

EWA SZYMANIK
Kraków

KONKURENCYJNOŚĆ EKSPORTU – NOWE CZYNNIKI

Coraz szerszy rozwój handlu na świecie jest zjawiskiem nieuniknionym i koniecznym – minęły czasy autarkii. Poszczególne kraje i podmioty gospodarcze specjalizują się w różnych produktach, starając się zdobyć jak najwięcej klientów. Oznacza to coraz większą konkurencję na rynku międzynarodowym, a co za tym idzie – kształtowanie się określonej konkurencyjności. To ostatnie zjawisko jest niezwykle dynamiczne – poszczególne płaszczyzny i składniki znajdują się w nieustannym ruchu. Jedne tracą, inne zyskują na znaczeniu, pojawiają się nowe trendy i czynniki. Przyspieszenie tych przemian można zaobserwować szczególnie w ostatnich latach.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie nowych elementów, które w dalszej perspektywie mogą dość istotnie wpłynąć na konkurencyjność wymiany handlowej między krajami. Same zjawiska nie są niczym nowym, lecz dotychczas nie rozważano ich wpływu na konkurencyjność eksportu, istotnej części konkurencyjności gospodarek (zdaniem niektórych badaczy głównego jej przejawu¹), stąd decyzja o zasygnalizowaniu ich znaczenia w nowym kontekście. Z uwagi na ograniczoną objętość nie jest możliwe wyczerpujące omówienie poszczególnych zagadnień, aczkolwiek będą one przedmiotem dalszych badań. Artykuł skupia uwagę na obserwacji wymiany głównie wewnątrz Unii Europejskiej, gdyż właśnie w ramach tego ugrupowania od pewnego czasu można zaobserwować kształtowanie się nowych elementów wpływających na omawiane zjawisko. Ponieważ w literaturze nie pojawiła się do tej pory analiza opisanych poniżej zagadnień pod kątem ich wpływu na konkurencyjność, wskazano te, które w bliższej i dalszej przyszłości mogą dość istotnie na nią oddziaływać. Do zbadania problemu, z uwagi na brak odpowiednich mierników, zastosowano analizę opisową.

KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA – ZARYS PROBLEMU

Zjawisko konkurencyjności należy do szeroko omawianych w literaturze. Doczekało się już licznych definicji². W jego historii można wymienić trzy etapy, w których

¹ Choć pojęcia konkurencyjności eksportu i konkurencyjności gospodarki nie są synonimami, w artykule stosuje się je zamiennie ze względu na fakt, że ta pierwsza jest najczęściej traktowana jako najbardziej znaczący przejaw tej drugiej. *Vide* definicja D. Hübner (patrz: przyp. 10).

² Ocenia się, że w literaturze istnieje ponad 400 definicji. *Unia wobec procesów integracyjnych. Materiały z konferencji międzynarodowej z 29 listopada 1999 r.*, Warszawa 2000, s. 95.

dominował określony typ działań: konkurencyjność cenowa, jakościowa i oparta na innowacyjności. Dodać można, że obecnie pojawia się kolejny etap, jakim jest podejście proekologiczne. Analizując literaturę przedmiotu nietrudno zauważyć, że pojęcie to zaczęło się upowszechniać od lat 70. XX w., choć najbardziej znany badacz zagadnienia, M. Porter³, nie zdefiniował go – mimo iż często używał tego terminu – zajmując się raczej badaniem konkurencyjności w skali mezo i makro, jednak zwracając uwagę na rolę, jaką odgrywają w całym procesie przedsiębiorstwa. Problem konkurencyjności doczekał się licznych opracowań⁴; poniżej przedstawiono jedynie wybrane definicje, niezbędne dla wprowadzenia do badanego zagadnienia.

