolskie	18,5
Zachodniopomorskie	18,4
Kujawsko-Pomorskie	15,6
Warmińsko-Mazurskie	13,7
Śląskie	11,2
Łódzkie	10,9
Podkarpackie	10,3
Małopolskie	9,5
Podlaskie	8,7
Lubelskie	8,4
Pomorskie	8,1
Świętokrzyskie	7,8
Mazowieckie	6,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

¹⁸ Jest to indeks znajdujący szerokie zastosowanie w badaniach struktury handlu zagranicznego.

* - indeks obliczony został wg. formuły:

$$H_e = \left(\sum_{i=1}^n f_i^2 \right) \times 100$$

gdzie:

- n = liczba krajów do których kierowany jest eksport województwa w roku 2004,

- f = udział i -tego kraju w eksporcie województwa w roku 2004.

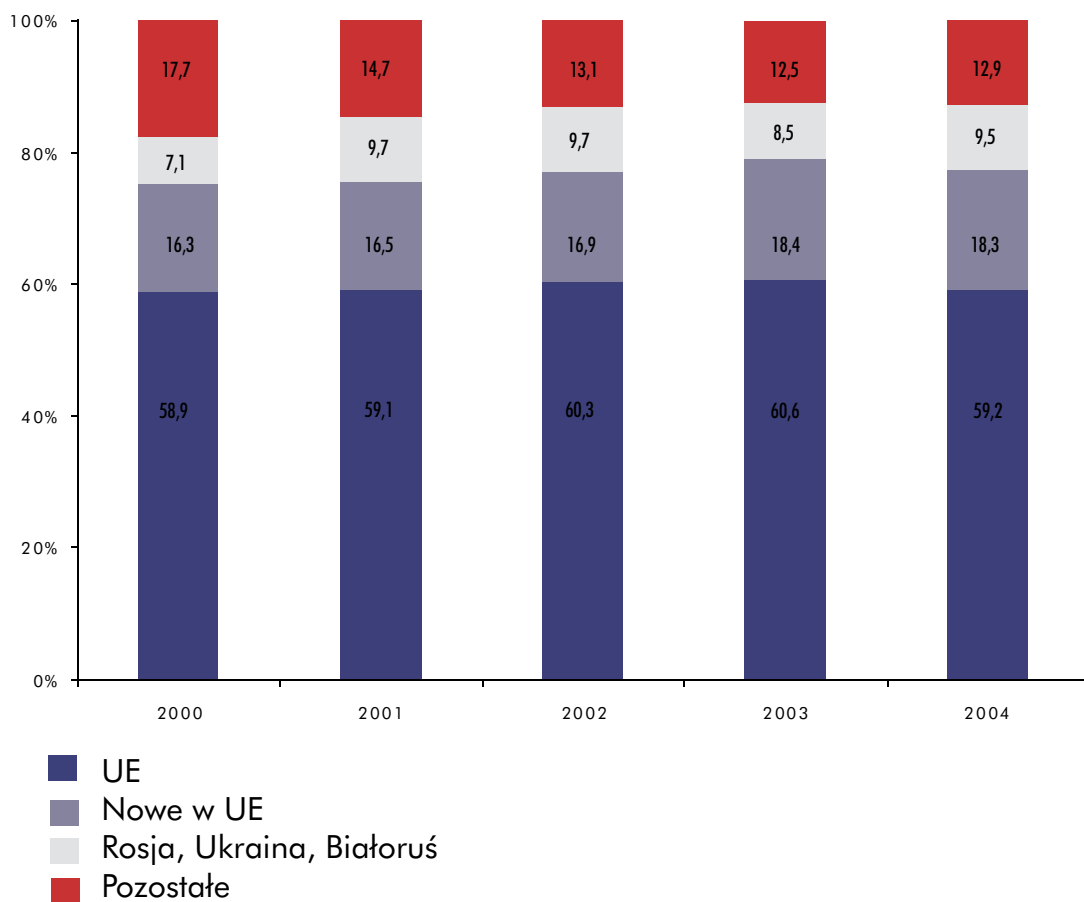
Kształtowanie się indeksu Herfindahla potwierdza, że eksport Małopolski cechuje się - jak na polskie standardy - relatywnie niską koncentracją.

W latach 2000-2004 niewielkim zmianom ulegały udziały różnych grup krajów w strukturze eksportu (przy wzroście wartości eksportu Małopolski ogó-

łem). Zwraca uwagę fakt, że sprzedaż na rynek UE w 2004 roku wzrosła w stosunku do roku 2000 zaledwie o 0,3% (większe wahania następowały w latach 2001, 2002 i 2003). Stosunkowo najbardziej wzrósł udział w eksporcie rynków nowych krajów członkowskich (z 16,3% w 2000 roku do 18,3% w 2004 roku).

Wykres 18

Struktura eksportu Małopolski w podziale na grupy krajów w latach 2000-2004 (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Aby opinia o znaczeniu różnych rynków w sprzedaży dóbr za granicę była pełniejsza, warto porównać przedstawione na wykresie 17 dane dotyczące udziału

z wartością eksportu do poszczególnych grup krajów (tabela 18).

Tabela 18

Wartość eksportu Małopolski w podziale na grupy krajów (mln USD)

	2000	2001	2002	2003	2004
Nowe kraje członkowskie UE (EU-9)	244,6	295,6	377,4	545,3	670,7
Pozostałe kraje	266,0	263,6	293,1	370,6	474,9
Rosja, Ukraina, Białoruś	107,1	174,5	217,0	253,8	349,9
UE (15)	885,6	1 062,2	1 349,0	1 799,2	2 173,9
Razem	1 503,3	1 795,9	2 236,5	2 969,0	3 669,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

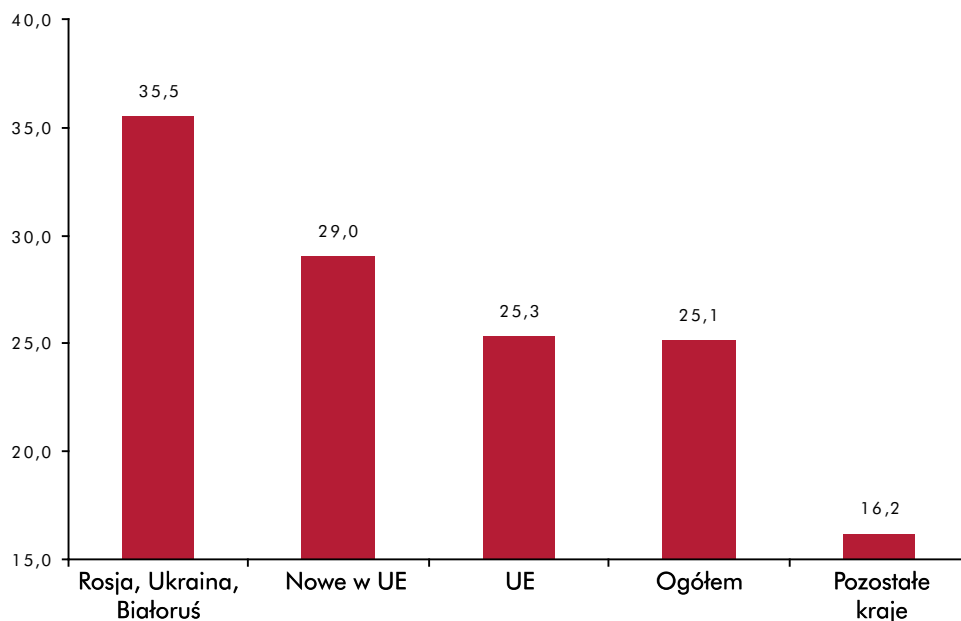
Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 18, wartość eksportu Małopolski cechowała się znaczną dynamiką. Dotyczyło to wszystkich rynków zbytu. Aktywność, przejawiająca się w ekspansji eksportu jest zjawiskiem świadczącym o umiejętności wykorzystania nowych warunków, które pojawiły się w handlu z różnymi grupami krajów.

Charakterystyczne dla Małopolski jest to, że bardzo dobrze rozwija się eksport do Rosji, Białorusi i Ukra-

iny. Rynki tych krajów nie są jednorodne i generalnie z różnych względów uważa się je za mało stabilne. Jeżeli chodzi o handel z Rosją, to dynamizowaniu obrotów handlowych nie sprzyja klimat polityczny, Z kolei, Ukraina i Białoruś nie zawsze w terminie wywiązują się ze zobowiązań płatniczych. Są to jednak rynki, z punktu widzenia potencjalnego wzrostu eksportu, bardzo obiecujące i warto utrzymywać istniejące i zabiegać o nowe kontrakty handlowe z podmiotami gospodarczymi z tych krajów.

Wykres 19

Średnia, roczna dynamika wzrostu wartości eksportu Małopolski w latach 2000-2004 (w procentach) w podziale na grupy krajów

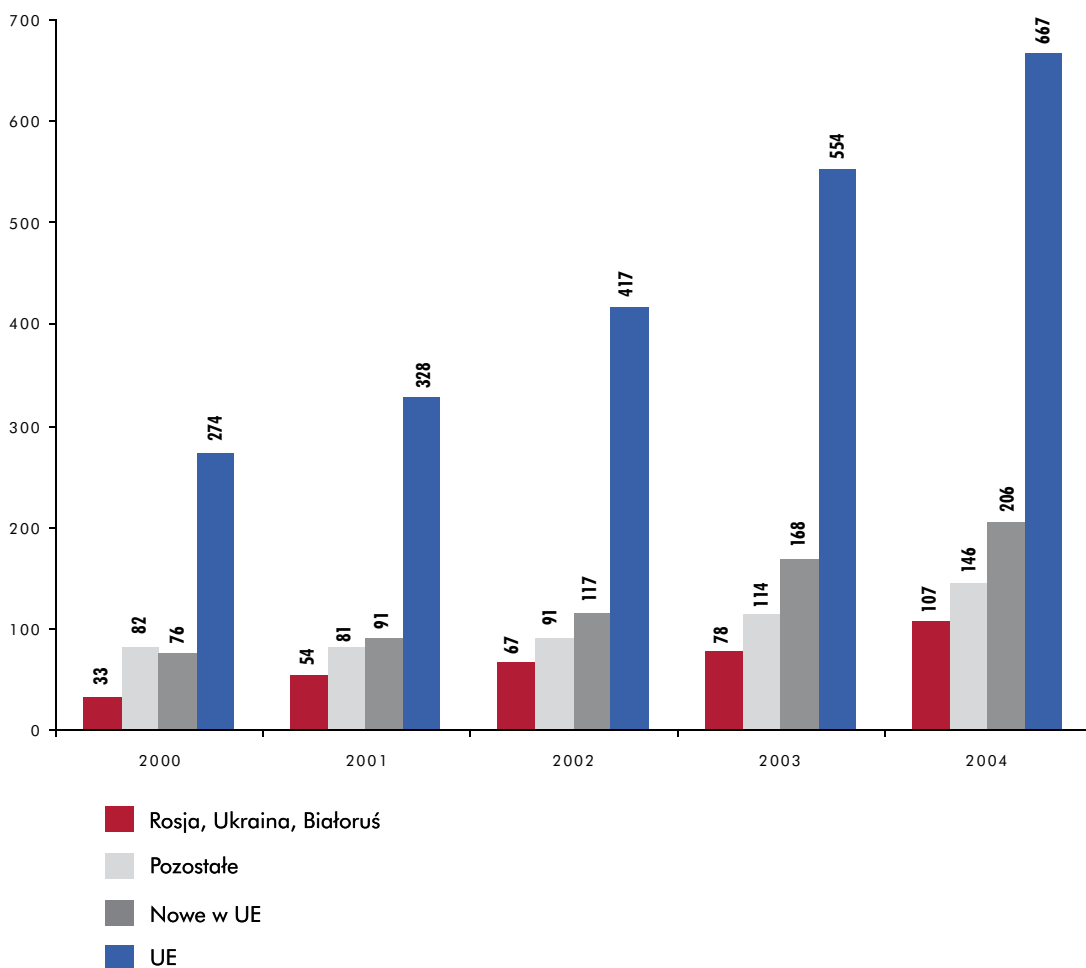


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Charakterystyczna dla Małopolski jest stosunkowo niska dynamika wzrostu eksportu do UE. Należy jednak pamiętać, że jest to spowodowane również, a może przede wszystkim tym, że wartość eksportu do UE jest największa, stąd względne przyrosty są niższe, niż w przypadku rynków, do których wartość sprzedaży jest znacznie mniejsza.

Tendencje w geograficznych preferencjach eksportowych Małopolski można prześledzić również analizując wartość eksportu *per capita* regionu w latach 2000-2004 (wykres 19).

Wykres 19

Wartość eksportu *per capita* Małopolski w latach 2000-2004 w podziale na grupy krajów (USD)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

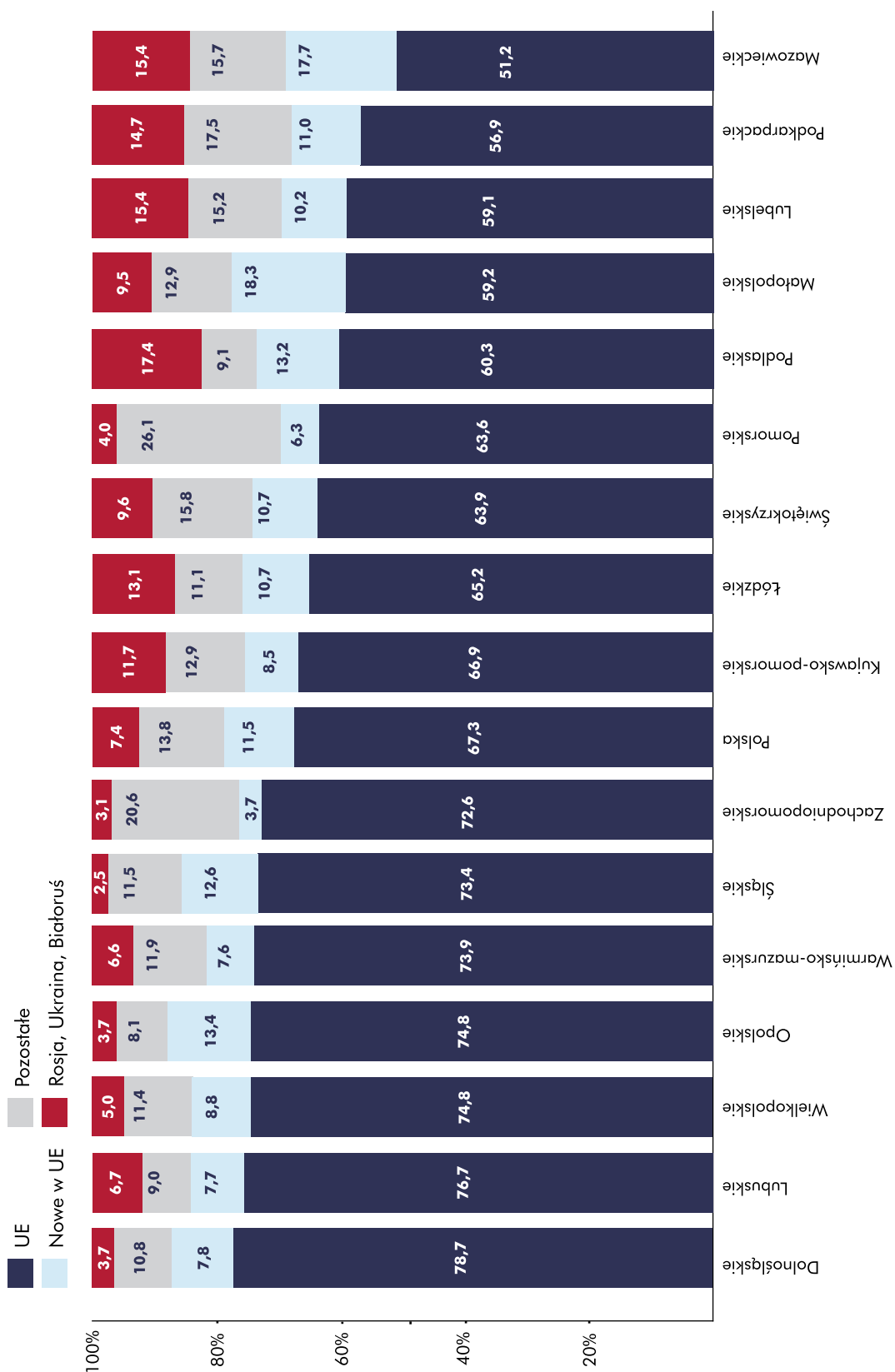
Wartość obrotów eksportowych do UE na jednego mieszkańca wynosiła w 2004 roku 667 USD, co oznacza, że była ponad trzykrotnie wyższa niż analogiczny wskaźnik dla nowych krajów członkowskich i ponad sześciokrotnie wyższa niż eksport *per capita* do Rosji i Ukrainy oraz Białorusi. Dane te należy oczywiście skonfrontować z wielkością rynków wy-

mienionych krajów. Wiadomo, że „stara UE” - z racji liczby mieszkańców - tworzy znacznie większy popyt na import niż „nowa UE”.

Do ciekawych wniosków prowadzi analiza porównawcza handlu Małopolski z innymi województwami.

Wykres 20

Struktura eksportu województw w roku 2004 (w procentach) w podziale na grupy krajów



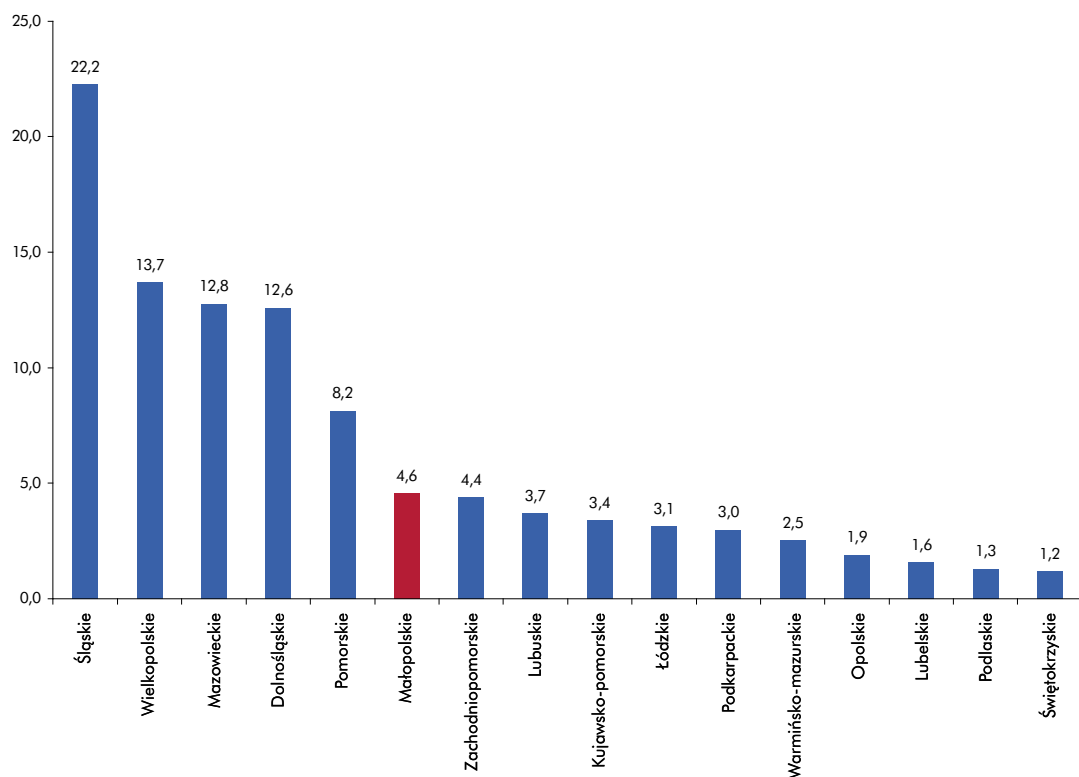
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak przedstawiono na wykresie 20, Małopolska jednym z regionów, które stosunkowo mniej „ciążą” w kierunku „starej Unii”. Wskaźnik udziału eksportu na ten rynek jest niższy od średniej ogólnopolskiej.

Prawidłowość tą potwierdza udział Małopolski w całości eksportu Polski do UE (wykres 21).