Najprościej konkurencyjność jest definiowana jako zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji⁵. Podobnie brzmi definicja sformułowana przez W. Manturę: „Konkurencyjność to zdolność podmiotu do konkurowania”⁶. Jeszcze inna twierdzi, że jest to umiejętność osiągnięcia i utrzymania przewagi konkurencyjnej⁷. Niniejsza praca zwraca uwagę na problem rywalizacji, będącej nieodłącznym elementem każdego działania na rynku, szczególnie w odniesieniu do wykorzystywanych czynników wytwórczych, to one bowiem tworzą punkt wyjścia. Konkurencyjność można zatem zdefiniować jako „zdolność do skutecznej rywalizacji pomiędzy niezależnymi podmiotami o korzyści związane z działalnością gospodarczą, obejmującą zarówno sprzedaż wytworzonych produktów, jak i zaopatrzenie w czynniki produkcji na rynku poprzez zaoferowanie korzystniejszych niż inni warunków mających wpływ na decyzje partnerów o nawiązaniu współpracy”⁸.

Warto zwrócić uwagę na ostatnią część powyższego zdania, dotyczącą oferowanych warunków. Nie wszystkie mogą być kształtowane przez państwo (nawet częściowo). Szczególnie część tak zwanych miękkich czynników decydujących o konkurencyjności jest niezależna od jakichkolwiek działań państwa. Zostaną one dokładniej omówione w dalszej części pracy.

O konieczności ujęcia tematu zarówno w formie statycznej, jak i dynamicznej, pisało wielu autorów. Jednym z nich jest M. A. Weresa, która definiuje konkurencyjność gospodarki w ujęciu statycznym (pozycję konkurencyjną) jako znajdującą odzwierciedlenie w poziomie dobrobytu mieszkańców pozycję kraju na rynkach międzynaro-

³ M. Porter, *Porter o konkurencji*, Warszawa 2001, s. 23-37 i M. Porter, *The competitive advantage of nations*, New York, 1990.

⁴ Np. W. Bieńkowski, *Oddziaływanie rządu USA na rozwój zdolności konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej w latach 1981-1988*, Monografie i Opracowania, nr 378, Warszawa 1993, *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, J. Bossak (red.), W. Bieńkowski, t. 1 i 2, Warszawa 2000, J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Warszawa 2011, E. Szymanik, *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*, Kraków 2004, i wiele innych.

⁵ J. Burniewicz (red.), *Ekonomika transportu*, Gdańsk 1993, s. 23.

⁶ W. Mantura, *Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego* E. Skawińska (red.), PTE, Poznań 2000, s. 87.

⁷ M. Gorynia, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, seria I, Poznań 1998, nr 266.

⁸ E. Szymanik, *Konkurencyjność przedsiębiorstw – główne aspekty*, w druku, s. 7.

dowych w handlu towarami i usługami oraz na rynku technologicznym, finansowym i praw majątkowych. Konkurencyjność w ujęciu dynamicznym (zdolność konkurencyjna) to natomiast zdolność do szybszego niż konkurenci osiągnięcia większych korzyści z własnych i zagranicznych czynników produkcji w warunkach otwarcia gospodarki, co prowadzi do relatywnie szybszego tempa wzrostu poziomu dobrobytu⁹.

Warto przytoczyć jeszcze jedno, bardziej wąskie określenie, podane przez D. Hübner: „przez międzynarodową konkurencyjność gospodarki krajowej rozumie się jej konkurencyjność cenową i pozacenową, a więc atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych”¹⁰.

Autorka niniejszej pracy w dotychczasowych badaniach konkurencyjności skupiała się na analizie czynników tradycyjnych, ujmowanych przez znane mierniki, jednak szybkie zmiany polityczno-społeczne, szczególnie te zachodzące w UE, skłaniają do postawienia pytania, czy takie podejście jest wystarczające i czy nie zachodzi konieczność zwrócenia uwagi na inne czynniki, nie uwzględniane dotąd w literaturze.