Wykres 21

Udział województw w eksporcie Polski do krajów UE (UE-15) w roku 2004 (w procentach)



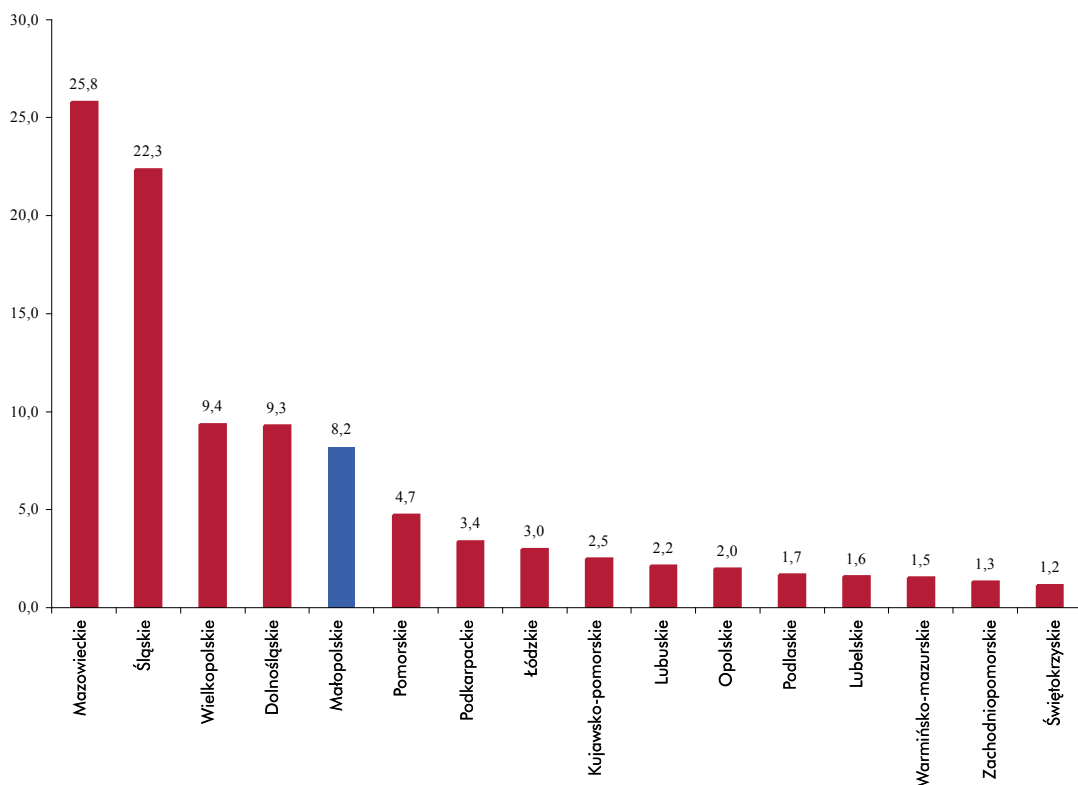
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Udział Małopolski w eksporcie Polski do UE wynosił 4,6%. W eksporcie do UE-15 największe znaczenie ma Śląsk, z którego pochodzi 22,2% eksportowanych przez Polskę do UE towarów.

Wyższy jest udział Małopolski w polskim eksporcie do nowych krajów członkowskich UE (UE-9, zob. wykres 22).

Wykres 22

Udział województw w eksporcie Polski do nowych krajów członkowskich UE (UE-9) w roku 2004 (w procentach)



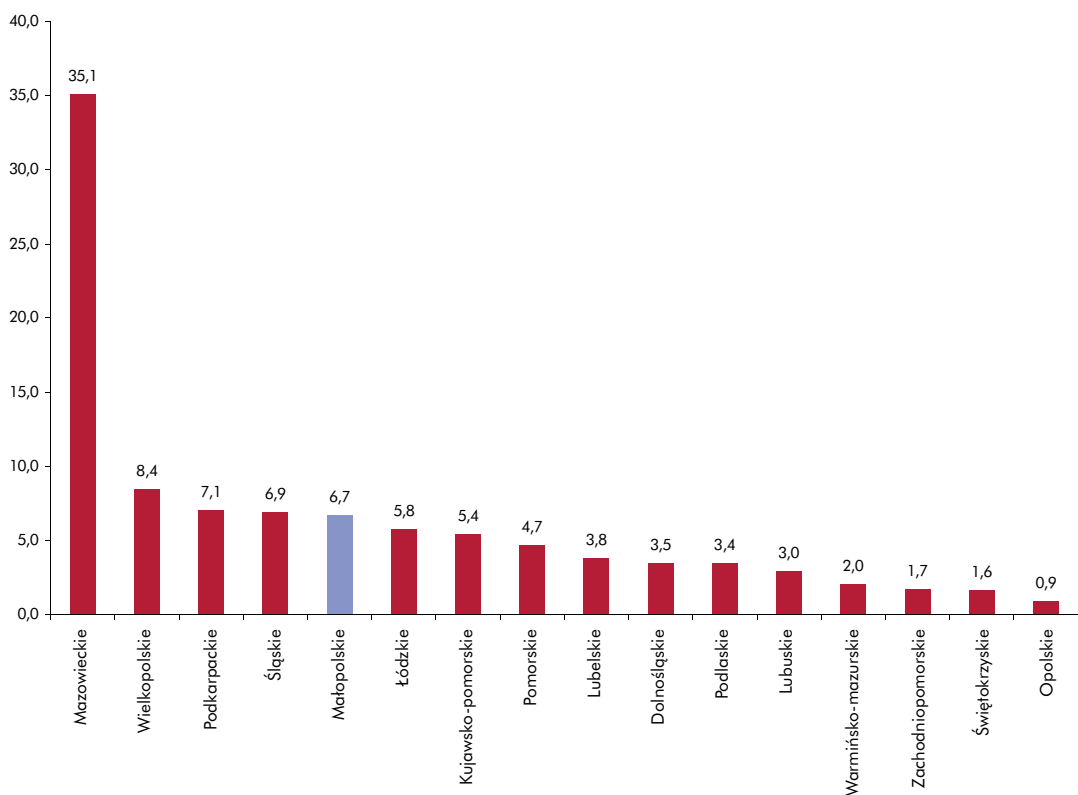
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Udział Małopolski w eksporcie Polski do nowych krajów członkowskich wynosił w 2004 roku 8,2%. Bezkonkurencyjne w tej dziedzinie jest Mazowieckie, które partycypowało w sprzedaży do „nowej UE” w 25,8%.

Mimo relatywnie dużej dynamiki eksportu Małopolski do Rosji, Ukrainy i Białorusi, udział województwa w eksporcie Polski do tych krajów nie jest szczególnie duży (wykres 23).

Wykres 23

Udział województw w eksporcie Polski do Rosji, Ukrainy i Białorusi w roku 2004 (w procentach)



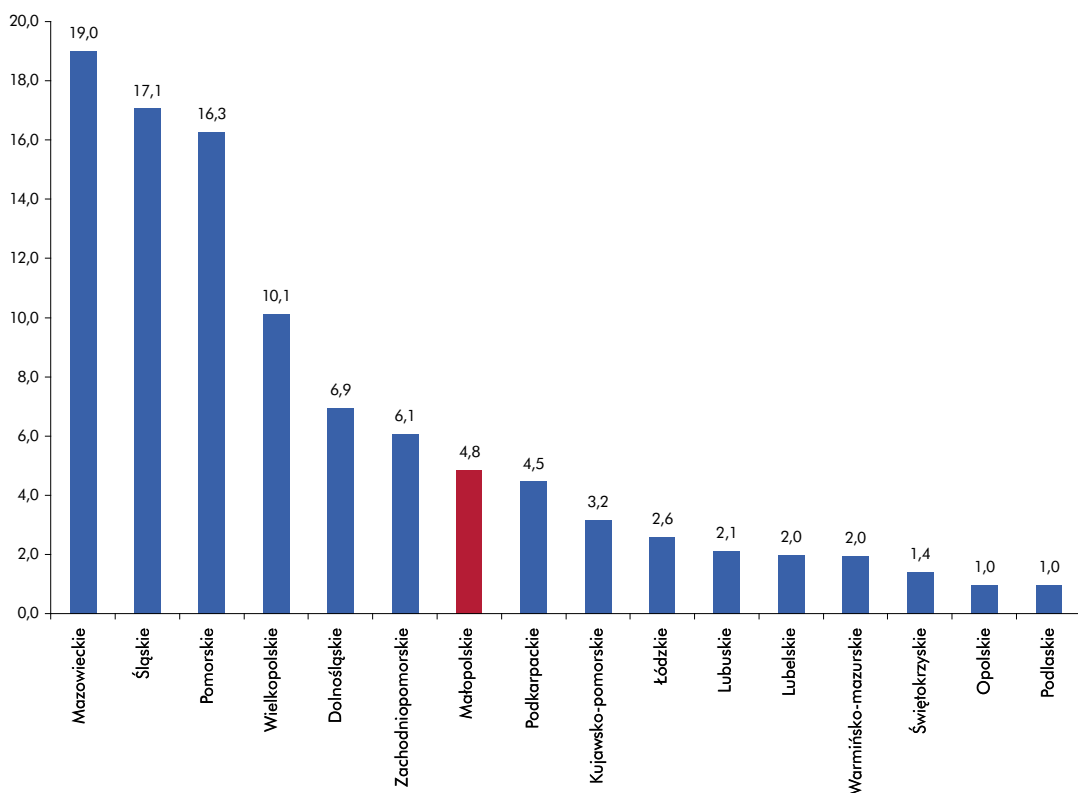
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W 2004 roku kształtował się on na poziomie 6,7%, co dawało regionowi - z punktu widzenia kształtowania się tego wskaźnika - 5. miejsce wśród polskich województw.

Warto również zauważyć, że znaczenie Małopolski jako eksportera na rynki pozostałych krajów nie jest - jak na udziały innych regionów - szczególnie duże (wykres 24).

Wykres 24

Udział województw w eksporcie Polski do „pozostałych krajów” w roku 2004 (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W 2004 roku Małopolska generowała 4,8% wartości eksportu Polski skierowanego na rynki tych krajów.

Najważniejszym partnerem handlowym regionu są Niemcy. Na rynek tego kraju trafia 26,1% eksportowanych przez Małopolskę produktów. Udział

Niemiec w całości wartości sprzedaży na rynki zagraniczne z 2000 roku powoli, ale systematycznie się zmniejszał - od 30,4% w 2000 roku do 26,1 w 2004 roku. Spadek ten dotyczył tylko udziału ponieważ w tym samym czasie wartość eksportu zwiększyła się ponad dwukrotnie.

Tabela 19

Lista 20 najważniejszych krajów-partnerów w eksporcie województwa małopolskiego w latach 2000-2004

		2000			2001				
Lp	Ogółem	mIn USD	%	Lp	Ogółem	mIn USD	%		
1	Niemcy	456,4	30,4	1	Niemcy	529,3	29,5	100,0	
2	Włochy	94,1	6,3	2	Włochy	104,8	5,8	100,0	
3	Czeska Republika	78,1	5,2	3	Czeska Republika	100,4	5,6	100,0	
4	Francja	77,3	5,1	4	Francja	97,0	5,4	100,0	
5	Ukraina	66,3	4,4	5	Ukraina	95,3	5,3	100,0	
6	USA	61,5	4,1	6	Rosja	71,1	4,0	100,0	
7	Słowacja	58,5	3,9	7	USA	65,8	3,7	100,0	
8	Wielka Brytania	45,5	3,0	8	Słowacja	63,5	3,5	100,0	
9	Niderlandy	44,2	2,9	9	Wielka Brytania	59,9	3,3	100,0	
10	Litwa	40,7	2,7	10	Austria	56,8	3,2	100,0	
11	Austria	40,4	2,7	11	Litwa	55,2	3,1	100,0	
12	Belgia	39,1	2,6	12	Belgia	54,1	3,0	100,0	
13	Węgry	39,1	2,6	13	Szwecja	50,1	2,8	100,0	
14	Rosja	37,3	2,5	14	Węgry	48,3	2,7	100,0	
15	Dania	33,6	2,2	15	Niderlandy	46,0	2,6	100,0	
16	Rumunia	31,9	2,1	16	Dania	33,9	1,9	100,0	
17	Szwecja	23,6	1,6	17	Rumunia	28,4	1,6	100,0	
18	Hiszpania	15,3	1,0	18	Szwajcaria	16,8	0,9	100,0	
19	Słowenia	14,9	1,0	19	Meksyk	16,7	0,9	100,0	
20	Tajwan	12,6	0,8	20	Hiszpania	14,8	0,8	100,0	

cd. Tabela 19

Lista 20 najważniejszych krajów-partnerów w eksporcie województwa małopolskiego w latach 2000-2004

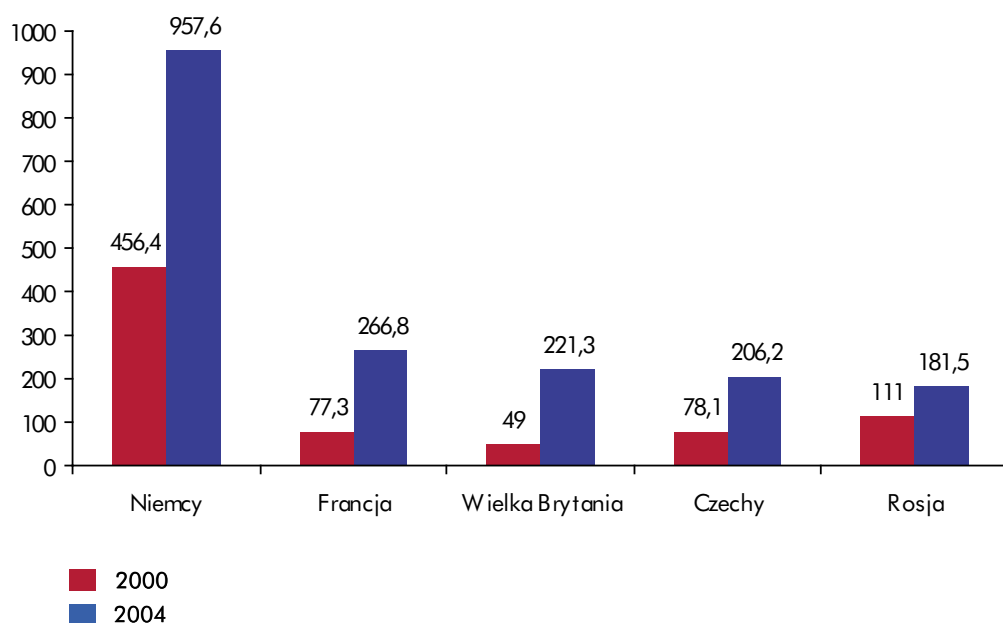
Lp	2002			2003			2004		
	mIn USD	%	Lp	mIn USD	%	Lp	mIn USD	%	Lp
1	643,3	28,8	1	825,8	27,8	1	957,6	26,1	1
2	140,7	6,3	2	210,6	7,1	2	266,8	7,3	2
3	137,5	6,1	3	163,5	5,5	3	221,3	6,0	3
4	118,4	5,3	4	158,5	5,3	4	206,2	5,6	4
5	112,2	5,0	5	142,5	4,8	5	187,5	5,1	5
6	107,3	4,8	6	136,9	4,6	6	168,5	4,6	6
7	95,6	4,3	7	118,8	4,0	7	151,3	4,1	7
8	72,6	3,2	8	117,5	4,0	8	149,2	4,1	8
9	68,6	3,1	9	108,4	3,7	9	137,6	3,8	9
10	68,5	3,1	10	105,1	3,5	10	127,7	3,5	10
11	67,5	3,0	11	86,8	2,9	11	106,6	2,9	11
12	65,8	2,9	12	81,7	2,8	12	99,6	2,7	12
13	61,1	2,7	13	69,7	2,3	13	90,2	2,5	13
14	59,3	2,7	14	67,8	2,3	14	79,9	2,2	14
15	53,6	2,4	15	66,3	2,2	15	75,4	2,1	15
16	41,8	1,9	16	59,6	2,0	16	63,7	1,7	16
17	35,4	1,6	17	47,3	1,6	17	60,7	1,7	17
18	26,8	1,2	18	42,5	1,4	18	57,9	1,6	18
19	18,2	0,8	19	28,9	1,0	19	37,5	1,0	19
20	15,4	0,7	20	27,6	0,9	20	31,5	0,9	20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Następnymi - z punktu widzenia wartości sprzedaży najważniejszymi rynkami - są: Francja i Wielka Brytania.

Wykres 25

Wartość eksportu Małopolski do najważniejszych krajów-partnerów handlowych w roku 2000 oraz 2004 (mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wykres 25 przedstawia wzrost eksportu Małopolski w okresie 2000-2004 do najważniejszych pięciu partnerów handlowych (pierwszych na liście rankingowej w 2004 roku). Najbardziej spektakularne zwiększenie sprzedaży odnotowano dla Niemiec. O randze tego partnera świadczy to, że wartość eksportu do tego kraju w 2004 była większa (957,6 mln USD) niż łącznie do kolejnych na liście: Francji, Wielkiej Brytanii, Czech i Rosji (881,8 mln USD). Warto zaznaczyć, że latach 2000-2004 zwiększał się wolumen eksportu na rynki wszystkich krajów.

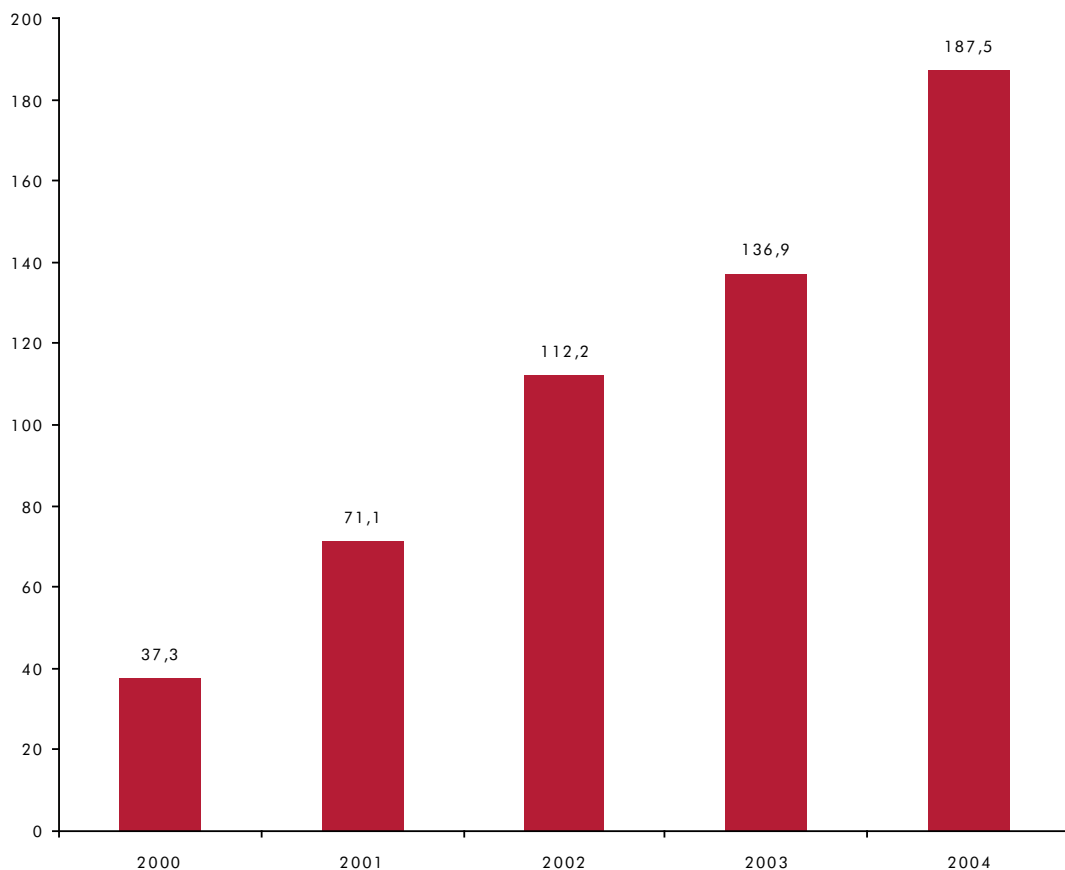
Warto odnotować, że na „liście 20” z 2004 roku znajduje się pięć „nowych” państw członkowskich UE (w 2000 roku były cztery). W stosunku do 2000 roku wyraźnie poprawiły swoją pozycję Węgry (w 2000 roku 13 miejsce) oraz Rosja (w 2000 roku 14 miejsce). Jest to być może nowy, obiecujący kierunek eksportu.

Szczególnie istotne jest to, że wzrasta handel z Rosją. Jest to ważny, ogromny i chłonny rynek zbytu i z tego względu warto o niego zabiegać. Zwiększenie eksportu do Rosji jest bardzo korzystne, szczególnie, że w ostatnich latach warunki instytucjonalne i ogólne nastawienie nie sprzyjało rozwojowi handlu z tym krajem.

Warto odnotować, że w latach 2000-2004 miejsca krajów w rankingu partnerów handlowych zmieniały się. W 2000 roku na drugim miejscu wśród najważniejszych odbiorców małopolskiego eksportu znajdowały się Włochy, w 2004 spadły na dziesiąte miejsce. Nie było to jednak równoznaczne ze spadkiem wartości eksportu do tego kraju, który w 2000 roku wynosił 94,1 mln USD, a w 2004 127,7 mln USD. W 2004 roku na liście najważniejszych partnerów pojawiła się Chorwacja, której nie było w rankingu w 2000 roku.

Wykres 26

Eksport do Rosji w latach 2000 - 2004 (w mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Interesujące są wyniki analizy dotyczące koncentracji produktowo-geograficznej eksportu Małopolski. W tabeli 20 zaprezentowano wyniki obliczeń dotyczące tej koncentracji w roku 2004. Wyszczególnione zostały tylko te produkty (SWW), których udział w eksporcie województwa przekracza 1%, czyli wahania w wartości ich sprzedaży na rynki zagraniczne mogą mieć potencjalny wpływ na gospodarkę województwa. Dla każdej z grup towarowych podano liczbę krajów, do których eksport jest kierowany. Obliczono także, jaka część eksportu przypada na

pierwsze najważniejsze 3, 6, 9 oraz 12 krajów. Przedstawienie danych w tym układzie nawiązuje do koncepcji dywersyfikacji bazy eksportowej, o której już wspomniano w innym kontekście. Zgodnie z tą koncepcją, im bardziej zróżnicowana jest baza odbiorców, tym szok gospodarczy w postaci np. załamania koniunktury na rynku jednego kraju w mniejszym stopniu wpływa na eksport całej branży. Produkty w tabeli uszeregowane zostały według udziału w eksporcie województwa w 2004 roku.

Tabela 20

Koncentracja eksportu Małopolski w roku 2004, według produktów oraz krajów

	Do ilu krajów trafia eksport	Udział najważniejszych				Udział SWW w całości eksportu
		3 krajów	6 krajów	9 krajów	12 krajów	
Kable i przewody	82	60,1	73,7	81,1	87,1	14,3
Środki transportu samochodowego	61	58,2	75,9	86,9	93,4	6,3
Tworzywa sztuczne i kauczuki	53	53,0	72,8	84,6	90,0	4,6
Wyroby metalowe przemysłowe	82	46,7	67,2	79,4	86,1	4,3
Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	80	56,3	83,3	89,9	94,4	3,8
Wyroby poligraficzne	67	70,7	88,9	93,2	95,9	3,6
Produkty organiczne	50	52,6	81,6	89,6	93,9	3,5
Meble i wyroby stolarskie	61	46,6	63,7	74,4	84,1	2,4
Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	25	65,3	85,7	92,7	96,5	2,2
Wyroby gumowe	75	62,7	80,5	89,6	94,5	2,1
Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	64	35,2	51,3	66,0	76,9	2,1
Szkło gospodarcze	68	54,3	75,0	86,7	91,1	2,0
Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	64	77,0	86,1	90,3	93,1	1,9
Tytoń i wyroby tytoniowe	28	50,9	79,5	92,3	97,3	1,8
Wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów	48	51,2	66,5	76,4	83,4	1,8
Maszyny, urządzenia dla handlu i innych działów gosp. narodowej	75	40,9	60,9	74,7	83,4	1,6
Odzież i bielizna osobista z tkanin	42	67,3	86,5	94,6	98,4	1,6
Wyroby cukiernicze trwale	63	57,0	73,0	81,7	86,3	1,6
Wyroby przemysłu elektronicznego	62	73,0	82,7	88,0	92,0	1,6
Maszyny i urządzenia energetyczne	71	69,4	85,0	90,5	93,8	1,5
Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	43	60,4	72,1	79,9	85,9	1,5
Konstrukcje metalowe	57	45,3	60,4	71,5	79,7	1,5
Wyroby odlewni (łącznie z armaturą)	66	60,1	75,2	83,3	88,5	1,4
Wyroby z tworzyw sztucznych	78	35,2	60,1	75,9	84,0	1,3
Maszyny i urządzenia elektroenergetyczne	66	51,5	67,9	76,5	83,7	1,3
Surowce wtórne metali nieżelaznych	12	98,4	99,9	100,0	100,0	1,2
Przetwory papiernicze	54	50,8	72,7	83,3	91,4	1,1
Budowle i materiały budowlane drewniane	42	43,1	63,8	76,8	84,4	1,1
Produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne	32	85,0	93,7	97,5	99,1	1,0
Surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych	11	58,4	89,1	99,7	100,0	1,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Bardzo korzystnym zjawiskiem dla Małopolski jest to, że eksport najważniejszych (z punktu widzenia wolumenu) produktów trafia na rynki wielu krajów. Najbardziej znacząca, jeżeli chodzi o wartość sprzedaży, grupa produktów: kable i przewody jest importowana przez 82 kraje, środki transportu samochodowego 61, a tworzywa i kauczuki przez 53.

Najmniej krajów (11) zakupuje surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych. Należy podkreślić raz jeszcze, że tak bogata sieć partnerów handlowych jest zjawiskiem bardzo pozytywnym. Zróżnicowanie rynków zbytu świadczy nie tylko o wysokiej jakości oferowanych wyrobów, ale również o zdolnościach nawiązywania kontaktów i elastyczności producentów.

4. Intensywność **powiązań handlowych** z UE

W wymianie zagranicznej Polski bardzo wzrosła rola powiązań handlowych z UE. Proces ten rozpoczął się na większą skalę już na początku lat 90., uległ nasileniu po wejściu w życie części handlowej Układu Europejskiego w 1992 roku. Na mocy tego porozumienia między Polską a UE w ciągu 10 lat powstała strefa wolnego handlu artykułami przemysłowymi. Liberalizacja sprzyjała wzrostowi obrotów i obecnie rynek UE jest dla Polski najważniejszy.

W tabeli 21 przedstawiono zmiany wartości eksportu województw do UE w 2004 roku w porównaniu do 2000 roku.

Tabela 21

Zmiana wartości eksportu województw do UE w latach 2000-2004

	Eksport w roku 2004 (mln USD)	Zmiana 2004-2000 (mln USD)	Zmiana jako % wartości 2000 r.
Podlaskie	624,6	395,6	172,7
Śląskie	10 619,9	6 486,5	156,9
Świętokrzyskie	563,1	342,4	155,1
Małopolskie	2 173,9	1 288,3	145,5
Wielkopolskie	6 529,9	3 747,5	134,7
Dolnośląskie	6 006,3	3 270,8	119,6
Podkarpackie	1 427,4	759,1	113,6
Pomorskie	3 892,7	2 013,1	107,1
Warmińsko-Mazurskie	1 201,2	608,2	102,6
Opolskie	899,7	448,5	99,4
Zachodniopomorskie	2 090,9	1 032,8	97,6
Mazowieckie	6 092,1	2 934,4	92,9
Lubuskie	1 757,7	818,3	87,1
Lubelskie	753,1	336,2	80,6
Łódzkie	1 495,8	583,3	63,9
Kujawsko-Pomorskie	1 617,9	554,3	52,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

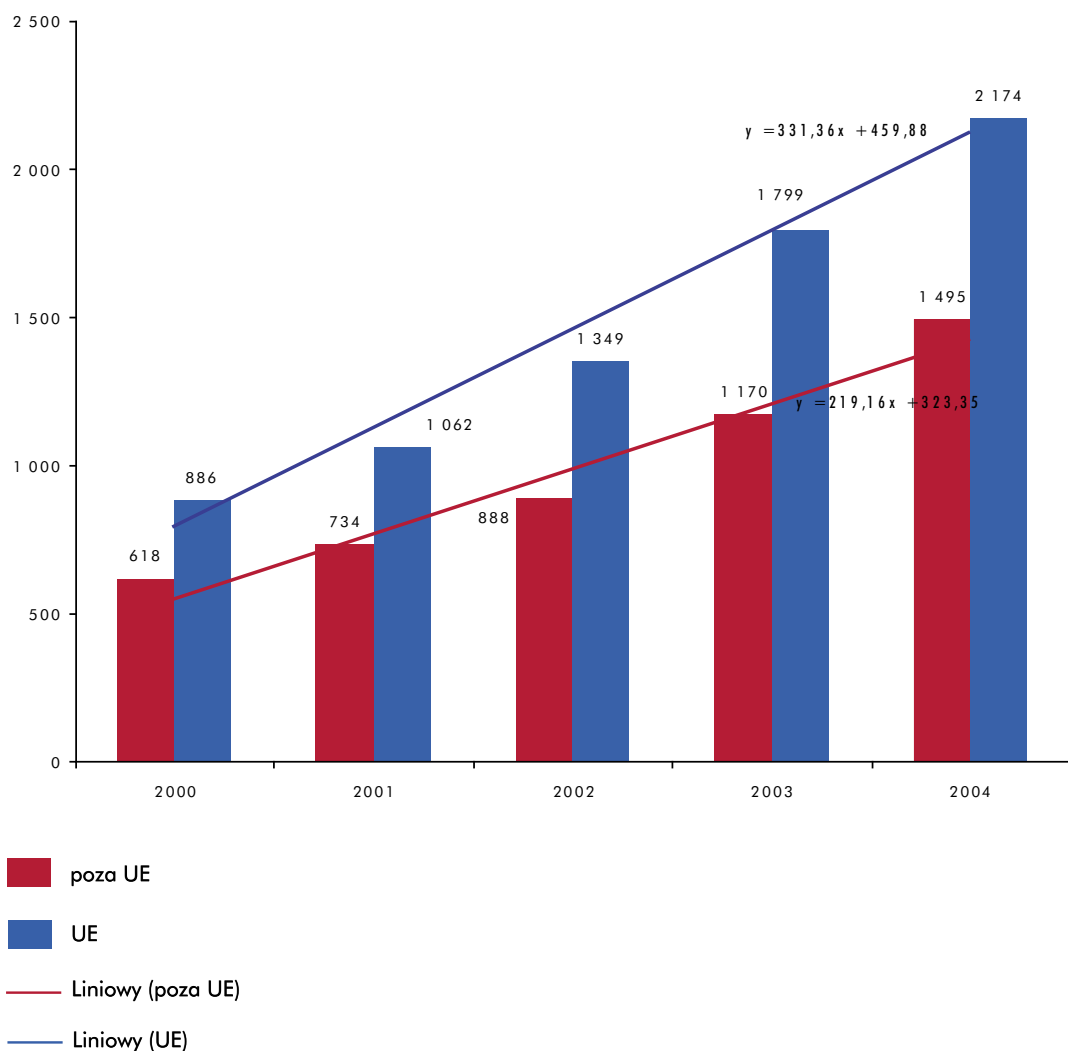
Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 21, wartość eksportu Małopolski do UE zwiększa się. W latach 2000-2004 sprzedaż na unijny rynek zwiększyła się o 145,5%. Jednakże prawie w tym samym tempie wzrósł eksport do krajów nie będących członkami UE (142,1%). Podobna dynamika zmian wartości eksportu do UE oraz do krajów spoza UE skutkowałą utrzymaniem się udziału UE w eksporcie regionu w latach 2000-2004 praktycznie na niezmi-

nionym poziomie. W roku 2000 udział UE w eksporcie Małopolski wynosił 58,9%, natomiast w roku 2004 59,2%.

Na wykresie 27 przedstawiono eksport Małopolski w podziale na UE oraz „poza-UE”. Oznaczone zostały także linie trendu (liniowego) wraz z parametrami (w kolorze niebieskim, linia dla eksportu do UE; w kolorze żółtym, linia dla krajów „poza-UE”).

Wykres 27

Wartość eksportu Małopolski w podziale na kraje UE (UE-15) oraz „poza-UE” w latach 2000-2004, mln USD



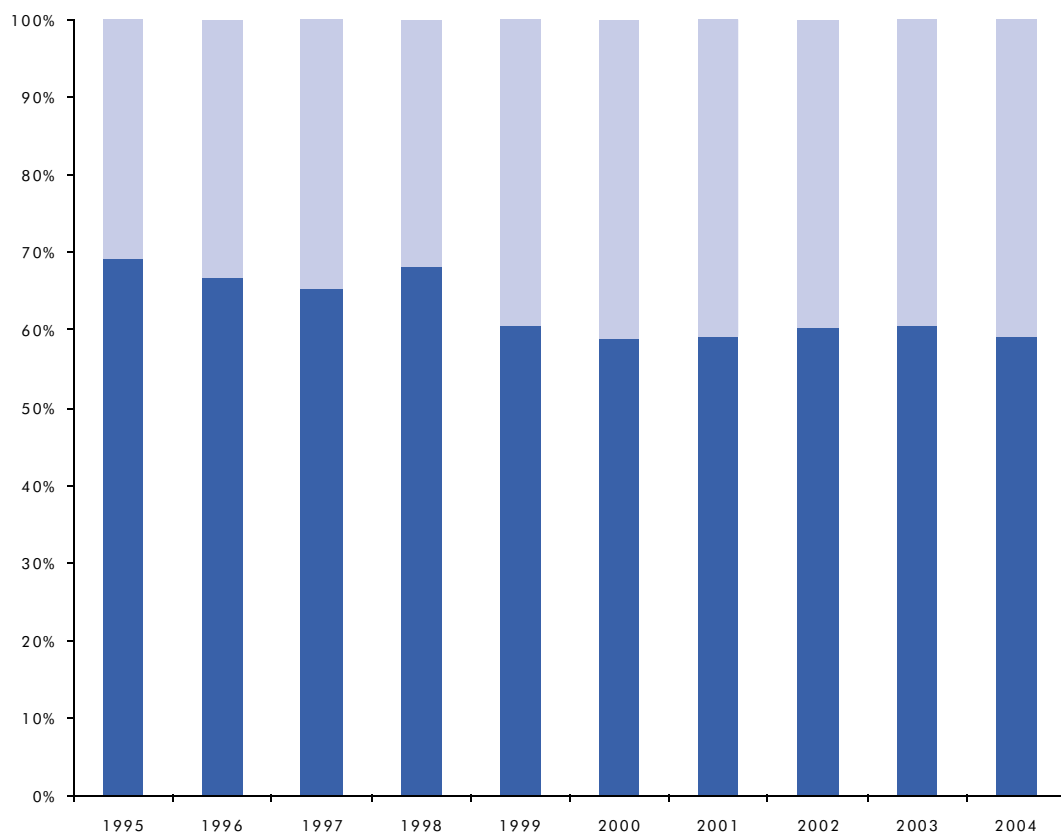
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak widać, linia trendu wzrostu eksportu do UE jest bardziej stromo nachylona, ze względu na wspomnianą już nieznacznie wyższą dynamikę wzrostu eksportu do UE, niż „poza-UE”. Różnica ta jest jednak nieznaczna, co nie potwierdzałoby występowania znanego z teorii ekonomii integracji efektu silnego wzrostu udziału rynku UE w strukturze eksportu kraju/regionu podlegającego integracji handlowej z ugrupowaniem integracyjnym (UE). Efekt ten nie jest także widoczny w poprzednich latach. Przy

analizie tego trendu, Autorzy posługują się danymi szacunkowymi, wyliczonymi przez IBnGR za okres 1995-1999 (nie istniało wówczas województwo Małopolskie, dane zostały przeszacowane wg. siedziby eksporterów). Na wykresie 28 przedstawiony został udział UE w eksporcie Małopolski w latach 1995-2004. Jak widać, od roku 1995 udział UE w eksporcie Małopolski zmalał o 10 punktów procentowych (mimo wzrostu sprzedaży na ten rynek).

Wykres 28

Udział UE w eksporcie Małopolski w latach 1995-2004 w procentach



Źródło: Szacunkowe dane za 1995-1999 według IBnGR, za lata 2000-2004 obliczenia własne autorów według danych GUS

W celu bliższego zbadania znaczenia kontaktów handlowych (w oparciu o dane statystyczne dotyczące wartości oraz struktury eksportu) skonstruowany został wskaźnik intensywności powiązań handlowych w eksporcie do UE. Do jego konstrukcji wykorzystano skumulowaną wartość eksportu województw do krajów UE dla pięciu lat (2000-2004). Autorzy zdecydowali się na wykorzystanie skumulowanej wartości eksportu, aby wyeliminować roczne wahania wartości eksportu wynikające np. z pojedynczych transakcji o dużej wartości zawieranych przez firmy-głównych eksporterów (np. stocznie w województwie pomorskim). Wskaźnik obliczony został jako stosunek udziału województwa w eksporcie Polski do UE do udziału województwa w eksporcie Polski.

Przyjmuje zatem wartość powyżej jedności w przypadku województw, których udział w eksporcie do UE jest większy niż w eksporcie Polski ogółem.

Wskaźnik w swej konstrukcji nawiązuje do teorii grawitacji, która przyczyn handlu upatruje w asymetrii pozycji partnerów handlowych. Teoria grawitacji bezpośrednio odnosi się do szkoły tzw. fizyki społecznej¹⁹ zgodnie z którą, kierunki handlu kształtowane są przez specyficzne siły przyciągania (ciężenia). Siły te determinowane są przez takie czynniki, jak wartość dochodu narodowego, koszty transportu, odległość geograficzna, odległość kulturowa. Czynniki te określić należy mianem odległości ekonomicznej oraz kosztów komunikowania się²⁰.

¹⁹ Misala J., „Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej”, Szkoła Główna Handlowa, 2003.

²⁰ W odniesieniu do handlu regionalnego, a w szczególności do eksportu województw, teoria grawitacji okazuje się przydatna. Dowodem na to są badania prowadzone przez Autorów, które potwierdzają prawidłowość wzrostu intensywności powiązań handlowych np. z Niemcami wraz z przesuwaniami w kierunku zachodnich województw kraju oraz relatywnie silne powiązania eksportowe północnych województw Polski ze Skandynawią. Zob. szerzej w: Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., „How Internal is Poland's Regional Foreign Trade”, materiały konferencyjne w druku, Kaunas University of Technology, 2005.

Wartości wskaźnika przedstawiono w tabeli 22. Zwraca uwagę fakt, że jego rozpiętość jest znaczna, od 0,77 dla Mazowieckiego do 1,18 dla Dolnośląskiego. W przypadku 8 województw wskaźnik przyjmuje wartości powyżej 1, w przypadku pozostałych 8 - poniżej jedności. Dla Małopolski wskaźnik kształtuje się na poziomie 0,87. Oznacza, że udział tego województwa w krajowym eksporcie na rynki unijne jest

mniejszy od udziału regionu w globalnym eksporcie Polski. Można to interpretować również w taki sposób, że dla Małopolski ważniejsze niż dla szeregu innych województw (dolnośląskiego, lubuskiego, wielkopolskiego, opolskiego, śląskiego, zachodniopomorskiego, warmińsko-mazurskiego i kujawsko-pomorskiego) są rynki krajów pozaunijnych.

Tabela 22

Wskaźnik intensywności powiązań handlowych w eksporcie z UE (eksport za lata 2000-2004)

Województwo	Wartość wskaźnika
Dolnośląskie	1,18
Lubuskie	1,17
Wielkopolskie	1,14
Opolskie	1,12
Śląskie	1,10
Zachodniopomorskie	1,06
Warmińsko-Mazurskie	1,05
Kujawsko-Pomorskie	1,03
Świętokrzyskie	0,99
Łódzkie	0,98
Pomorskie	0,95
Małopolskie	0,87
Podlaskie	0,84
Lubelskie	0,82
Podkarpackie	0,81
Mazowieckie	0,77

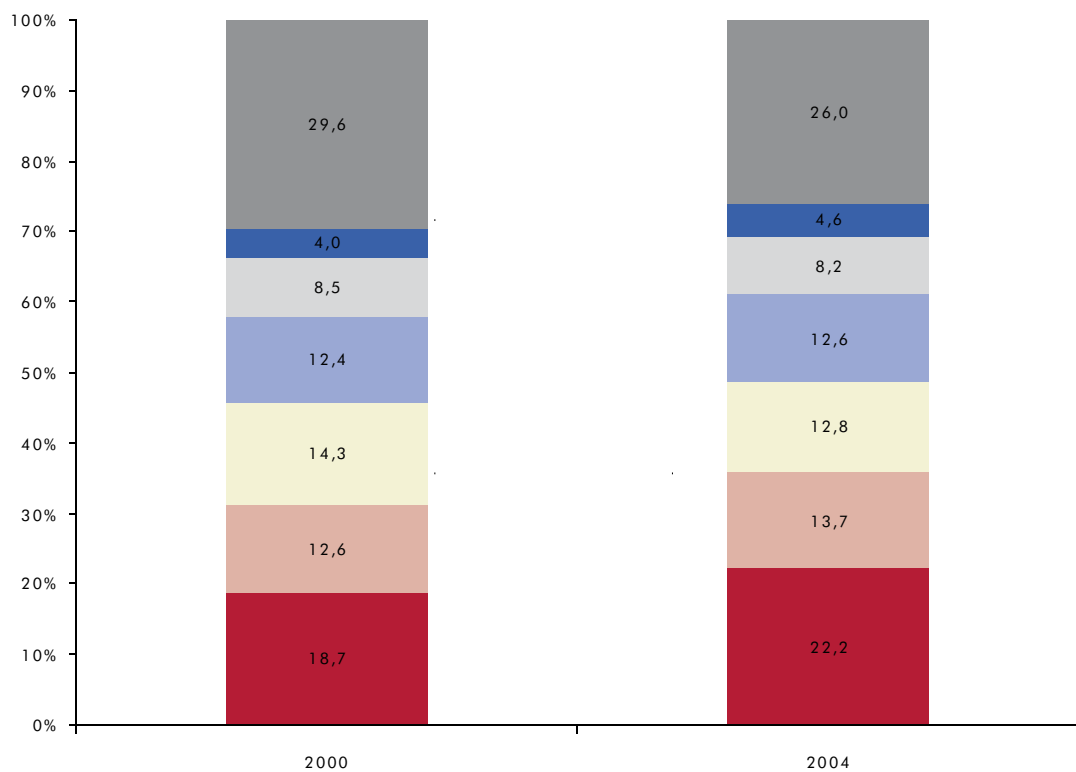
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Na mapie 1 w kolorze granatowym oznaczone zostały województwa, w których wskaźnik przyjmuje wartości powyżej jedności, co wskazuje na ponadprzeciętną intensywność powiązań w eksporcie z krajami UE. Dostrzec można ogólną prawidłowość, zgodnie z którą to przede wszystkim województwa zachodnie charakteryzują się wysoką intensywnością powiązań z krajami UE.

Wydaje się, że kontakty handlowe firm z poszczególnych województw z odbiorcami z krajów UE są ugruntowane i trwałe, bowiem rangi województw na liście największych eksporterów do UE między rokiem 2000 a 2004 nie uległy większym zmianom. W 2000 roku udział Małopolski w eksporcie Polski do UE kształtował się na poziomie 4%, a w 2004 roku wzrósł do 4,6%.

Wykres 29

Udział województw w eksporcie Polski do UE w roku 2000 oraz 2004 (procent eksportu Polski ogółem)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

4.1. Eksport hipotetyczny do UE

Jak już wspomniano, dynamika eksportu województw w sposób znaczący różni się. Jednym z jej wymiarów jest różna dynamika eksportu województw do UE w latach 2000-2004. Zilustrować ją można korzystając ze wskaźnika tzw. eksportu hipotetycznego. Jego konstrukcja ma charakter czysto teoretyczny. Wskaźnik ten relatywizuje dynamikę eksportu województw do UE względem dynamiki eksportu Polski do UE. Jako punkt wyjścia przyjęto rok 2000. Obliczono dynamikę eksportu Polski do UE dla lat 2000 - 2004. Następnie w każdym z województw zastosowano

wskaźniki wzrostu eksportu dla Polski. W ten sposób powstała wartość eksportu hipotetycznego w roku 2004 dla każdego z województw, przy założeniu, że od roku 2000 do roku 2004 eksport województwa wzrastałby w takim tempie jako eksport Polski do UE. Wskaźnik eksportu hipotetycznego przedstawiony w tabeli 23 informuje więc o ile (procent) eksport rzeczywisty w roku 2004 jest wyższy od eksportu hipotetycznego. Wartości dodatnie zatem wskazują na rzeczywistą większą dynamikę wzrostu eksportu do UE województwa niż Polski.