POMIAR KONKURENCYJNOŚCI

Literatura prezentująca sposoby mierzenia konkurencyjności zarówno w ujęciu statycznym, jak i dynamicznym, jest bardzo bogata, a jej szczegółowa prezentacja przekracza ramy niniejszej pracy. Poniższa prezentacja mierników stosowanych przez instytucje międzynarodowe, ujmujących badane zagadnienie najszerzej i przy wykorzystaniu największej liczby cech diagnostycznych ma na celu jedynie ilustrację złożoności omawianego zagadnienia i zwrócenie uwagi na brak w miernikach sygnalizowanych w tekście problemów.

a) *Global Competitiveness Index*

Indeks ten jest prezentowany w opracowaniach Światowego Forum Ekonomicznego, wydającego od ponad trzech dekad *The Global Competitiveness Report*¹¹. WEF definiuje konkurencyjność jako zbiór instytucji, polityk i czynników determinujących poziom produktywności kraju. Ponieważ jest to bardzo pojemna definicja, więc od 2005 r. analiza oparta jest na wyżej wspomnianym indeksie. Miernik jest tak skonstruowany, by ocenić poziom konkurencyjności za pomocą jednego wskaźnika obliczanego na podstawie algorytmu opartego na ponad 160 szczegółowych czynnikach, zarówno makro-, jak i mikroekonomicznych.

⁹ M. A. Weresa, *Definicja, determinanty oraz sposoby pomiaru konkurencyjności krajów*, w: W. Bieńkowski, M. Weresa i in., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, nr 284, SGH, Warszawa 2008, s. 102.

¹⁰ D. Hübner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista”, 1993, nr 4.

¹¹ WEF, *The Global Competitiveness Report 2013 -2014*, K. Schwab, ed., Lausanne 2013.

Czynniki te są podzielone na 12 grup, tak zwanych filarów, zgrupowanych w 3 obszarach: wymagania podstawowe (4 filary), czynniki podnoszące wydajność (6 filarów) oraz czynniki innowacyjności i wiedzy (2 filary). Skrócony opis filarów zawarty jest w tabeli 1.

Tabela 1
Filary konkurencyjności według Global Competitiveness Index

Filar	Liczba grup	Główne grupy
1. Instytucje	7	Instytucje publiczne: prawa własności, etyka i korupcja, nacisk odgórny, wydajność państwa, bezpieczeństwo; instytucje prywatne: etyka korporacji, odpowiedzialność
2. Infrastruktura	2	Infrastruktura transportowa oraz elektryczna i komunikacyjna
3. Środowisko makroekonomiczne	1	
4. Zdrowie i edukacja podstawowa	2	Zdrowie, edukacja
5. Edukacja wyższa	3	Liczba kształcących się, jakość edukacji, praktyka zawodowa
6. Wydajność rynku dóbr	3	Konkurencja: krajowa i zagraniczna; jakość popytu
7. Wydajność rynku pracy	2	Dostosowanie; wydajność wykorzystania
8. Rozwój rynku finansowego	2	Wydajność; zaufanie
9. Rozwój technologiczny	2	Adaptowanie technologii; użycie technologii informacyjnych i komunikacyjnych
10. Rozmiar rynku	2	Rozmiary rynku krajowego i zewnętrznego
11. Rozwój środowiska gospodarczego	1	
12. Innowacyjność	1	

Źródło: opracowanie własne na podstawie WEF, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, K. Schwab ed., Lausanne 2013.