Tabela 23

Wskaźnik eksportu hipotetycznego województw obliczony dla lat 2000-2004 (wartość w tabeli dotyczy roku 2004)

Województwo	Wskaźnik eksportu hipotetycznego (%)	Różnica między eksportem rzeczywistym a hipotetycznym w mln USD
Podlaskie	26,4	130,4
Śląskie	19,1	1 700,7
Świętokrzyskie	18,2	86,9
Małopolskie	13,8	262,9
Wielkopolskie	8,8	525,9
Dolnośląskie	1,8	103,5
Podkarpackie	-1,0	-14,7
Pomorskie	-4,0	-163,1
Warmińsko-Mazurskie	-6,1	-78,4
Opolskie	-7,6	-73,8
Zachodniopomorskie	-8,4	-192,3
Mazowieckie	-10,6	-721,8
Lubuskie	-13,3	-269,4
Lubelskie	-16,3	-146,5
Łódzkie	-24,0	-473,1
Kujawsko-Pomorskie	-29,5	-677,2

Źródło: Opracowanie autorów na podstawie danych GUS

Małopolskie znalazło się na 4. pozycji w tabeli, ze stosunkowo wysokim współczynnikiem eksportu hipotetycznego, równym 13,8%. Oznacza to, że rzeczywista wartość eksportu w roku 2004 była o 13,8% wyższa, niż wyliczona wartość eksportu hipotetycznego do UE. Potwierdza to, że eksport województwa do krajów UE-15 w latach 2000-2004 wzrastał szyb-

iej, niż w przypadku pozostałych województw Polski. Region zatem charakteryzuje się relatywnie niską intensywnością powiązań handlowych z krajami UE-15, jednak można powiedzieć, że zachodzą w tym względzie procesy „doganiania”. Przejawem tego jest wyższa, niż przeciętna dla Polski, dynamika wzrostu eksportu do UE.

4.2. Intensywność powiązań handlowych z krajami UE

Zaprezentowany powyżej wskaźnik intensywności powiązań handlowych w eksporcie z UE informuje nas o tym, jak silne są relacje handlowe z partnerami z obszaru UE w ogóle. Warto jednak pamiętać, że każde z województw, w ramach eksportu do UE, charakteryzuje się różną intensywnością powiązań handlowych z poszczególnymi krajami UE. Aby zilustrować te powiązania obliczone zostały wskaźniki intensywności powiązań handlowych w eksporcie z krajami UE (suma wartości eksportu za lata 2000-2004). Dla każdego z krajów UE obliczony został udział w całości eksportu województw, a następnie odniesiony do udziału tegoż kraju w eksporcie Polski do UE. Wartości wskaźnika powyżej jedności świadczą o tym, że np. Niemcy więcej znaczą w eksporcie woj. dolnośląskiego niż w eksporcie Polski do UE. Aby zrelatywizować otrzymane wskaźniki - w celu umożliwienia ich porównywalności - obliczono przedziały intensywności powiązań opierając się na taksonomii wykorzystującej wartość średnią wskaźnika oraz odchylenie standardowe. Otrzymane wyniki prezentowane są w tabeli 24 (na kolejnej stronie, w tabeli 25, przedstawiono wyniki obliczeń za lata 2000-2003 dla porównania). Interpretując otrzymane wyniki pamiętać należy, że uzyskana ocena intensywności powiązań eksportowych konkretnego województwa (i tym samym zaklasyfikowanie do klasy intensywności powiązań) jest pochodną intensywności powiązań innych województw z danym krajem UE.

Analiza profili powiązań handlowych prowadzi do ciekawych obserwacji. Można stwierdzić, że wyniki zasadniczo potwierdzają przydatność teoretycznych modeli handlu zagranicznego odnoszących się do

grawitacji. Dowodem na to są na przykład intensywne oraz bardzo intensywne powiązania handlowe województw zachodnich (Dolnośląskie, Lubuskie, Opolskie, Wielkopolskie oraz Zachodniopomorskie) z Niemcami, województw północnych (Pomorze, Pomorze Zachodnie, Warmia i Mazury) z Danią i Szwecją. Symptomatyczne są także słabe powiązania eksportowe Dolnośląskiego czy Lubuskiego ze Skandynawią, co jest zrozumiałe, z punktu widzenia teorii grawitacji, gdyż województwa te ciężą w handlu ku Niemcom. Należy też pamiętać, że intensywność powiązań handlowych kształtowana jest przez strukturę regionalnego przemysłu oraz przez aktywność zagranicznych inwestorów. Np. Pomorskie ma intensywne powiązania z Grecją, co wynika ze struktury eksportu województwa - statki i inne środki transportu wodnego - oraz z tego, że Grecja jest krajem tzw. taniej bandery. Śląskie ma bardzo intensywne kontakty z Włochami, na co wpływa obecność Fiata w śląskiej specjalnej strefie ekonomicznej.

W przypadku województwa małopolskiego wskazać należy na bardzo intensywne powiązania eksportowe z Austrią, mało intensywne kontakty z Niderlandami oraz neutralne kontakty z pozostałymi województwami. W latach 2000-2003 firmy w województwa utrzymywały intensywne relacje w eksporcie z Belgią, do roku 2004 sytuacja uległa zmianie, gdyż miejsce Belgii zastąpiła Francja. Porównując wyniki uzyskane dla lat 2000-2003 oraz 2000-2004 można wskazać na nieznaczne zmiany w siatce intensywności powiązań handlowych województw z krajami UE-15. Dotyczyły one również województwa małopolskiego, jednak zasadniczo utrzymały się silne relacje handlowe z Austrią.

Tabela 24

Matryca intensywności powiązań eksportowych województw z krajami UE (eksport za lata 2000-2004)

	Austria	Belgia	Dania	Finlandia	Francja	Grecja	Hiszpania	Irlandia	Luksemburg	Niderlandy	Niemcy	Portugalia	Szwecja	Wielka Brytania	Włochy
Dolnośląskie		+	:-	:-		-	-	:-	-	:-	++	++	-	-	-
Kujawsko-Pomorskie	-	+	-	+	--		-	+			+	+	-		++
Lubelskie	++	+	-	:-	+			++			-	-	-		
Lubuskie	-	-		-	--	-	:-	:-			++		:-		
Łódzkie		++	++	++	+	-	-	++							
Małopolskie	++				+										
Mazowieckie	+			++	++		+	++			:-			++	
Opolskie	-	+			--	-		-	++		++			:-	-
Podkarpackie		+	--			+	++	+	++	-				+	
Podlaskie	++	--	-	--	+	-	++	-	-	++	:-	-		+	
Pomorskie	--	--	++	+	+	++			++	+	:-	++	++	++	-
Śląskie	++	++	-	++	-	+	++	+	++	:-	-	+	-		++
Świętokrzyskie	-		+	-	++				-	++	:-	-	-	++	
Warmińsko-Mazurskie		--		+	+		++	-	-					-	
Wielkopolskie	--	+		-	-	-	:-				+			-	:-
Zachodniopomorskie	--	--	++		--		-	:-	-		+		++		:-

Objaśnienia:	
++	bardzo intensywne kontakty
+	intensywne kontakty
	„neutralna” intensywność kontaktów
-	mало intensywne kontakty
--	bardzo mało intensywne kontakty

5. Import województwa małopolskiego

Analizę eksportu Małopolski należy wzbogacić o dane dotyczące importu regionu. Jest to istotne, ponieważ dostarcza to pełniejszych informacji na temat dochodów uzyskiwanych w handlu oraz wymiany wewnątrzgałęziowej, która polega na nakładaniu się strumieni handlu (importu i eksportu) w obrę-

bie tych samych grup towarowych. Istotne są także inne powiązania między importem oraz eksportem, na przykład fakt, że eksport Polski charakteryzuje się znaczną importochłonnością (wysokim „wsadem” importowym).

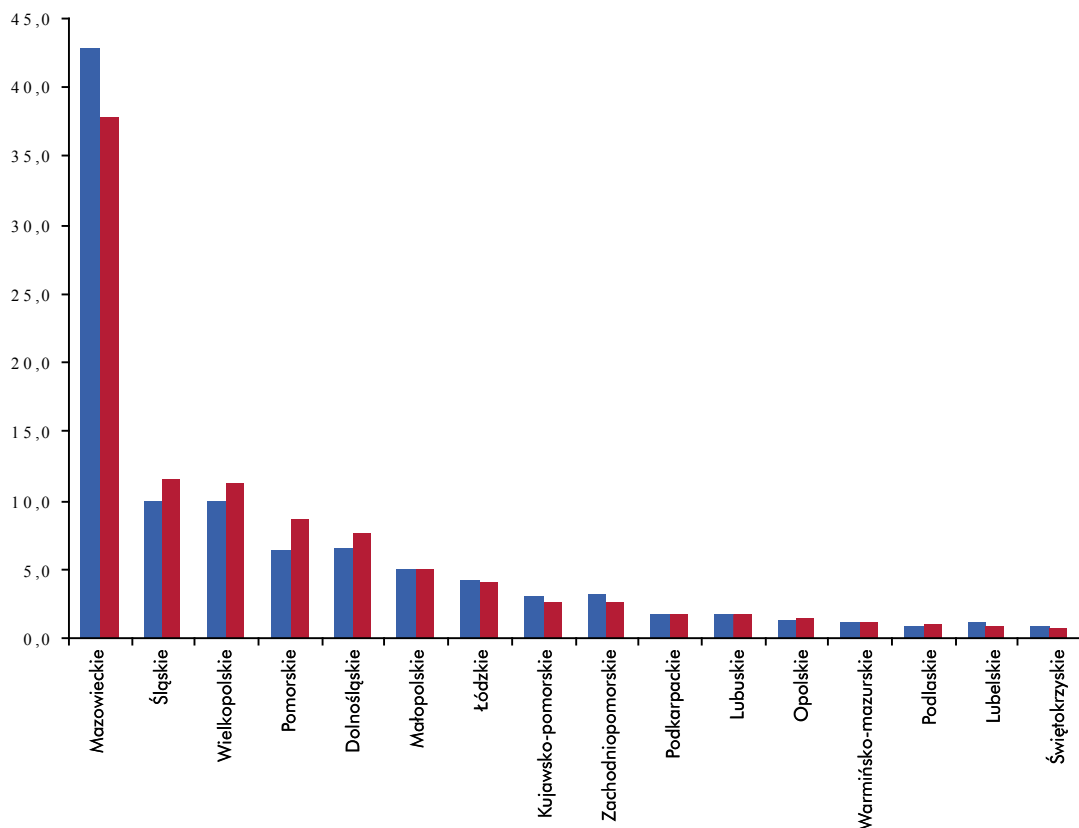
5.1. Podstawowe dane dotyczące importu województwa małopolskiego

Udział Małopolski w imporcie ogólnopolskim kształtował się w 2004 roku na poziomie 4,9 i był o 0,1 pkt.

% niższy niż w 2000 roku (przy wzroście wartości importu, który miał miejsce w tym czasie).

Wykres 30

Udział województw w imporcie Polski w roku 2000 oraz 2004 (w procentach)



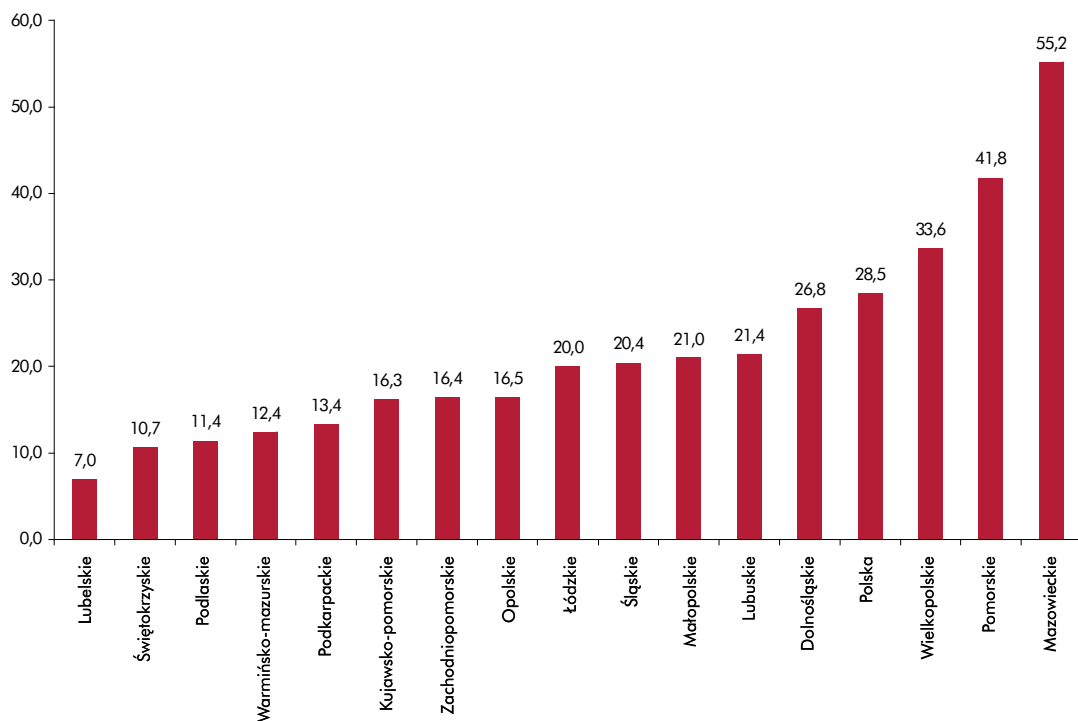
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Największy udział w krajowym imporcie zarówno w 2004 jak i 2000 roku miało województwo mazowieckie (odpowiednio 42,8 i 37,3%).

Ważnym wskaźnikiem informującym o skali i znaczeniu importu dla gospodarki jest jego udział w regionalnym PKB. Wskaźnik ten dla Małopolski w 2002 roku kształtował się na poziomie 21%.

Wykres 31

Udział importu w PKB w roku 2002 (w procentach)



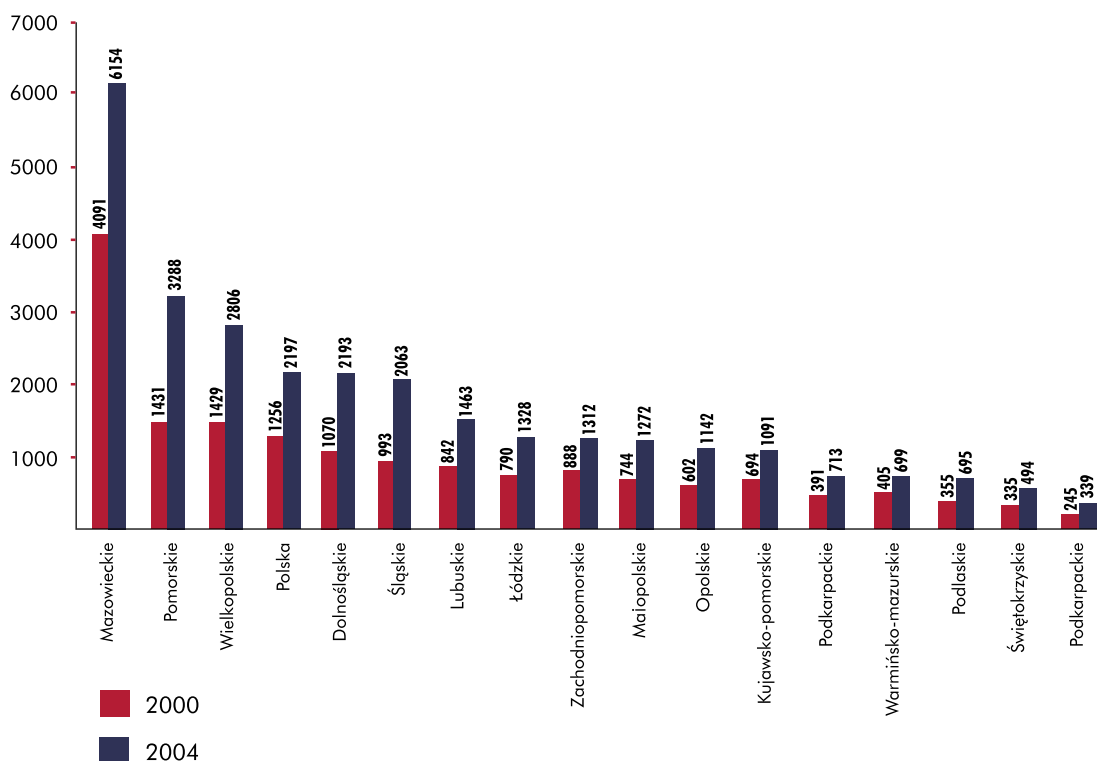
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Plasowało to województwo poniżej średniej krajowej, która wynosiła 28,5%. Najwięcej w stosunku do wytworzonego PKB - poza Mazowieckim - importowały również Pomorskie i Wielkopolskie. Wartość importu na jednego mieszkańca jest w Małopolsce

także - w porównaniu do niektórych województw oraz do średniej krajowej - znacznie niższa. W 2004 roku wskaźnik ten kształtował się na poziomie 1272 USD (w Mazowieckim 6164 USD).

Wykres 32

Wartość importu *per capita* w roku 2000 i 2004 (USD), porównanie Małopolskiego i innych województw

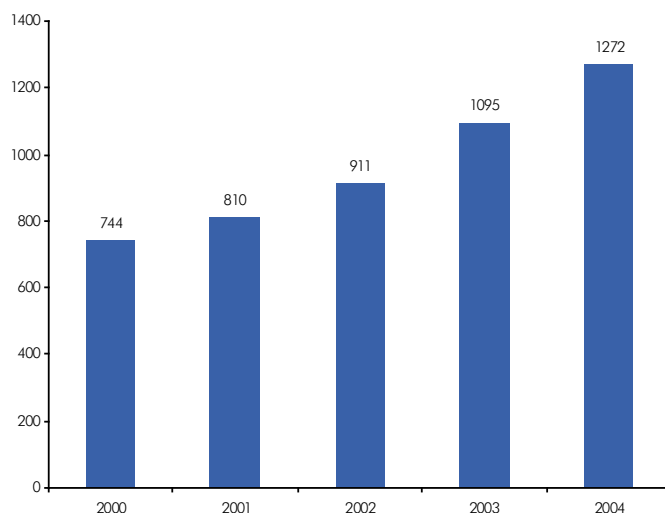


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Należy jednak odnotować, że od 2000 roku wartość importu *per capita* systematycznie wzrastała (wykres 33).

Wykres 33

Wartość importu *per capita* (USD) województwa małopolskiego w latach 2000-2004



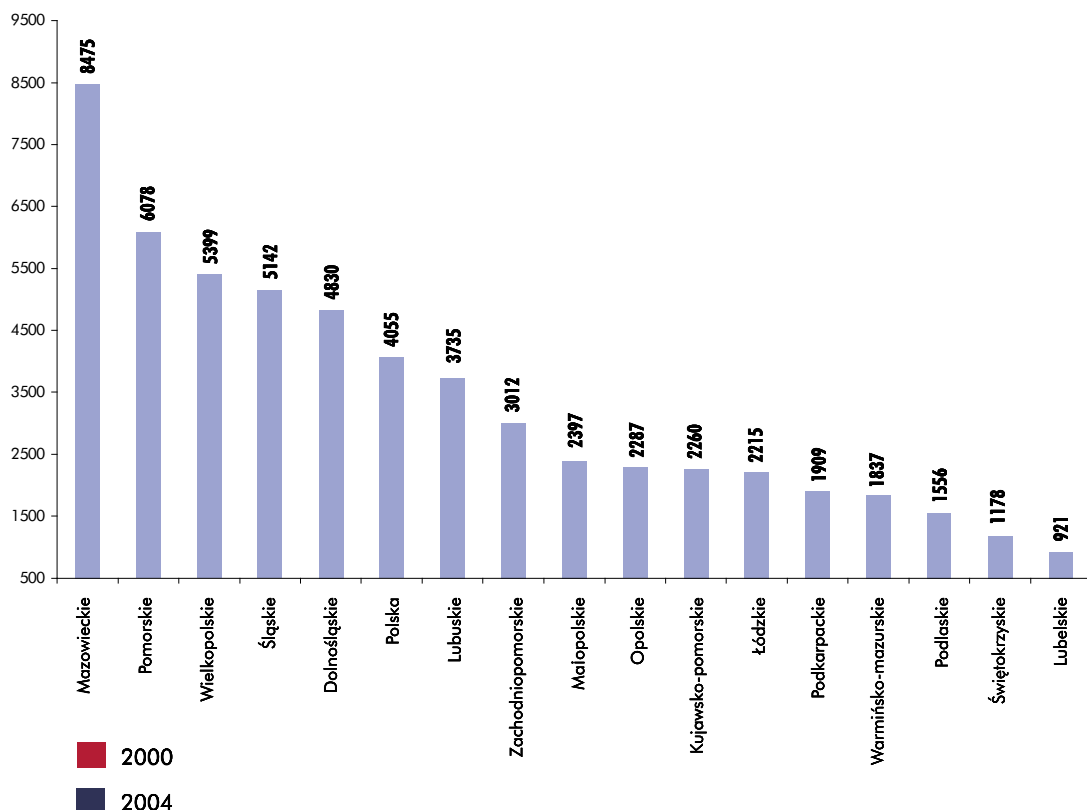
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Skalę tego wzrostu obrazuje to, że w 2000 roku wskaźnik ten kształtował się na poziomie zaledwie 744 USD i do 2004 roku zwiększył się o 528 USD. Jednym ze wskaźników przybliżających ocenę stop-

nia otwarcia gospodarki regionu jest suma wartości eksportu i importu *per capita*. Poziom tego wskaźnika w 2004 roku przedstawiono na wykresie 34.