Każdy z obszarów tworzy całość, w ramach której poszczególnym filarom przypisano takie same wagi procentowe, natomiast grupom w ramach filaru nadano różne wagi, w zależności od przypisywanego im znaczenia. Szczegółowe dane i metodykę pomiaru podaje wyżej wspomniana publikacja.

b) *World Competitiveness Report*

Jedną z instytucji prowadzących badania nad konkurencyjnością gospodarek jest *Institute for Management and Development (IMD)*. Od 1989 r. wydaje on „The World Competitiveness Yearbook”, raport roczny, w którym przedstawia wyniki badań obej-

mujących 60 gospodarek o najważniejszym znaczeniu dla rynków światowych. *IMD* analizuje, w jaki sposób kraje i przedsiębiorstwa wykorzystują całość swych szeroko rozumianych zasobów dla osiągnięcia stale rosnącej *prosperity*¹². W tym celu bada on gospodarkę, oprócz podstawowych kryteriów ekonomicznych, także w wymiarach politycznym, socjalnym i kulturalnym. Przy konstruowaniu rankingu wykorzystywanych jest ponad 300 kryteriów. Są one korygowane i uaktualniane na podstawie analizy nowych teorii, badań oraz dostępności danych, a także rozwoju gospodarki światowej. Czynniki konkurencyjności są podzielone na cztery główne grupy. Ich skrócony opis zawiera tabela 2.

Tabela 2
Czynniki konkurencyjności według *IMD*

Czynnik	Liczba kryteriów	Główne kategorie
Osiągnięcia gospodarcze	83	Ocena makroekonomiczna gospodarki krajowej: gospodarka krajowa, handel zagraniczny, inwestycje międzynarodowe, zatrudnienie i ceny
Wydajność instytucji rządowych	70	Miara wpływu polityki rządowej na konkurencyjność: finanse publiczne, polityka budżetowa, ramy instytucjonalne, legislacja działalności gospodarczej, podbudowa socjalna
Wydajność prowadzenia działalności gospodarczej	71	Miara stopnia zachęcania przedsiębiorstw do przekształceń innowacyjnych, zwiększających odpowiedzialność oraz przynoszących wzrost zysków: produktywność i wydajność, rynek pracy, finanse, praktyki zarządcze oraz postawy i wartości
Infrastruktura	114	Miara stopnia zgodności zasobów podstawowych, technologicznych, naukowych i ludzkich z potrzebami przedsiębiorstw: infrastruktura podstawowa, technologiczna, naukowa, zdrowie, środowisko i edukacja

Źródło: <http://www.imd.org/wcc/research-methodology>.

Jak pokazano w tabeli, każda z głównych grup czynników jest podzielona na pięć podgrup. Niektóre z nich są dodatkowo podzielone na kolejne kategorie, jeszcze dokładniej definiujące składniki konkurencyjności. Mimo iż każda z podgrup niekonięcznie musi zawierać tę samą liczbę kryteriów, to jednak ma przypisaną tę samą wagę przy ogólnej konsolidacji wyników. Waga ta to 5%, co przy ogólnej liczbie podgrup równej 20 daje ogółem 100%. Należy zauważyć, że tylko jedna gospodarka może przyjmować wartość 100 i tylko jedna wartość 0. Dla ustalenia ogólnej listy brane są średnie wartości czterech czynników konkurencyjności, przekształcane następnie w formę indeksu, w którym wiodąca gospodarka otrzymuje wartość 100.

¹² *IMD, World Competitiveness Yearbook 2014*, <http://www.imd.org/wcc/research-methodology/>, dostęp 15.09.2016.

c) *Doing Business*

Również Bank Światowy publikuje swój raport dotyczący konkurencyjności. Jest to ukazujący się od 2003 r. *Doing Business*. Raport ten pokazuje, jak regulacje biznesowe mogą zostać wzmocnione lub zachwiane przez wpływ różnych idei. Miernik ten w latach 2013–2015 ulegał przekształceniom, mającym na celu lepsze dostosowanie do rzeczywistości¹³. Nacisk położony na wydajność regulacji został w nich uzupełniony rosnącym podkreśleniem ich jakości. *Doing Business* mierzy regulacje wpływające na małe i średnie przedsiębiorstwa w 11 obszarach i w 189 krajach, a zatem można uznać, iż bada tylko pewien, acz bardzo istotny, wycinek zjawiska konkurencyjności gospodarczej. Zakres badań pokazuje tabela 3.