Wykres 34

Suma wartości eksport i importu (USD) *per capita* w roku 2004, porównanie Małopolski do innych województw



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Skumulowana wartość eksportu i importu na jednego mieszkańca wskazuje na znaczny dystans, jaki dzieli Małopolskę od części polskich regionów. W 2004 roku wartość tego wskaźnika dla województwa wynosiła 2397 USD w porównaniu do średniej

ogólnopolskiej 4065 USD, czy przodującego pod tym względem mazowieckiego (8475 USD). Wskazuje to na znaczne „rezerwy”, jakie jeszcze mogą zostać uruchomione w celu pobudzenia wymiany zagranicznej Małopolski.

5. 2. Struktura **produktowa** importu

Największy udział w zakupach dokonywanych za granicą ma grupa towarowa produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne. W 2004 roku wydano na nie 8,3% całości wydatków na import. Jak już wspomniano, Polska jest zależna od importu surowców napędowych, a ich spożycie jest niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki. Nie jest zaskakujący zatem fakt, że wartość importu Małopolski tej grupy towarowej zwiększyła się prawie dwukrotnie.

Obok innych surowców i półproduktów na liście najważniejszych towarów importowanych pojawiają się: systemy komputerowe, urządzenia, elektronicznej techniki komputerowej, urządzenia do automatycznej regulacji i sterowania oraz maszyny i urządzenia elektroenergetyczne. Są to dobra mające duże znaczenie z punktu widzenia możliwości unowocześnienia gospodarki regionalnej.

Tabela 26

Lista najważniejszych produktów w imporcie Małopolski w latach 2000-2004

		2002		2003		2004	
		mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%
	Ogółem	2950,1	100,0	3557,7	100,0	4146,2	100,0
1	Produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne	177,2	6,0	243,3	6,8	344,1	8,3
2	Produkty organiczne	137,9	4,7	175,7	4,9	205,8	5,0
3	Tworzywa sztuczne i kauczuki	94,1	3,2	127,6	3,6	167,5	4,0
4	Wyroby walcowane z metali nieżelaznych, ich stopów/bez folii	106,3	3,6	113,9	3,2	147,2	3,5
5	Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	61,4	2,1	94,7	2,7	136,0	3,3
6	Środki transportu samochodowego	89,7	3,0	129,6	3,6	131,0	3,2
7	Wyroby z tworzyw sztucznych	97,8	3,3	123,1	3,5	128,8	3,1
8	Blachy walcowane na zimno, blachy powlekane, inne wyroby hutnicze	60,6	2,1	86,7	2,4	121,6	2,9
9	Wyroby walcowane na gorąco gotowe	42,3	1,4	69,6	2,0	120,0	2,9
10	Wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów	48,7	1,7	75,9	2,1	119,2	2,9
11	Owoce (bez materiału reprodukcyjnego)	101,1	3,4	141,7	4,0	116,0	2,8
12	Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	46,1	1,6	76,4	2,1	114,6	2,8
13	Wyroby przemysłu elektronicznego	80,9	2,7	99,6	2,8	104,0	2,5
14	Półfabrykaty i wytwory papiernicze	76,6	2,6	92,8	2,6	104,0	2,5
15	Przetwory papiernicze	82,3	2,8	98,8	2,8	96,8	2,3
16	Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	66,1	2,2	90,1	2,5	93,0	2,2
17	Wyroby metalowe przemysłowe	49,0	1,7	66,4	1,9	84,0	2,0
18	Tytoń i wyroby tytoniowe	95,7	3,2	30,0	0,8	76,9	1,9
19	Systemy komputerowe, urządzenia, elektronicznej techniki komputerowej	70,2	2,4	65,5	1,8	67,6	1,6
20	Maszyny i urządzenia dla pozostałych gałęzi przemysłu	32,8	1,1	78,6	2,2	61,3	1,5
21	Wyroby odlewni (łącznie z armaturą)	34,9	1,2	51,7	1,5	60,5	1,5
22	Urządzenia do automatycznej regulacji i sterowania	26,5	0,9	53,3	1,5	59,8	1,4
23	Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	35,6	1,2	48,7	1,4	56,0	1,4
24	Maszyny i urządzenia elektroenergetyczne	38,6	1,3	34,2	1,0	50,5	1,2
25	Farby i lakiery	35,1	1,2	40,1	1,1	42,1	1,0
26	Maszyny i urządzenia energetyczne	30,5	1,0	43,4	1,2	40,6	1,0
	Pozostałe	1132,0	38,4	1206,4	33,9	1297,2	31,3

5. 3. Struktura **geograficzna** importu

Największym dostawcą dóbr na rynek Małopolski są Niemcy. W latach 2000-2004 import z tego kraju znacząco wzrósł z 488,6 mln USD w 2000 roku do 956,2 mln USD w 2004 roku. Na liście najważ-

niejszych kontrahentów z punktu widzenia importu znajduje się kilka krajów, których nie było na liście najważniejszych eksporterów. Są to: Japonia, Turcja, Brazylia, Kazachstan, Malezja i Tajwan.

Tabela 27

Lista najważniejszych krajów w imporcie Małopolski w latach 2000-2004

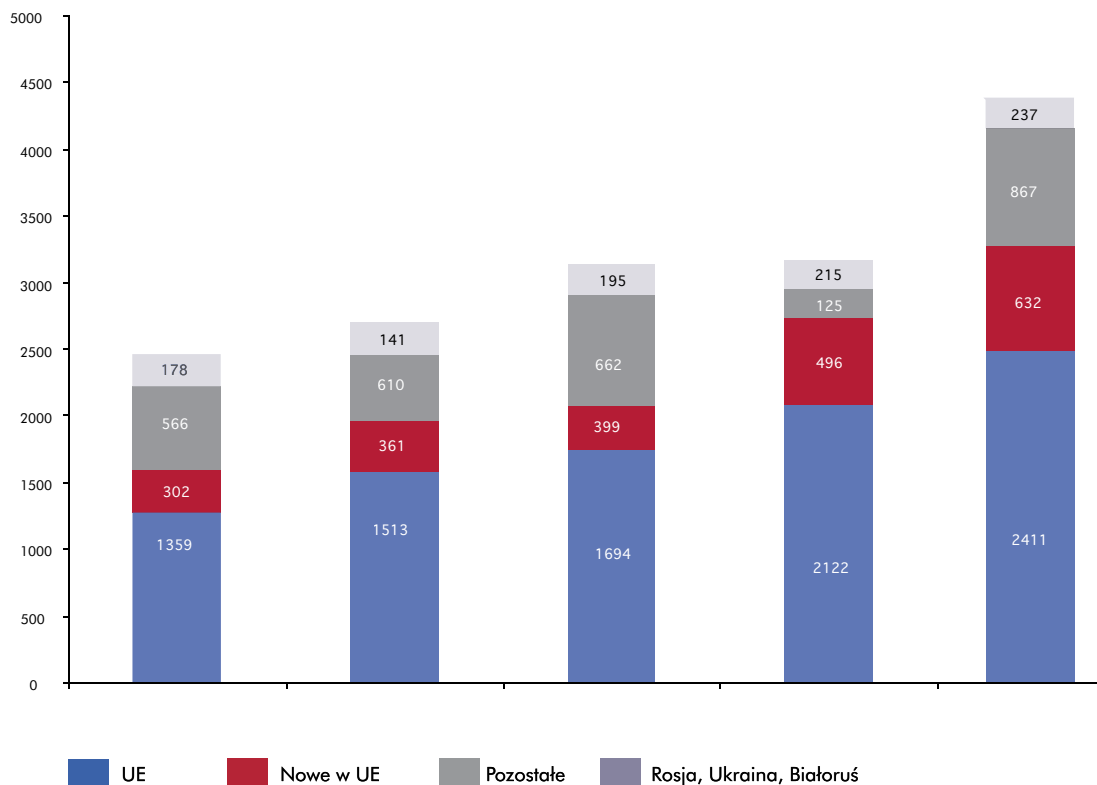
	2000		2001		2002		2003		2004	
	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%
Ogółem	2 405,7	100,0	2 624,9	100,0	2 950,1	100,0	3 557,7	100,0	4 146,2	100,0
1 Niemcy	488,6	20,3	520,5	19,8	556,8	18,9	730,5	20,5	956,2	23,1
2 Włochy	273,3	11,4	289,1	11,0	326,2	11,1	380,0	10,7	376,2	9,1
3 Słowacja	148,7	6,2	189,0	7,2	215,4	7,3	245,6	6,9	345,9	8,3
4 Francja	107,9	4,5	153,6	5,9	165,4	5,6	226,7	6,4	254,3	6,1
5 Chiny	100,5	4,2	98,2	3,7	128,1	4,3	169,0	4,7	208,2	5,0
6 Rep. Czeska	97,2	4,0	117,1	4,5	118,9	4,0	143,4	4,0	163,5	3,9
7 Rosja	91,8	3,8	74,6	2,8	109,7	3,7	136,3	3,8	149,1	3,6
8 Niderlandy	74,1	3,1	72,1	2,7	84,3	2,9	96,5	2,7	132,4	3,2
9 Hiszpania	58,7	2,4	70,6	2,7	82,8	2,8	119,2	3,4	125,4	3,0
10 Szwecja	45,4	1,9	60,6	2,3	98,6	3,3	137,6	3,9	123,7	3,0
11 Wielka Brytania	99,7	4,1	114,6	4,4	121,9	4,1	132,3	3,7	122,9	3,0
12 Austria	58,2	2,4	55,5	2,1	61,8	2,1	81,3	2,3	109,1	2,6
13 Węgry	39,8	1,7	37,7	1,4	45,3	1,5	88,7	2,5	100,8	2,4
14 USA	114,8	4,8	118,0	4,5	97,9	3,3	95,5	2,7	99,9	2,4
15 Belgia	46,4	1,9	50,2	1,9	53,5	1,8	62,3	1,8	82,9	2,0
16 Ukraina	83,1	3,5	63,6	2,4	79,0	2,7	72,3	2,0	73,5	1,8
17 Japonia	39,0	1,6	39,7	1,5	44,0	1,5	48,6	1,4	61,1	1,5
18 Turcja	14,6	0,6	20,6	0,8	39,8	1,3	40,9	1,1	52,3	1,3
19 Brazylia	28,9	1,2	36,3	1,4	45,5	1,5	27,0	0,8	47,2	1,1
20 Kazachstan	22,9	1,0	27,1	1,0	17,3	0,6	16,6	0,5	41,8	1,0
21 Dania	27,6	1,1	29,5	1,1	40,0	1,4	46,7	1,3	39,2	0,9
22 Finlandia	34,9	1,4	40,8	1,6	39,6	1,3	51,7	1,5	38,8	0,9
23 Tajwan	36,8	1,5	38,8	1,5	32,1	1,1	31,7	0,9	37,3	0,9
24 Rumunia	12,9	0,5	13,6	0,5	15,2	0,5	19,4	0,5	31,9	0,8
25 Szwajcaria	29,7	1,2	28,6	1,1	26,2	0,9	30,6	0,9	28,5	0,7
26 Grecja	12,1	0,5	21,3	0,8	25,1	0,9	15,0	0,4	20,5	0,5
27 Norwegia	8,0	0,3	7,9	0,3	9,6	0,3	16,1	0,5	18,8	0,5
28 Malezja	18,5	0,8	16,8	0,6	16,0	0,5	17,3	0,5	16,6	0,4
29 Chorwacja	10,4	0,4	11,0	0,4	6,2	0,2	9,3	0,3	15,7	0,4
30 Portugalia	5,5	0,2	11,5	0,4	14,3	0,5	20,5	0,6	14,6	0,4
Pozostałe	176,0	7,3	196,8	7,5	233,6	7,9	249,2	7,0	257,8	6,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W celu lepszej oceny zróżnicowania handlu zagranicznego Małopolski w zależności od rynków zbytu warto przedstawić syntetyczną analizę importu Małopolski.

Wykres 35

Import województwa małopolskiego w podziale na grupy krajów, w latach 2000-2004, mln USD

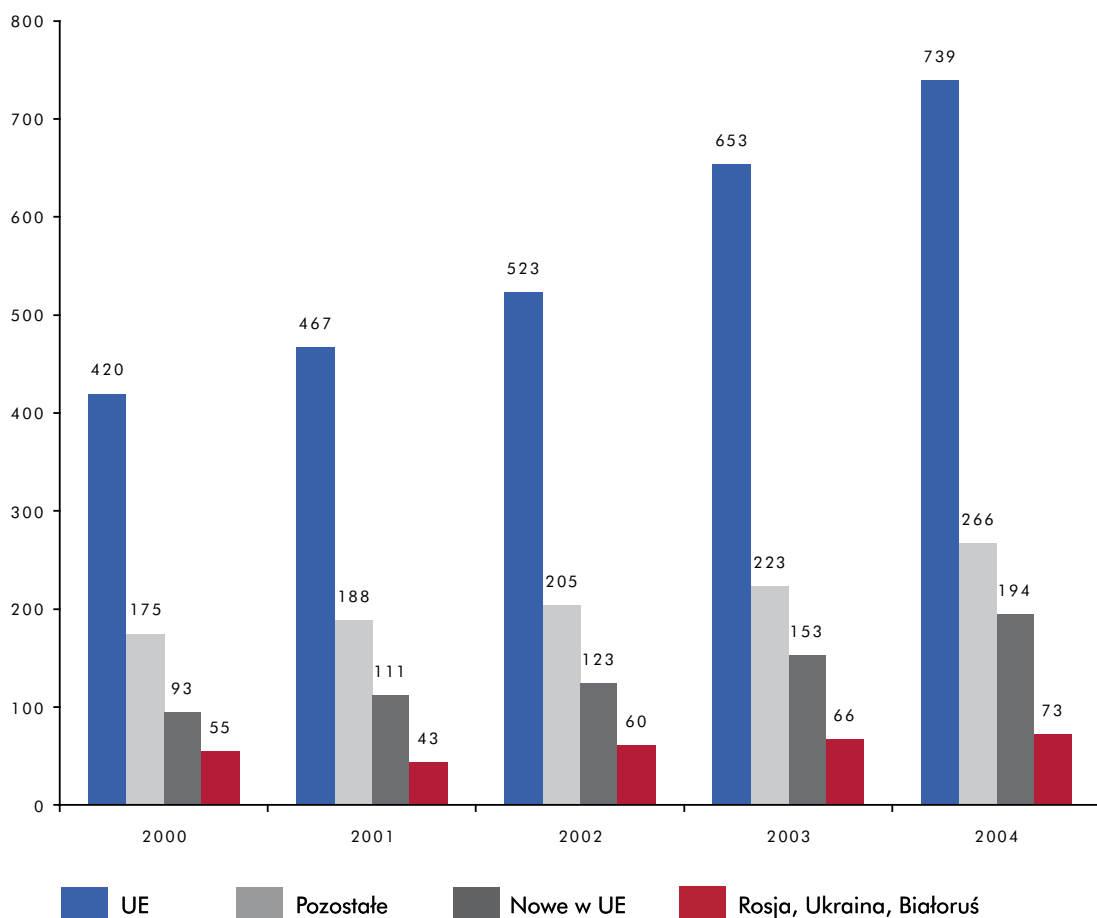


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Największe znaczenie dla Małopolski ma import ze „starej UE”. Wartość towarów kupowanych na tym rynku w latach 2000-2004 systematycznie wzrastała i w 2004 roku wyniosła 2411 mln USD, w porównaniu do 639 mln z nowych krajów członkowskich i 867 mln USD z Rosji, Ukrainy i Białorusi.

O skali znaczenia poszczególnych grup krajów świadczy również wartość importu w przeliczeniu na 1 mieszkańca Małopolski.

Wykres 36

Wartość importu *per capita* Małopolski (USD) w latach 2000-2004 w podziale na grupy krajów

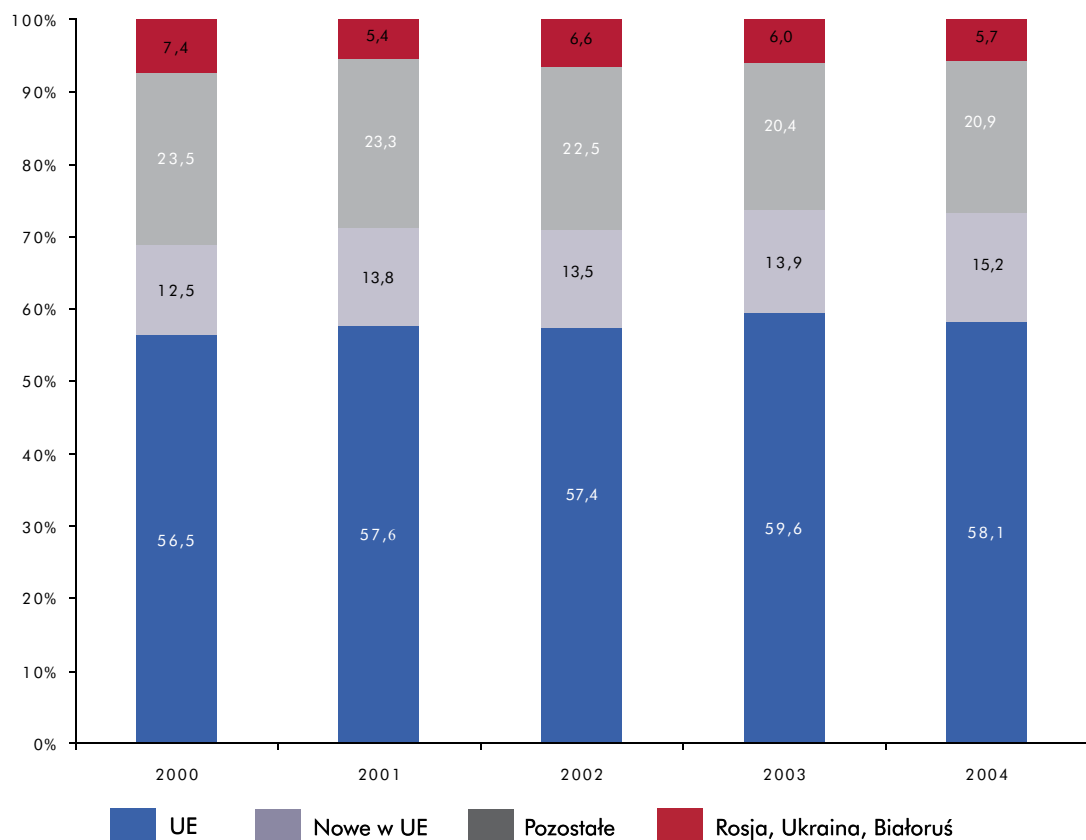
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak wynika z przedstawionych na wykresie 36 danych, import *per capita* ze starej UE wzrósł od 420 USD w 2000 roku do 739 USD w 2004 roku. Mniejszą nieco dynamiką charakteryzował się ten wzrost w odniesieniu do innych rynków zbytu. Warto odnotować, że w latach 2000-2004 istotnie zwiększył się

całkowity wolumen importu. Świadczy to o tym, że regionalna wymiana handlowa cechuje się znaczną dynamiką. Analizując udziały poszczególnych grup krajów w imporcie, można stwierdzić, że uległy one pewnym, ale nieznacznym zmianom.

Wykres 37

Struktura importu województwa małopolskiego w latach 2000-2004 (w procentach) w podziale na grupy krajów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

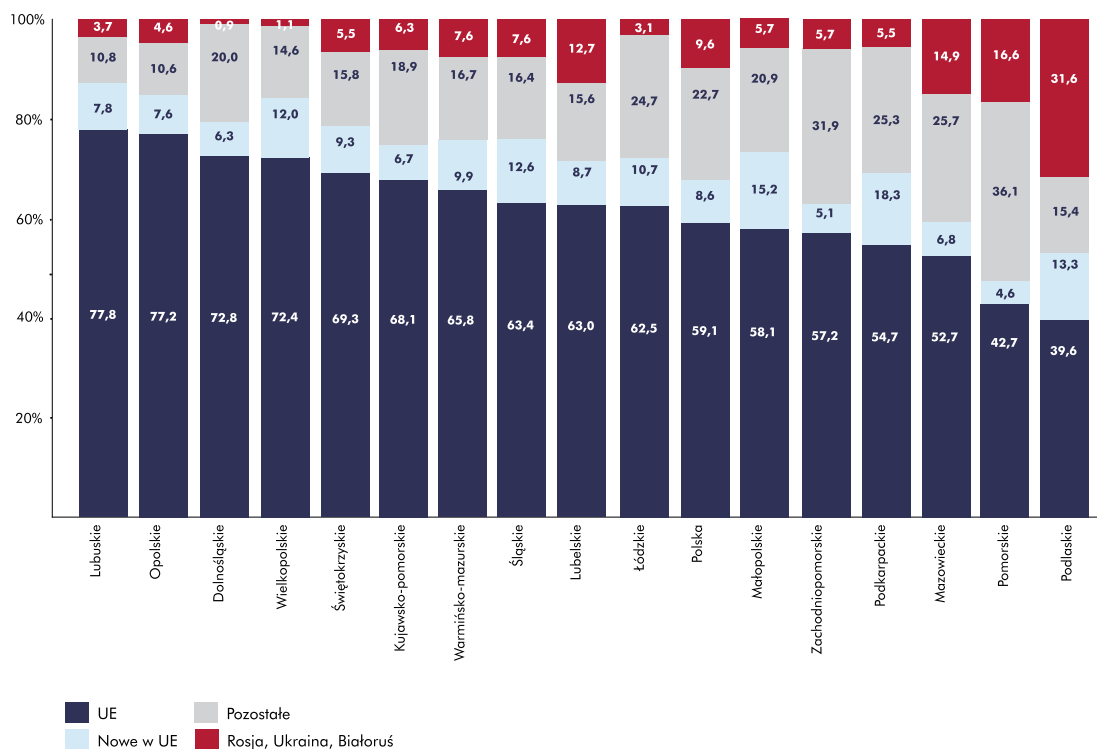
W latach 2000-2004 obniżeniu w globalnej sumie importu Małopolski (z 7,4% do 5,7%) uległ udział Rosji, Ukrainy i Białorusi. Należy pamiętać, że wolumen importu z tych krajów uległ w tym samym okresie zwiększeniu. Jeżeli jednak trend taki będzie się utrzymywał, może doprowadzić do wzrostu zna-

czenia UE jako rynku zaopatrzenia dla podmiotów gospodarczych Małopolski.