Tabela 3
Obszary będące obiektem pomiaru Doing Business

Kompleksowość i koszt procesów regulacji	
Rozpoczęcie działalności	Procedury, czas, koszt i minimalny początkowy wkład kapitałowy do rozpoczęcia działalności spółki z o. o.
Pozwolenia na budowę	Procedury, czas i koszt wypełnienia wszystkich formalności potrzebnych do wybudowania składu
Dostęp do elektryczności	Procedury, czas i koszt podłączenia do sieci elektrycznej
Rejestracja własności	Procedury, czas i koszt przeniesienia własności
Podatki	Płatność, czas i całkowita stopa podatkowa dla firm w celu spełnienia wszystkich wymogów podatkowych
Handel zagraniczny	Dokumenty, czas i koszt eksportu i importu morskiego
Siła instytucji prawnych	
Udzielanie kredytu	Dodatkowe zmienne przepisy i systemy informacji kredytowej
Wspieranie inwestorów mniejszościowych	Prawa udziałowców mniejszościowych w transakcjach proporcjonalnych i w zarządzie korporacji
Zawieranie kontraktów	Procedury, czas i koszt podejmowania rozmów handlowych
Ogłaszanie niewypłacalności	Czas, koszt, wynik i stopień pokrycia przy ogłoszeniu niewypłacalności i moc ram prawnych niewypłacalności
Regulacje rynku pracy	Dostosowanie regulacji zatrudnienia, korzyści dla pracujących i rozwiązania problemów pracy

Źródło: World Bank, *Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency*, 12th edition, World Bank Group, Washington 2014, s. 16.

Miernik ten nie obejmuje badań nad takimi obszarami, jak bezpieczeństwo, rozmiar rynku, stabilność makroekonomiczna czy rozpowszechnienie korupcji, jednakże został zaprezentowany ze względu na jego znaczenie informacyjne dla kształtowania polityki gospodarczej oraz badanie istotnego elementu konkurencyjności międzynarodowej.

¹³ World Bank, *Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency*, 12th edition, World Bank Group, Washington 2014.

NOWE CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI

Jak wspomniano, istnieje wiele czynników wpływających na konkurencyjność. Jednym ze sposobów ich podziału jest rozróżnienie czynników miękkich i twardych, zarówno mikro-, jak i makroekonomicznych. Z dotychczasowych obserwacji wynika, że czynniki miękkie, czyli dotyczące umiejętności realizacji określonych strategii, nabierają coraz większego znaczenia. Wpływ wielu z nich na gospodarkę trudno zmierzyć, ponadto często zmiany zachodzą w dłuższym okresie. Niemniej jednak w ostatnich latach kilka z nich bądź nabrało większego niż dotychczas znaczenia, bądź też zmieniło się znacząco. W niniejszym artykule pokazano tylko kilka z nich w kontekście wpływu (obecnego lub przyszłego) na wymianę między Polską a krajami Unii, choć można je też rozpatrywać w szerszym, ogólnosiwiatowym ujęciu. Są to: pojawiające się nowe bariery pozataryfowe, zmiany cen ropy naftowej, napływ imigrantów, wzrost terroryzmu, wyjście Wielkiej Brytanii z ugrupowania. Ich wyboru dokonano z uwagi na przewidywane w najbliższych latach rosnące znaczenie dla kształtowania warunków funkcjonowania, a co za tym idzie, również konkurencyjności gospodarek unijnych, w tym polskiej.