Warto przeanalizować jak kształtują się analizowane wskaźniki w innych polskich województwach (wykres 38).

Wykres 38

Struktura importu w roku 2004 (w procentach) w podziale na grupy krajów, porównanie Małopolski z innymi województwami



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak wynika z przedstawionego porównania udział „starej UE” w 2004 roku w imporcie był w Małopolsce nieco niższy od przeciętnej wartości tego wskaźnika dla Polski (odpowiednio 58,1% i 59,1%).

Znacznie wyższą wartość miał udział „nowych” krajów UE (15,2% w Małopolsce w porównaniu do 8,6% średniej krajowej).

6. Handel wewn´trzgał´ziowy Małopolski

Z punktu widzenia rozwaŹañ dotycz¸cych zmian charakteru handlu zagranicznego wojew¸dztwa waŹne s¸ informacje na temat Źredniego udziału wymiany wewn¸trzał¸ziowej w handlu regionu. Udział handlu wewn¸trzał¸ziowego w handlu woje-

w¸dztwa og¸łem w roku 2002 i 2003 kształtował się na poziomie 43%, natomiast w roku 2004 zmałał do 39%. Udziału handlu wewn¸trzał¸ziowego w obrotach og¸łem obliczono w oparciu o zmodyfikowany indeks Grubela i Lloyda:

$$R_i = \sum_{i=1}^n \frac{(a_i Ex_i + b_i Im_i) - |a_i Ex_i - b_i Im_i|}{(a_i Ex_i + b_i Im_i)}$$

gdzie:

- $(Ex_i + Im_i)$ oznacza globaln¸ wartoŹć wymiany zagranicznej branŹy i ,
- $|Ex_i - Im_i|$ oznacza bezwzgl¸dn¸ wartoŹć z r¸żnicy mi¸dzy eksportem i importem branŹy i ,
- a_i oznacza udział branŹy i w eksporcie regionu,
- b_i oznacza udział branŹy i w imporcie regionu.

W tabeli 28 przedstawione zostały indeksy handlu wewn¸trzał¸ziowego w latach 2002-2004 dla najwaŹniejszych (o udziale powyŹej 1% w eksporcie w 2004 roku) produktów (SWW) w eksporcie wojew¸dztwa. Im bardziej wartoŹć indeksu zbliŹa się do

100, tym wi¸kszy jest stopień nakładania się strumieni eksportu i importu.

Indeksy handlu wewn¸trzał¸ziowego obliczone zostały wedł¸g formuły:

$$R_i = \left(\frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)} \right) * 100$$

gdzie:

- $(Ex_i + Im_i)$ oznacza globaln¸ wartoŹć wymiany zagranicznej branŹy i ,
- $|Ex_i - Im_i|$ oznacza bezwzgl¸dn¸ wartoŹć z r¸żnicy mi¸dzy eksportem i importem branŹy i .

Tabela 28

Indeksy handlu wewnątrzgałęziowego w latach 2002-2004

	Indeks handlu wewnątrzgałęziowego			Udział SWW w eksporcie woj. w 2004r. (%)
	2002	2003	2004	
Tworzywa sztuczne i kauczuki	99,6	94,7	99,9	4,6
Maszyny i urządzenia elektroenergetyczne	90,7	89,2	96,3	1,3
Tytoń i wyroby tytoniowe	45,7	89,4	93,8	1,9
Wyroby odlewni (łącznie z armaturą)	78,0	74,0	90,9	1,4
Maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia pozostałe	90,7	90,1	90,8	3,8
Wyroby przemysłu metali nieżelaznych pozostałe	94,8	83,2	90,3	2,1
Wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione	81,2	94,4	89,1	1,9
Maszyny i urządzenia energetyczne	85,3	87,0	84,3	1,5
Produkty organiczne	91,4	91,2	76,4	3,5
Wyroby hutnicze metali nieżelaznych	77,7	81,1	74,3	2,2
Środki transportu samochodowego	88,7	82,1	72,2	6,3
Wyroby przemysłu elektronicznego	56,4	79,9	71,0	1,6
Wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów	89,2	80,3	70,7	1,8
Wyroby metalowe przemysłowe	63,0	72,1	69,6	4,3
Przetwory owocowe, warzywne i grzybowe	97,6	71,7	69,5	1,5
Wyroby cukiernicze trwałe	45,6	58,1	66,9	1,6
Wyroby gumowe	92,6	62,3	63,9	2,1
Odzież i bielizna osobista z tkanin	61,5	60,1	62,3	1,6
Konstrukcje metalowe	62,3	63,0	61,2	1,5
Przetwory papiernicze	53,9	59,7	59,6	1,1
Surowce wtórne metali nieżelaznych	42,8	38,2	58,1	1,2
Wyroby z tworzyw sztucznych	34,2	37,5	53,5	1,3
Maszyny, urządzenia dla handlu i innych działów gosp. Narodowej	73,9	54,4	46,2	1,6
Wyroby poligraficzne	41,3	44,9	39,2	3,6
Meble i wyroby stolarskie	40,1	32,8	31,0	2,4
Surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych	37,9	31,0	28,7	1,0
Produkty naftowe i syntetyczne paliwa płynne	11,8	11,9	19,7	1,0
Szkło gospodarcze	21,4	14,9	17,4	2,0
Kable i przewody	12,2	10,5	7,1	14,3
Budowle i materiały budowlane drewniane	3,6	2,4	2,4	1,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

W Małopolsce, najwyższy stopień nakładania się importu i eksportu dotyczy takich produktów, jak: tworzywa sztuczne i kauczuki, maszyny i urządzenia elektroenergetyczne, tytoń i wyroby tytoniowe, wyroby odlewni (łącznie z armaturą), maszyny i urządzenia ogólnego przeznaczenia, wyroby przemysłu me-

tali nieżelaznych, wyroby elektrotechniczne osobno nie wymienione, maszyny i urządzenia energetyczne, produkty organiczne, wyroby hutnicze metali nieżelaznych, środki transportu samochodowego, wyroby przemysłu elektronicznego oraz wyroby wyciskane i ciągnięte z metali nieżelaznych i ich stopów.

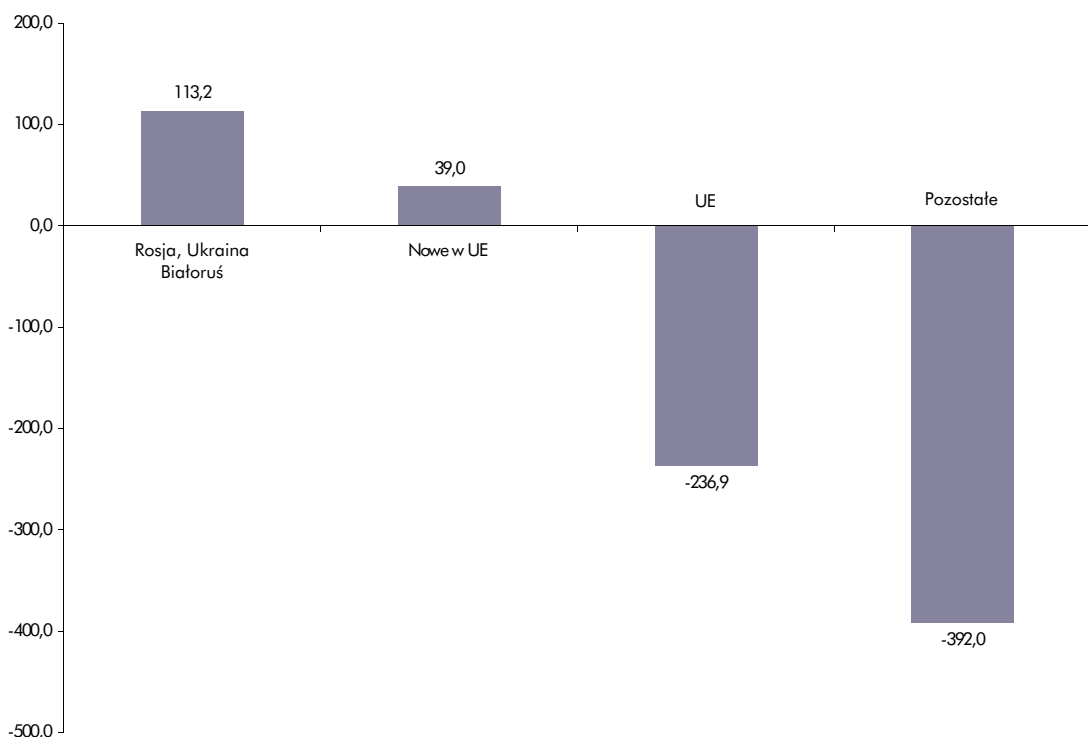
7. Analiza relacji strumieni **eksportu i importu** Małopolski w podziale na grupy krajów

Do ciekawych wniosków prowadzi analiza strumieni handlu zagranicznego Małopolski w zależności od grup krajów. Saldo obrotów w podziale na główne

rynkry zaopatrzenia województwa przedstawiono na wykresie 39.

Wykres 39

Saldo obrotów handlu zagranicznego Małopolski w podziale na grupy krajów w roku 2004 (mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak widać, w największym stopniu deficyt generowany jest w wymianie Małopolski z tzw. pozostałymi krajami (-392 mln USD) oraz ze „starą UE” (-236,9 mln USD).

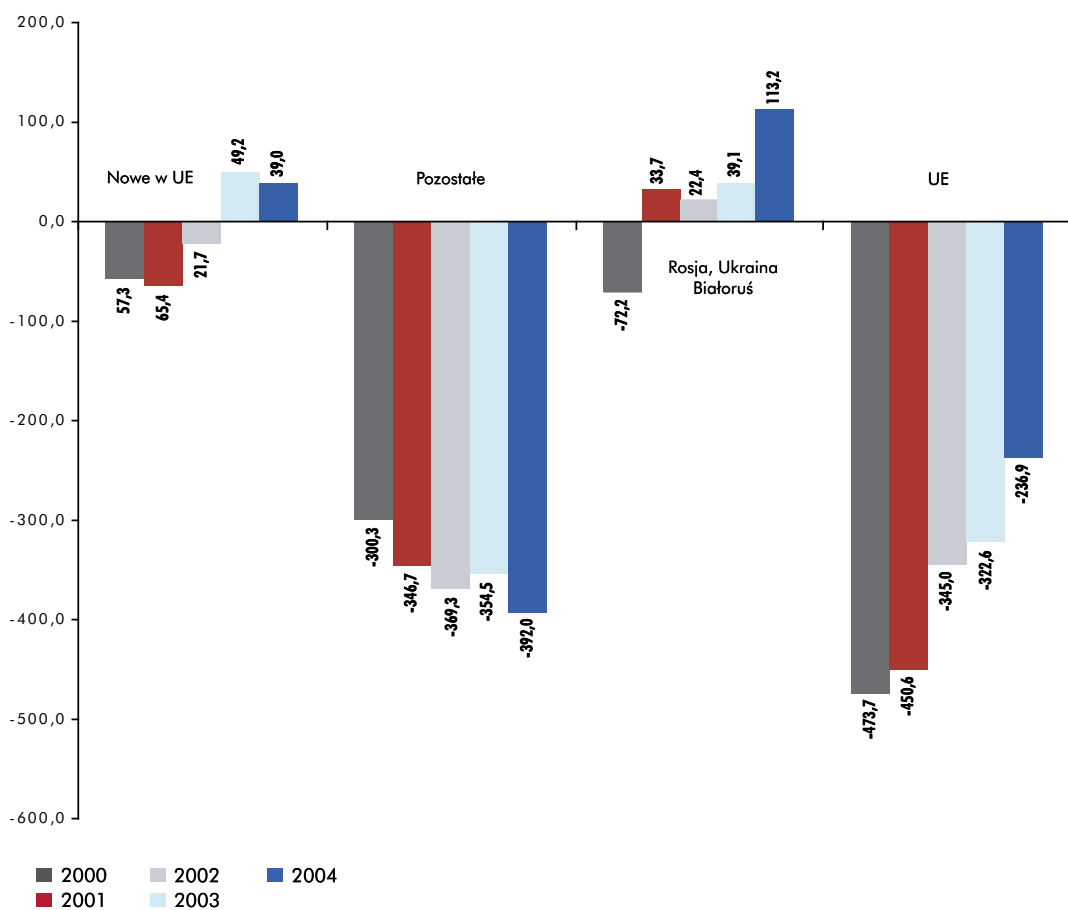
Najpoważniejsze dodatnie saldo (113 mln USD) powstaje w handlu z Rosją, Ukrainą i Białorusią. Potwierdza to wniosek o znaczeniu tego rynku zbytu dla Małopolski. Należy jednak być ostrożnym, jeżeli chodzi o ocenę tego rodzaju zjawisk. Jak już wspo-

mniano ujemne saldo obrotów nie może być traktowane jako fakt jednoznacznie negatywny. Ponadto import ze „starej UE” jest zapewne dlatego tak znaczny, ponieważ oferta oraz jej zróżnicowanie jest dużo większa niż w przypadku innych rynków.

Warto odnotować, że (poza tzw. krajami pozostałymi), saldo obrotów handlu zagranicznego w latach 2000-2004 wykazywało tendencję w kierunku redukcji deficytu.

Wykres 40

Saldo obrotów handlu zagranicznego Małopolski w podziale na grupy krajów w latach 2000-2004 (mln USD)

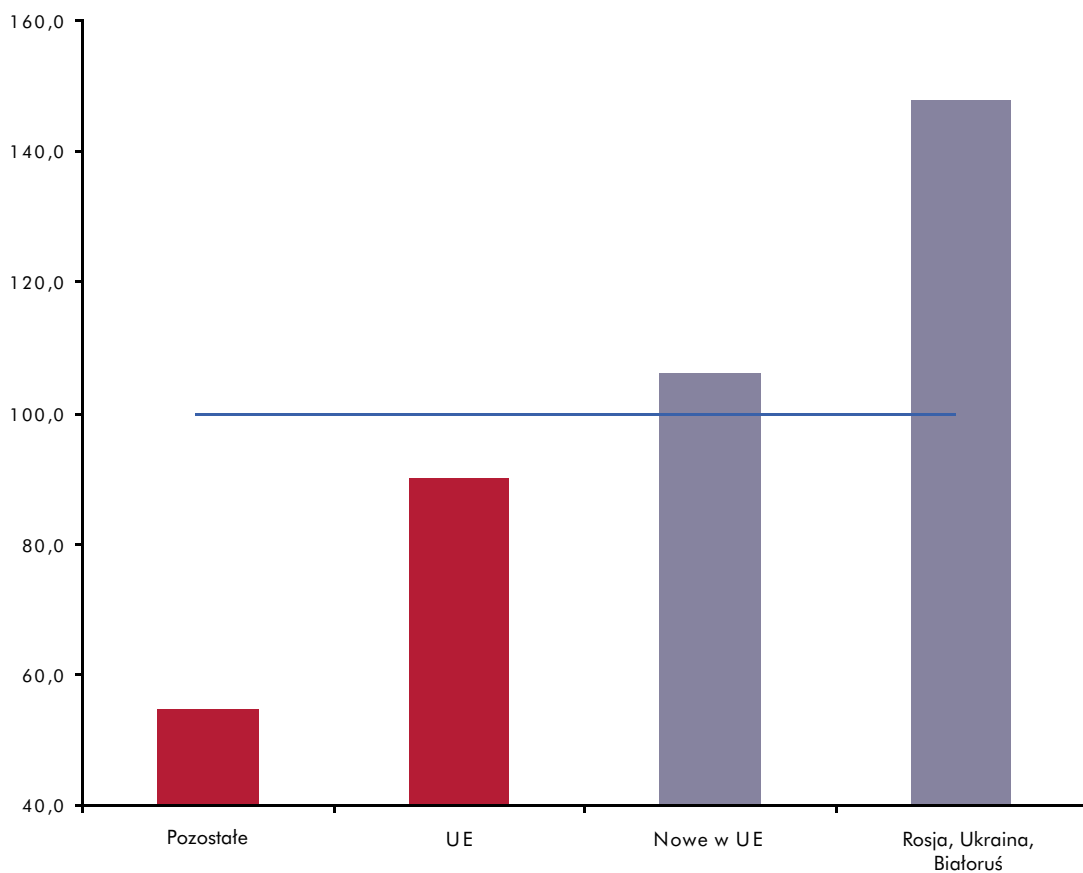


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Skutkiem kształtowania się takich strumieni handlu jest zróżnicowanie wskaźnika pokrycia importu

eksportem (*coverage ratio*) dla różnych grup krajów w 2004 roku (wykres 41).

Wykres 41

Wskaźnik pokrycia importu eksportem (*coverage ratio*) dla Małopolski w roku 2004 w podziale na grupy krajów

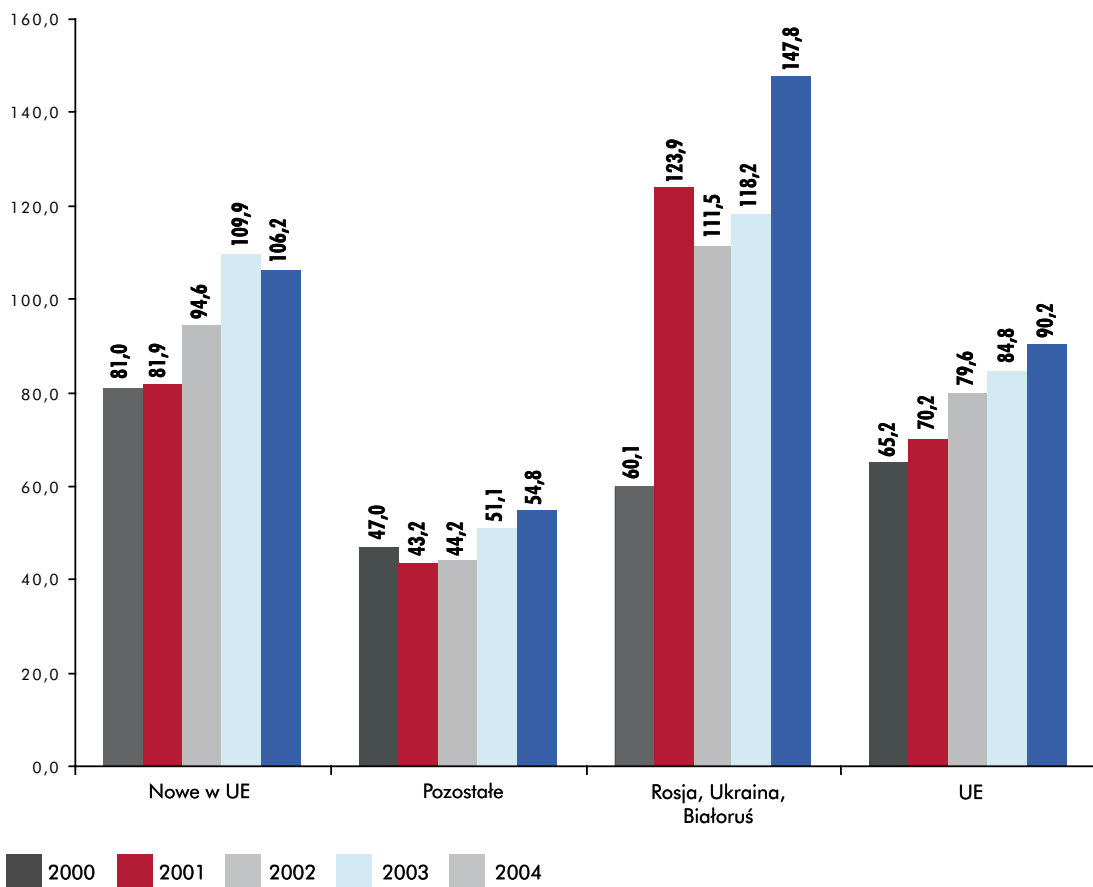
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Kształtowanie się tego wskaźnika potwierdza, że w największym stopniu wartość importu pokrywa eksport w odniesieniu do Rosji, Ukrainy i Białorusi oraz tzw. „nowych” krajów UE. Warto zauważyć, że

w latach 2000-2004 wskaźnik ten w odniesieniu do wszystkich grup krajów zwiększył się (tylko w przypadku nowych krajów UE w 2004 roku w stosunku do 2003 nieznacznie się obniżył).

Wykres 42

Wskaźnik pokrycia importu eksportem (*coverage ratio*) dla Małopolski w latach 2000-2004 w podziale na grupy krajów



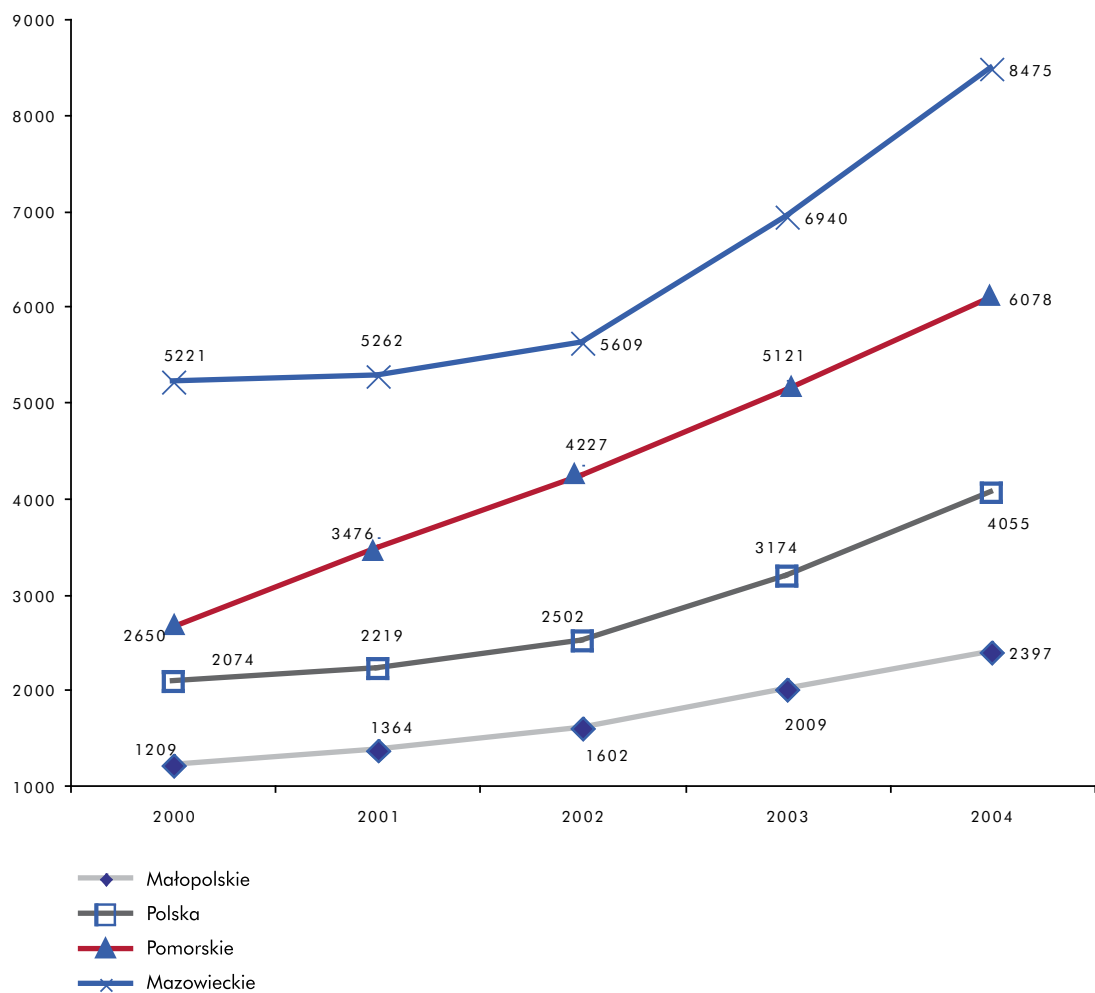
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Generalnie jednak kształtowanie się wskaźnika w latach 2000-2004 wskazuje na korzystne trendy w handlu zagranicznym Małopolski.

Aby uzyskać pełniejszy obraz sytuacji, warto porównać stopień otwarcia gospodarki Małopolski (mierzonego strumieniami handlu) do innych polskich województw. Można przy tej ocenie wykorzystać wskaźnik sumy eksportu i importu *per capita*.

Wykres 43

Suma wartości eksport i importu (USD) *per capita* w latach 2000-2004, porównanie Małopolski do wybranych województw



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Jak widać, mimo korzystnych trendów, intensywność strumieni handlu w Małopolsce jest ciągle niższa niż w „najlepszych” pod tym względem polskich województwach oraz odbiega również *in minus* od średniej krajowej. W dodatku w ostatnim okresie można zaobserwować pewne osłabienie wzrostu dy-

namiki eksportu i importu na jednego mieszkańca. Jeżeli tendencja tak uległaby utrwaleniu mogłoby to oznaczać, że w Małopolsce nie występuje tzw. efekt doganiania i że, luka w tym zakresie między regionem a grupą dynamicznie rozwijających handel województw może się pogłębiać.

8. Analiza podobieństw struktury geograficznej oraz produktowej eksportu Małopolski względem pozostałych województw

W celu określenia podobieństw strukturalnych eksportu między województwami obliczone zostały współczynniki podobieństw struktury według produktów oraz według krajów. Struktura eksportu

województwa małopolskiego porównana została do każdego z pozostałych 15 województw. Miara podobieństwa struktury została obliczona w oparciu o zmodyfikowany współczynnik dywergencji Clarka:

$$d^i = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{(f_i^1 - f_i^0)^2}{f_i^1 + f_i^0}} \times 100$$

gdzie:

- n = liczba obserwacji: produktów w przypadku badania podobieństwa struktury produktowej lub krajów, w przypadku badania podobieństwa struktury geograficznej),
- f_i^1 = udział branży lub kraju i w eksporcie województwa porównywanego z Małopolską,
- f_i^0 = udział branży lub kraju i w eksporcie Małopolski (woj. bazowe).

Współczynnik Clarka jest miarą znormalizowaną, przyjmuje wartość równą zero przy jednakowych strukturach bazowej i porównywanej. Do obliczenia

podobieństwa struktur produktowych eksportu wykorzystane zostały zsumowane dane za lata 2002-2004. Tabela 29 poniżej przedstawia uzyskane wyniki.

Tabela 29

Współczynniki dywergencji Clarka dla struktury produktowej eksportu Małopolski wobec pozostałych 15 województw (eksport w latach 2002-2004)

Województwo	Współczynnik dywergencji Clarka
Opolskie	19,0
Podkarpackie	19,4
Wielkopolskie	20,4
Dolnośląskie	22,0
Mazowieckie	22,1
Kujawsko-Pomorskie	22,2
Lubuskie	24,9
Łódzkie	25,1
Śląskie	25,6
Lubelskie	27,0
Świętokrzyskie	28,1
Zachodniopomorskie	28,7
Warmińsko-Mazurskie	29,9
Podlaskie	34,2
Pomorskie	34,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Struktura produktowa Małopolski jest najbardziej podobna do: Opolskiego, Podkarpackiego, Wielkopolskiego, Dolnośląskiego, Mazowieckiego oraz Kujawsko-pomorskiego. Najbardziej różni się natomiast od: Świętokrzyskiego, Zachodniopomorskiego, Warmińsko-Mazurskiego, Podlaskiego i Pomorskiego. Interpretując uzyskane wyniki obliczeń, pamię-

tać należy, że współczynnik Clarka jest miarą, która nadaje większą wagę różnicom udziałów elementów o małym znaczeniu w strukturze²¹.

Do obliczenia podobieństwa struktur geograficznych eksportu wykorzystane zostały dane za lata 2000-2004. Tabela 30 przedstawia uzyskane wyniki.

Tabela 30

Współczynniki dywergencji Clarka dla struktury geograficznej eksportu Małopolski wobec pozostałych 15 województw (eksport w latach 2000-2004)

Województwo	Współczynnik dywergencji Clarka
Mazowieckie	2,1
Łódzkie	2,3
Podkarpackie	2,9
Warmińsko-Mazurskie	3,4
Kujawsko-Pomorskie	3,4
Świętokrzyskie	3,9
Śląskie	4,3
Wielkopolskie	4,3
Opolskie	4,6
Lubelskie	5,0
Dolnośląskie	5,4
Lubuskie	5,6
Pomorskie	8,1
Zachodnio-Pomorskie	8,5
Podlaskie	8,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Struktura geograficzna eksportu Małopolski jest najbardziej podobna do województw: Mazowieckiego, Łódzkiego, Podkarpackiego, Warmińsko-mazurskie-

go, Kujawsko-pomorskiego oraz Świętokrzyskiego. Najbardziej różni się natomiast od województw: Pomorskiego, Zachodniopomorskiego oraz Podlaskiego.

²¹Wyżnikiewicz B., „Zmiany strukturalne w gospodarce, prawidłowości i ograniczenia”, PWE, Warszawa 1987, s. 67; Clark, P. J. „An Extension of the Coefficient of Divergence for Use with Multiple Characters”, *Copeia*, 61 - 64, 1952.

9. Analiza *clusters*

Analizując handel zagraniczny borykamy się często z problemem szczegółowości danych statystycznych. Z jednej strony jest to oczywista korzyść, z której wynika możliwość dokładnego określenia struktury handlu zagranicznego na poziomie regionalnym, z drugiej natomiast analizując cały szereg szczegółowych danych, w kilkuletnich szeregach czasowych, trudno jest uchwycić najważniejsze prawidłowości i tendencje. W tym pomocna jest analiza tzw. wiązek, bądź skupień (ang. clusters).

Celem analizy dotyczącej handlu jest pogrupowanie regionów w skupienia, w obrębie których województwa - z punktu widzenia badanych cech - są najbardziej podobne. Obliczenia przeprowadzone zostały w programie Statistica, przy wykorzystaniu modułu analizy skupień. Grupowania województw w skupienia dokonano przy pomocy metody k-średnich, z sortowaniem odległości i pobieraniem obserwacji ze stałym interwałem.

Do kryteriów, które uwzględniono dokonując podziału regionów zaliczono:

- wartość eksportu na jednego mieszkańca,
- udział Unii Europejskiej w eksporcie województwa,
- udział dóbr technologicznie intensywnych w eksporcie województwa,
- udział towarów rolnych i spożywczych w eksporcie.

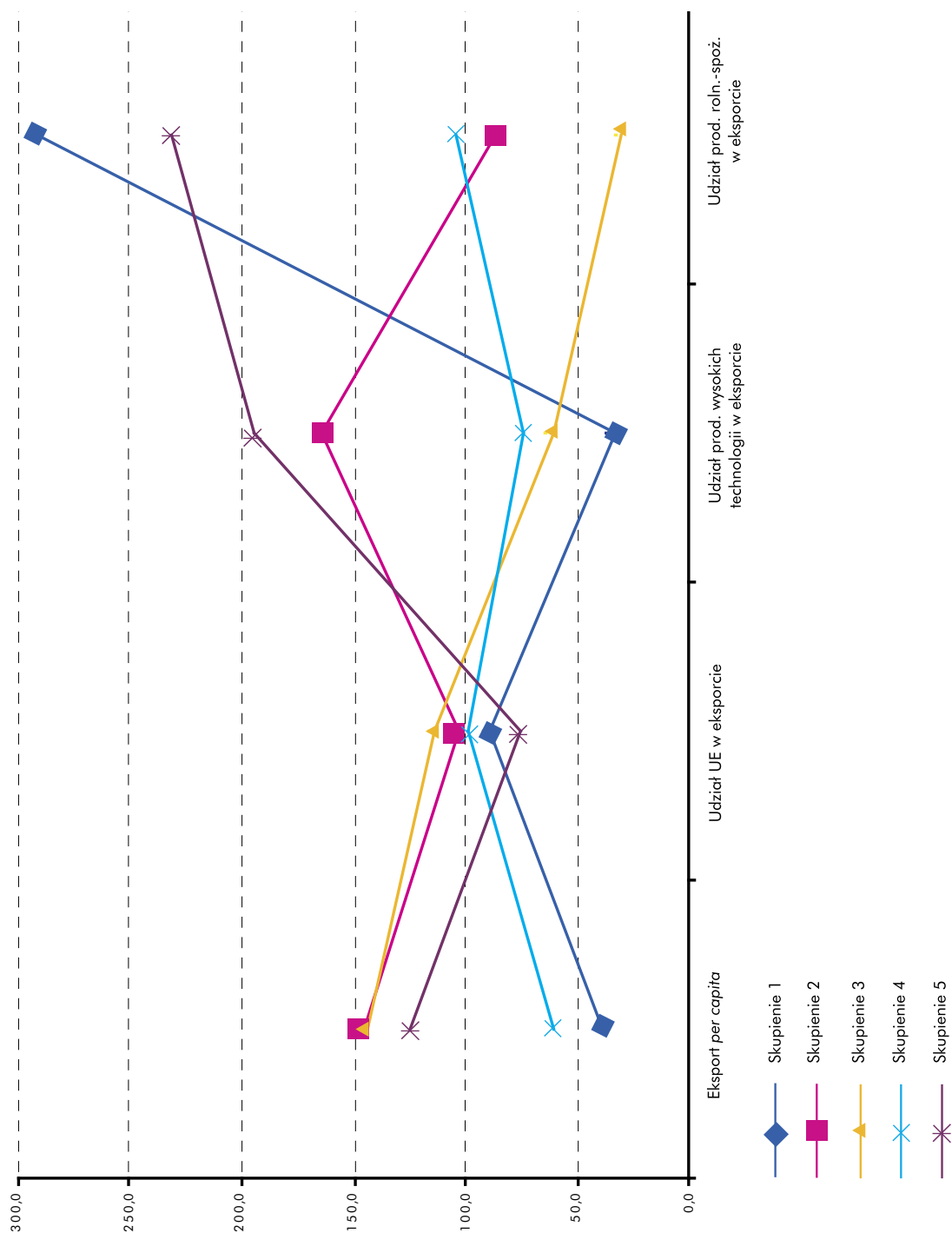
Cechy takie wyodrębniono z następujących względów:

1. Wysoka wartość eksportu na jednego mieszkańca świadczy o tym, że producenci są w stanie znaleźć nabywców na wytwarzane przez siebie dobra na konkurencyjnych rynkach zagranicznych, co potwierdza atrakcyjność oferty produkcyjnej i eksportowej regionu, i tym samym jest dowodem na wysoką zdolność do sprzedaży,
2. Wysoki udział UE w całości eksportu jest dowodem aktywności firm i ich zdolności wejścia na wysoko konkurencyjny rynek. Integracja z UE może tę zdolność wzmocnić,
3. Udział dóbr technologicznie intensywnych jest korzystny, ponieważ są to produkty, których sprzedaż jest szczególnie opłacalna i najmniej wrażliwa na wahania koniunktury na rynkach zagranicznych,
4. Wysoki udział artykułów rolno-spożywczych w eksporcie jest szansą dla wielu województw, także tych słabiej rozwiniętych w sytuacji, gdy po akcesji do UE oferowane przez Polskę artykuły te okazały się bardzo konkurencyjne na rynkach krajów UE oraz poza UE, ze względu na dopłaty do eksportu.

W wyniku przeprowadzonej procedury badawczej ustalono średnią wartość wskaźników charakteryzujących handel zagraniczny. Poziom ich kształtowania się w poszczególnych skupieniach przedstawiono na wykresie 44.

Wykres 44

Charakterystyka poszczególnych skupień województw z punktu widzenia wartości eksportu *per capita*, udziału krajów UE w eksporcie, udziału dóbr wysokich technologii w eksporcie oraz udziału towarów rolno-spożywczych w eksporcie



Źródło: Opracowanie własne, obliczenia wykonane w programie Statistica, na podstawie danych GUS, dane za rok 2004

Tabela 31

Charakterystyka poszczególnych skupień województw z punktu widzenia wartości eksportu *per capita*, udziału krajów UE w eksporcie, udziału dóbr wysokich technologii w eksporcie oraz udziału towarów rolno-spożywczych w eksporcie

Skupienie	Województwa	Eksport <i>per capita</i>	Udział UE w eksporcie	Udział prod. wysokich technologii w eksporcie	Udział prod. roln-spoż w eksporcie
Skupienie 1	Lubelskie, Podlaskie	38,9	88,7	33,6	291,7
Skupienie 2	Pomorskie, Wielkopolskie	144,8	102,8	164,7	86,1
Skupienie 3	Dolnośląskie, Lubuskie, Śląskie	143,3	113,3	60,6	29,8
Skupienie 4	Kujawsko-pomorskie, Łódzkie, Małopolskie, Opolskie, Podkarpackie, Świętokrzyskie, Warmińsko-mazurskie, Zachodniopomorskie	60,8	99,0	73,9	103,6
Skupienie 5	Mazowieckie	124,4	76,1	194,4	231,7

Źródło: Opracowanie własne, obliczenia wykonane w programie Statistica, na podstawie danych GUS, dane za rok 2004

W skupieniu pierwszym znalazły się dwa województwa: lubelskie i podlaskie. Cechy tej grupy to: bardzo niski eksport *per capita*, średni-niski udział UE w eksporcie, bardzo niski udział dóbr *high-tech* w eksporcie oraz bardzo wysoki udział towarów rolno-spożywczych w eksporcie.

Skupienie drugie tworzy województwo pomorskie i wielkopolskie. Cechuje je: bardzo wysoki eksport *per capita*, średni udział UE w eksporcie, wysoki udział dóbr *high-tech* oraz średni-niski odsetek dóbr rolno-spożywczych w eksporcie.

W skupieniu trzecim znalazły się następujące województwa: Dolnośląskie, Lubuskie oraz Śląskie. Charakterystyczne cechy tej grupy województw to bardzo wysoka wartość eksportu *per capita*, bardzo wysoki udział UE w eksporcie, relatywnie niski udział dóbr *high-tech* w eksporcie oraz bardzo niski udział towarów rolno-spożywczych w eksporcie.

W skupieniu czwartym znalazły się: Kujawsko-pomorskie, Łódzkie, Małopolskie, Opolskie, Podkarpackie, Świętokrzyskie, Warmińsko-mazurskie oraz Zachodniopomorskie. Cechy tej grupy to: średni-niski eksport *per capita*, średni udział UE w eksporcie, relatywnie niski udział dóbr *high-tech* w eksporcie oraz średni udział towarów rolno-spożywczych w eksporcie.

Do skupienia piątego zaklasyfikowane zostało Mazowieckie. Jego charakterystyczne cechy to wysoka wartość eksportu *per capita*, bardzo niski udział UE w eksporcie, bardzo wysoki udział dóbr *high-tech* w eksporcie oraz wysoki udział towarów rolno-spożywczych w eksporcie.

10. Podsumowanie

Wymiana z zagranicą ma dla regionów bardzo duże znaczenie. W sposób syntetyczny korzyści związane z wymianą wylicza North²²:

1. Eksport czyni obszar ekonomicznie zwartym i pozwala na koncentrację bogactwa. Dynamizuje to wzrost, sprzyja powstawaniu korzyści zewnętrznych.
2. Eksport determinuje stopę wzrostu regionalnego.
3. Waga bazy eksportowej związana jest też z jej pierwotną rolą w generowaniu regionalnego absolutnego poziomu dochodu i dochodu *per capita* oraz wpływem jaki wywiera na rozwój przemysłu i usług. Determinuje ona również wzrost gałęzi produkcji wpływających na rozmieszczenie ludności, tworzy wzorce urbanizacji, określa potrzeby kształcenia a zatem i jakość siły roboczej i jej wrażliwość na fluktuacje dochodu i zatrudnienia.
4. Eksport sprzyja wysiłkom zmierzającym do redukcji kosztów przez badania technologiczne, starania o subsydia rządowe.
5. Wzrost popytu na regionalny eksport (lub znaczna redukcja w kosztach przetwórczych albo transferu) wpływa mnożnikowo na inwestycje nie tylko w przemyśлах eksportowych, ale również w działalności bezpośrednio z eksportem nie związanej.
6. Jeżeli rośnie dochód regionu, wzrastające oszczędności wywołują efekty rozlewania się (*spillover*) na nowe rodzaje działalności, które w pierwszej kolejności zaspokajają lokalny popyt, ale nieodwołalnie prowadzą również do powstania nowych przemysłów eksportowych. Ruch ten jest wzmocniony przez tendencję zmniejszania kosztów transferu.

Kluczowe znaczenie eksportu dla rozwoju regionalnego wynika z faktu, że produktywność w gałęziach eksportowych jest z reguły wyższa niż w pozostałych. Wielkość wymiany regionalnej jest pochodną bardzo wielu czynników, takich jak: struktura gospodarki, struktura przemysłu, konkurencyjność, atrakcyjność dla zagranicznych inwestorów bezpośrednich, dostępność komunikacyjna i innych. Na istniejące (pierwotne) zróżnicowania istniejące w Polsce „nakłada się” ponadto proces integracji z UE, który może pogłębić różnice w charakterze specjalizacji eksportowej, dynamice wzrostu obrotów. Z tego względu prawidłowe opracowanie metodologii jest istotne dla uchwycenia, interpretacji oraz wnioskowania na temat przyszłych zmian w HZ.

W teorii ekonomii toczy się dyskusja dotycząca przydatności różnych modeli handlu do badań empirycznych rzeczywistych strumieni handlowych. Z punktu widzenia analiz na poziomie województw sprawa jest jeszcze trudniejsza (niż w przypadku krajów, do których teorie handlu zagranicznego zasadniczo się odnoszą). Na poziomie regionów zachodzą bowiem dynamiczne zmiany zarówno w wolumenie jak i strukturze obrotów handlowych, w rezultacie np. napływu kapitału zagranicznego w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które - jak dowodzą badania empiryczne - generują intensywne strumienie handlu zagranicznego. Szczególnie na przykładzie słabszych gospodarczo (mniej rozwiniętych) województw Polski widać, że lokalizacja na ich obszarze inwestycji zagranicznych prowadzi do bardzo poważnych zmian w handlu zagranicznym podmiotów gospodarczych regionu. Z pewnością utrudnia to udzielenie odpowiedzi na pytania dotyczące teoretycznych prawidłowości w handlu zagranicznym na poziomie regionu oraz przewidywania w zakresie ich kształtowania się w przyszłości. Można jednak na podstawie dotychczasowych obserwacji stwierdzić, że istnieje pozytywna korelacja między wielkością inwestycji zagranicznych i wolumenem obrotów handlu zagranicznego.

Do oceny handlu mogą być przydatne różne modele teoretyczne, takie jak: standardowy model handlu (przede wszystkim model D. Ricarda), teoria Heckschera-Ohlina, teorie handlu międzygałęziowego, czyli eksportu i importu obejmującego odmienne dobra, handlu wewnątrzgałęziowego typowego dla krajów o wysokim poziomie rozwoju i podobnych preferencjach konsumentów.

Z kolei technologiczne teorie handlu znajdują potwierdzenie w przypadku tych polskich województw, w których zmianie ulega struktura eksportu, ulegając „przesunięciu” w kierunku dóbr technologicznie intensywnych. Zaletą technologicznych modeli bazy eksportowej jest podkreślenie dynamicznego charakteru specjalizacji eksportowej oraz konieczności ciągłego podnoszenia potencjału technologicznego, aby utrzymać przewagę konkurencyjną.

W odniesieniu do handlu regionalnego, a w szczególności do eksportu województw, bardzo przydatna jest

²²North C.D., „Location Theory and Regional Economic Growth”, *Journal of Political Economy*, LXIII, June 1955.

również teoria grawitacji. Dowodem na to są wyniki badań prowadzone przez Autorów, które wskazują na prawidłowość „ciążenia” regionów w kierunku najbliższych im w sensie geograficznym rynków zbytu.

Potwierdzenie empiryczne znajdują również tezy Lindera, który dowodzi, że najbardziej intensywne strumienie handlu występują między regionami o zbliżonym poziomie PKB *per capita*, czyli tymi, które cechuje zbieżność popytu. Koncepcja ta znajduje potwierdzenie w przypadku kierunków wymiany handlowej regionów Polski.

Ważny jest również charakter wzrostu gospodarczego, który występuje w regionie. W przypadku wzrostu wynikającego z poprawy konkurencyjności technologicznej, następują poważne zmiany w strukturze produkcji oraz w regionalnym eksporcie, który charakteryzuje się wysokim poziomem wartości dodanej i jest nań duży realny popyt na rynkach zagranicznych (ponadto produkty o najwyższym technologicznym zaawansowaniu są często drogie, co pozytywnie wpływa na *terms of trade*), co w konsekwencji oznacza, że prawidłowość w postaci spadku eksportu netto wraz ze wzrostem dochodu nie musi mieć miejsca.

Badania handlu na poziomie regionalnym można prowadzić przy pomocy szeregu wskaźników. Pozwalają one na dokonanie ocen zarówno wielkości, jak i struktury obrotów, salda, kierunków wymiany, zmian w czasie, charakteru specjalizacji, korzyści oraz porównań do innych regionów. Dane potrzebne do analizy ilościowej wymiany gromadzi Główny Urząd Statystyczny.

Od 1 maja 2004 r. (od daty akcesji Polski do UE) funkcjonują dwa systemy statystyki. Pierwszy opar-

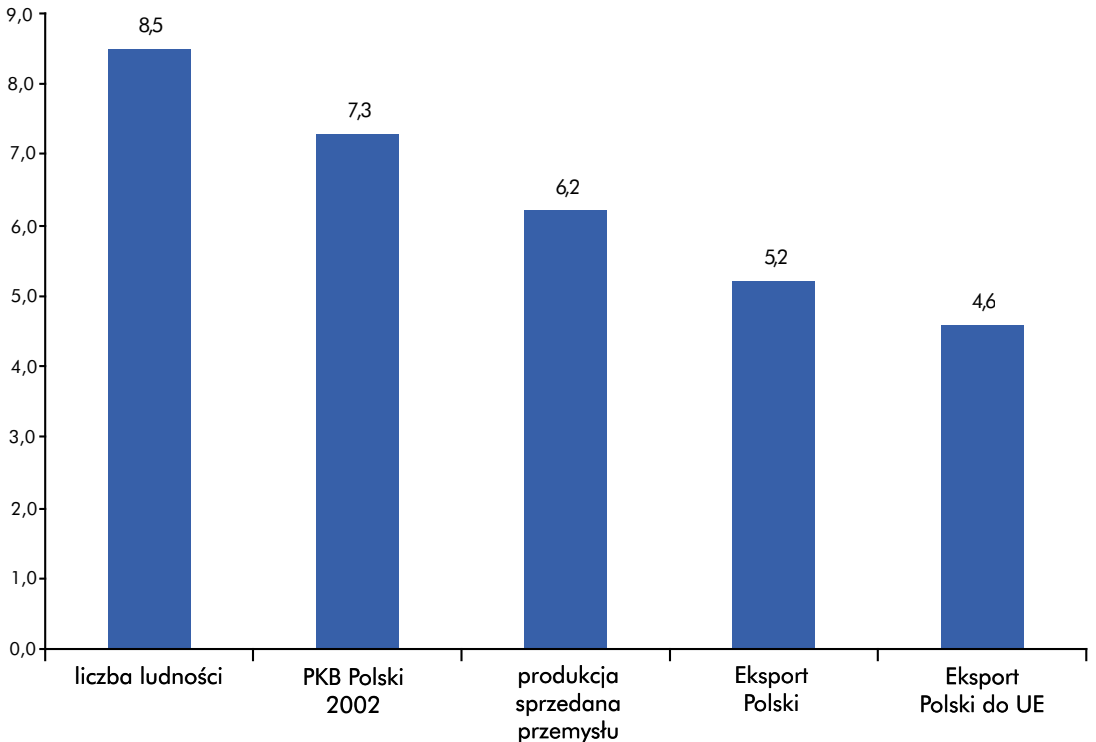
cowywany jest w oparciu o dane rejestrowane w dokumencie zgłoszenia celnego - Jednolitym Dokumentem Administracyjnym SAD. System ten nazywa się EXTRASTAT. Obejmuje on wyłącznie wymianę towarową Polski z tzw. krajami „trzecimi”, które nie są członkami UE. Drugi system - INTRASTAT - stosowany jest do rejestrowania obrotów wyłącznie z krajami UE. Obydwa systemy INTRASTAT i EXTRASTAT obowiązują równolegle, dane pochodzące z połączenia tych systemów składają się na wspólny, jednolity zbiór statystyki handlu zagranicznego, który stanowi kompleksową informację o wymianie towarowej Polski z zagranicą.

Udział Małopolski w eksporcie Polski jest mniejszy, niż udział województwa w takich wielkościach jak liczba ludności Polski, produkt krajowy brutto (dane za rok 2002), produkcja sprzedana przemysłu. W roku 2004 udział Małopolski w eksporcie Polski do UE kształtował się na poziomie 4,6%. Z porównania tego wnioskować można, że baza eksportowa regionu nie jest jeszcze silnie rozwinięta. Dowodzi tego także relatywnie niski udział eksportu w produkcji sprzedanej, który w roku 2004 wyniósł prawie 34%. Warto jednakże odnotować fakt, że od roku 2000 udział ten wzrósł o ponad 15 punktów procentowych. Dynamika tego wzrostu (w stosunku do roku 2000) była jedną z najwyższych spośród województw Polski.

W latach 2000-2003 konsekwentnie rósł udział województwa w eksporcie Polski. Jednak w roku 2004 - czyli w okresie, gdy Polska stała się członkiem UE i zniesione zostały ostatnie granice w handlu między Polską a UE - udział Małopolski w eksporcie Polski ogółem wyraźnie zmalał. Oznacza to, że eksport innych województw wzrósł relatywnie bardziej dynamicznie.

Wykres 45

Udział Małopolski w wybranych wielkościach ekonomicznych, Polska ogółem = 100, dane za rok 2004, dane dotyczące PKB za rok 2002



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wartość obrotów handlu zagranicznego Małopolski od 2000 roku systematycznie wzrastała. Trend ten dotyczył zarówno eksportu jak i importu. Eksport jednakże wzrastał szybciej, gdyż ujemne saldo obrotów, które w roku 2000 kształtowało się na poziomie -902 mln USD, w roku 2004 wynosiło -476 mln USD. Skutkiem tego jest wyraźna poprawa w zakresie wskaźnika pokrycia importu eksportem, który w latach 2000-2004 wzrósł z poziomu 62,5% do 88,5%.

W latach 2000-2004 przeciętna roczna dynamika wzrostu eksportu Małopolski kształtowała się na poziomie 25%. Pod tym względem województwo zajęło 5 pozycję spośród innych regionów. Dokładniejsza analiza dynamiki wzrostu eksportu w podziale na grupy krajów wskazuje na relatywnie wysoką dynamikę wzrostu eksportu do Rosji, a także do nowych krajów członkowskich UE (UE-9). Dynamika wzrostu eksportu do krajów UE (UE-15) w latach 2000-2004 kształtowała się na poziomie nieznacznie wyższym niż do krajów do UE nie należących, przy czym różnica w tym względzie nie przekraczała 4 punktów procentowych.

Pod względem wartości eksportu *per capita* Małopolska należy do grupy województw o niższej wartości tegoż wskaźnika. W roku 2004 wynosił on 1126 USD (przy średniej dla Polski ogółem równej 1858 USD). Województwo zajmowało pod względem wartości tegoż wskaźnika w roku 2004 12. pozycję wśród 16 regionów. W latach 2000-2004 wartość eksportu *per capita* wzrosła w Małopolsce 2,4-krotnie (5. pozycja spośród województw).

Charakterystyczną cechą struktury geograficznej eksportu województwa jest znaczenie Niemiec, jako najważniejszego partnera. Udział tego kraju w eksporcie regionu jednak systematycznie - od roku 2000 - maleje. Rośnie natomiast - także konsekwentnie - udział Francji, która od 2002 roku plasuje się na drugim miejscu wśród najważniejszych odbiorców eksportu regionu. Różnica udziałów między pierwszym krajem (Niemcy) oraz drugim (Francja) jest jednak znacząca. Udział Niemiec w eksporcie w roku 2004 wyniósł ponad 26%, natomiast Francji 7,3%. Pozostałe ważne kraje w eksporcie to Wielka Brytania, Czechy, Rosja, Węgry, Słowacja oraz Ukraina.

Województwo małopolskie zalicza się do regionów Polski, które charakteryzują się relatywnie niską intensywnością powiązań eksportowych z krajami UE (UE-15). Jednakże udział Małopolski w eksporcie Polski do UE-15 między rokiem 2000 oraz 2004 wzrósł z 4,0 do 4,6%. W 2000, jak i w 2004 roku, Małopolska zajęła 6. pozycję w rankingu województw - głównych eksporterów do UE-15. Dokładniejsza analiza powiązań handlowych z poszczególnymi krajami UE wskazuje na relatywnie bardzo silne powiązania z Austrią (w latach 2000-2004 roku), silne z Francją (w latach 2000-2004 roku) oraz Belgią (w latach 2000-2003).

Najważniejsze produkty eksportowe Małopolski w roku 2004 to: kable i przewody, środki transportu samochodowego, tworzywa sztuczne i kauczuki, metalowe wyroby przemysłowe. W eksporcie wskazać należy na duże znaczenie dóbr kapitałochłonnych oraz pracochłonnych. Niepokojący jest relatywnie niski udział dóbr, które uznać można za technologicznie intensywne. W roku 2004 wynosił on 4,7% eksportu województwa ogółem (10. pozycja spośród 16 województw). Symptomatyczny jest niższy udział Małopolski w eksporcie dóbr technologicznie intensywnych Polski (2,5%) niż w eksporcie Polski ogółem (5,2%, dane za rok 2004).

Można zatem stwierdzić, że Małopolska nie charakteryzuje się ujawnionymi przewagami komparatywnymi w zakresie produktów *high-tech*. Najwyższe ujawnione przewagi komparatywne Małopolski dotyczą: surowców dla hutnictwa metali nieżelaznych, tytoniu i wyrobów tytoniowych, wyrobów poligraficznych, kabli i przewodów oraz tworzyw sztucznych i kauczuków.

Małopolska - w porównaniu z innymi województwami - odnotowuje średni udział produktów rolnych i spożywczych w eksporcie (9,7% w roku 2004). Są to przede wszystkim: tytoń i wyroby tytoniowe, wyroby cukiernicze trwałe, przetwory owocowe, warzywne i grzybowe, wyroby przemysłu spożywczego pozostałe, wyroby przemysłu jajczarsko-drobiarskiego oraz produkty przemysłu mięsnego. W latach 2002-2004 udział UE-15 w eksporcie produktów rolnych i spożywczych województwa wzrósł z 27% do 36%.

Do ciekawych wniosków prowadzi zestawienie struktury produktowej eksportu Polski oraz województwa Małopolskiego. Województwo odnotowuje wysokie udziały w eksporcie Polski w zakresie takich produktów jak: wyroby metalurgii proszków, surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych, maszyny i urządzenia hutnicze i odlewnicze, tytoń i wyroby tytoniowe, materiały ogniotrwałe, wyroby poligraficzne, kable i przewody, cement, klinkier oraz spoiwa nie wymienione osobno oraz produkty przemysłu mięsnego.

Zarówno pod względem struktury geograficznej oraz produktowej eksportu Małopolski, na tle pozostałych województw, cechuje niska koncentracja. Jest to sytuacja korzystna, gdyż baza eksportowa jest zdwersyfikowana. Zatem raczej jako niskie ocenić należy prawdopodobieństwo poważniejszego załamania w eksporcie w przypadku wystąpienia szoku gospodarczego wywołanego np. załamaniem się popytu na jednym z istotnych rynków zbytu (kraj lub produkt).

Pod względem charakterystyki eksportu (ze względu na cechy: wartość eksportu *per capita*, udział UE w eksporcie, udział produktów wysokich technologii w eksporcie oraz udział produktów rolnych i spożywczych w eksporcie) województwo małopolskie należy do grupy, w której znalazły się także: Kujawsko-pomorskie, Łódzkie, Opolskie, Podkarpackie, Świętokrzyskie, Warmińsko-mazurskie oraz Zachodniopomorskie. W porównaniu z pozostałymi skupieniami województw, cechy grupy, do której zaklasyfikowano Małopolskę to: średni-niski eksport *per capita*, średni udział UE w eksporcie, relatywnie niski udział dóbr *high-tech* w eksporcie oraz średni udział towarów rolno-spożywczych w eksporcie.

Rozwój eksportu Małopolski warunkowany będzie w znacznej mierze przez napływ kapitału zagranicznego, który z kolei jest pochodną atrakcyjności inwestycyjnej regionu. Inwestorzy zagraniczni są bowiem w Polsce liderami jeśli chodzi o eksport. Eksport firm Małopolski w najbliższych latach zależeć będzie także od umiejętności oraz możliwości nawiązania powiązań kooperacyjnych z firmami z kapitałem zagranicznym.

W tabeli poniżej zaprezentowana została analiza SWOT eksportu Małopolski.

Tabela 31

Analiza SWOT eksportu Małopolski

Slabe strony	Do słabych stron eksportu Małopolski zaliczyć należy przede wszystkim niską wartość obrotów, w porównaniu z potencjałem gospodarczym mierzonym takimi wskaźnikami, jak udział regionu liczbie ludności Polski, krajowym PKB czy także produkcji sprzedanej przemysłu. Województwo charakteryzuje się niskim - na tle innych województw - udziałem eksportu w PKB. Na niskim poziomie pozostaje także udział produktów <i>high-tech</i> w sprzedaży zagranicznej.
Szanse	Paradoksalnie jednak, słabe strony bazy eksportowej regionu są podstawą szans . W myśl znanej w ekonomii prawidłowości, w regionach słabszych (w eksporcie) bardzo często zachodzą tzw. procesy doganiania (nadrabiania zaległości). Z pewnością doświadcza ich Małopolska. Dowodem na to jest ponadprzeciętna - w porównaniu z innymi województwami - dynamika widoczna np. w zakresie wzrostu wartości obrotów eksportu, wzrostu wartości obrotów w przeliczeniu na mieszkańca oraz pokrycia importu eksportem. Szansą, którą firmy regionu już obecnie wykorzystują, są dobre stosunki handlowe z sąsiednimi krajami, które wraz z Polską w 2004 roku weszły do UE. W kolejnych latach wartość obrotów z Czechami i Słowacją będzie rosła. W sytuacji, w której firmy z Małopolski mają duże doświadczenie w eksporcie na te rynki, oczekiwać należy dalszego zacieśnienia kontaktów handlowych. Wśród szans wskazać należy też na bliskość geograficzną względem silnie rozwijających się regionów Polski, które są także najważniejszymi eksporterami: Śląsk oraz Dolnośląskie. Kooperacja z firmami z tych regionów umożliwi skuteczniejszy dostęp do atrakcyjnych rynków zbytu. Szansą upatrywać należy także w rozbudowie sieci transportowej Polski i stosunkowo dobrej pozycji regionu w tejże sieci.
Mocne strony	Pośród mocnych stron eksportu wskazać należy przede wszystkim na znaczne zdywersyfikowanie struktury zarówno produktowej, jak też geograficznej. Województwo jest zatem relatywnie mniej narażone na szoki gospodarcze np. w postaci załamania popytu. Silną stroną eksportu jest też atrakcyjność wyspecjalizowanych produktów, w zakresie których region wnosi istotny wkład do eksportu Polski (są to opisywane już wcześniej takie produkty, jak wyroby metalurgii proszków, surowce pierwotne dla hutnictwa metali nieżelaznych, maszyny i urządzenia hutnicze i odlewnicze, tytoń i wyroby tytoniowe, materiały ogniotrwałe, wyroby poligraficzne, kable i przewody, cement, klinkier oraz spoiwa nie wymienione osobno oraz produkty przemysłu mięsnego). Szansą będą także produkty regionalne, które po spełnieniu określonych wymogów formalnych będą swoistą wizytówką regionu na rynkach UE (dotyczyć będzie to przede wszystkim produktów żywnościowych). W tym względzie istotna jest duża rozpoznawalność np. Krakowa, a zwłaszcza Zakopanego.
Zagrożenia	Wśród zagrożeń wymienić można przede wszystkim niepewność, co do rozwoju sytuacji gospodarczej na najważniejszym rynku zbytu dla firm regionu - w Niemczech. Zagrożeniem - w dłuższej perspektywie - może być także relatywnie silniejszy napływ kapitału zagranicznego do najbardziej atrakcyjnych województw w Polsce (do których zaliczają się Dolnośląskie i Śląskie) i ryzyko wystąpienia tzw. efektu wysysania najlepszych kadr, które emigrować będą z Małopolski, co pośrednio może wpłynąć na pogorszenie bazy eksportowej regionu. Zagrożenie może się też wiązać z ewolucją w zakresie struktury napływającego kapitału zagranicznego do Polski. Jeśli wzrastać będzie rola usług w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, to niekorzystnie wpłynie to na bazę eksportową Małopolski, z tego względu, że usługi charakteryzują się mniejszym stopniem umiędzynarodowienia, i są tzw. sektorem <i>non-tradable</i> (nie-handlowym).

Źródło: Opracowanie własne

11. Bibliografia

1. Begg D., Fischer S., Dornbusch R., „Ekonomia”, tom 2, PWE, Warszawa, 1992
2. Bieńkowski W., „Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej”, PWN, Warszawa, 1995
3. Budnikowski A., „Międzynarodowe stosunki gospodarcze”, PWE, Warszawa, 2001
4. Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E., red., „Międzynarodowe stosunki gospodarcze”, PWE, Warszawa, 1996
5. Caves R.E., Frankel J.A., Jones R.W., „Handel i finanse międzynarodowe”, PWE, Warszawa, 1998
6. Clark, P. J. „An Extension of the Coefficient of Divergence for Use with Multiple Characters”, *Copeia*, 61 - 64, 1952.
7. Gawlikowska-Hueckel K., „Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?”, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 2002
8. Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., „Handel zagraniczny województw Polski z krajami UE”, *Wspólnoty Europejskie*, nr (159) luty 2005
9. GUS „Nauka i technika w 2003 r.”, Warszawa, 2005
10. Hall R., Taylor J.B., „Makroekonomia”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1995
11. Krugman P.R., Obstfeld M., „International Economics, Theory and Policy”, Fourth Edition, Addison-Wesley, Reading, 1997
12. Misala J., „Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej”, Szkoła Główna Handlowa, 2003
13. North C.D., „Location Theory and Regional Economic Growth”, *Journal of Political Economy*, LXIII, June 1955
14. Pluciński E.M., „Makroekonomia gospodarki otwartej, wybrane zagadnienia teoretyczno-empiryczne z perspektywy integracji polskiej gospodarki z rynkiem UE”, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1998
15. Salvatore D., „International Economics”, Fifth Edition, Prentice Hall, 1995
16. Sojak S., „Ceny transferowe, teoria i praktyka”, PWN, Warszawa, 2001
17. Traistaru J., Iara A., „European Integration, Regional Specialization and Location of Industrial Activity in Accession Countries: Data and Measurement”, Center for European Integration Studies Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität, Bonn, 2002
18. Umiński S., „Transfer technologii do Polski przez kapitał zagraniczny”, w: „Rynek usług finansowych w UE - szanse i wyzwania dla Polski”, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 2004
19. Umiński S., Stępiak A., „Czy zagraniczne inwestycje bezpośrednie pomagają Polsce w realizacji celów strategii lizbońskiej?”, *Wspólnoty Europejskie*, nr 10 (155) październik 2004
20. Wyżnikiewicz B., „Zmiany strukturalne w gospodarce, prawidłowości i ograniczenia”, PWE, Warszawa 1987, s. 67;
21. Zielińska-Głębocka A., „Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej, teoria handlu i polityki handlowej”, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 1997

NOTATKI

NOTATKI

NOTATKI



Departament Gospodarki i Infrastruktury
Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego
ul. Basztowa 22, 31-156 Kraków
tel. (+48) 012 2990600, fax. (+48) 012 2990654
www.malopolskie.pl