a) Bariery pozataryfowe

Załamanie gospodarcze spowodowało, iż wielu badaczy, obserwując rosnące tendencje do ochrony własnych rynków przez poszczególne kraje, zaczęło inaczej definiować protekcyjizm¹⁴ – jako ograniczenia w wymianie zagranicznej, takie jak taryfy, kwoty, zakazy importu i podatki eksportowe. Rola tych ograniczeń rośnie w porównaniu z czasami sprzed kryzysu, kiedy większą rolę odgrywały takie instrumenty, jak: zakupy rządowe, standardy techniczne, zamówienia publiczne czy wymagania pierwszeństwa w zakupach produktów krajowych¹⁵. Liczne bariery mają charakter ograniczeń wewnętrznych, utrudniających lub upośledzających handel. Mogą to być techniczne utrudnienia dla handlu, subsydia eksportowe, regulacje administracyjne dotyczące zamówień publicznych, regulacje sanitarne i fitosanitarne czy też ograniczenia związane z działaniami proekologicznymi oraz wiele innych¹⁶.

¹⁴ Ch. P. Bown, M. A. Crowley, *Import protection, business cycles and exchange rates: Evidence from the Great Recession*, "Journal of International Economics", 2012, 90 i H. L. Kee, C. Neagu, A. Nicita, *Is protectionism on the rise? Assessing national trade policies during the crisis of 2008*, "The Review of Economics and Statistics", March 2013.

¹⁵ H. L. Kee, C. Neagu, A. Nicita, *Is protectionism...*, "The Review of Economics and Statistics", March 2013, S. J. Evenett, D. Vines, *Crisis-era protectionism and the multilateral governance of trade: an assessment*, "Oxford Review of Economic Policy", 2012, vol. 28, no.2 i R. Baldwin, S. J. Evenett, *Beggar-the-neighbour policies during the crisis-era: causes, constraints and lessons for maintaining open borders*, "Oxford Review of Economic Policy", 2012, vol. 28, no. 2.

¹⁶ Na przykład pomoc publiczna, finanse handlowe, subsydia eksportowe, wsparcie inwestycji, wymagania i przepisy lokalne, bariery pozataryfowe, przedsiębiorstwa państwowe, ograniczenia migracyjne, inne ograniczenia sektora usług, państwowe przedsiębiorstwa handlowe, subsydia importowe, ochrona własności intelektualnej (Global Trade Alert database, <http://www.globaltradealert.org>), dostęp 13.09.2016.

W grudniu 2013 r. członkowie *WTO* przyjęli tzw. Pakiet z Bali, pierwsze ogólne porozumienie rundy z Dohy. Zobowiązano się do uproszczenia głównych procedur, takich jak procesy poprzedzające przywóz statkiem, wprowadzenie dokumentacji i płatności elektronicznych, uprzednie przeniesienie własności dóbr na klienta wraz ze wszystkimi wynikającymi z tego obciążeniami „w celu zmniejszenia zakresu i wpływów formalności importowych, eksportowych i tranzytowych oraz zmniejszenia i uproszczenia wymagań dokumentacyjnych w tych dziedzinach”¹⁷. Wszystkie te procedury administracyjne wiążą się z generowaniem kosztów i zmniejszają konkurencyjność sprzedawanych produktów. C. Hornok i M. Koren¹⁸ zbudowali model mierzenia strat spowodowanych tymi barierami. Wzięli pod uwagę przygotowanie dokumentacji, załatwianie formalności celnych, dostawę do portu i na terminal oraz tranzyt przez port do miejsca przeznaczenia. Z ich badań wynika, że zmniejszenie o 50% kosztów związanych z frachtem odpowiada dziewięcioprocentowemu zmniejszeniu obciążeń taryfowych, co tłumaczy, dlaczego wymiana w ramach stref wolnego handlu jest większa niż poza nimi.

Niestety, kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 r. pociągnął za sobą załamanie w handlu zagranicznym na świecie. Dało się ono także odczuć w UE, pociągając za sobą powolny spadek konkurencyjności tego ugrupowania. Aby się przed tym bronić, zarówno cała Unia, jak i oddzielnie część krajów członkowskich zaczęły wprowadzać różnego rodzaju bariery ochronne, głównie o charakterze pozataryfowym. Według M. Wajdy-Lichy¹⁹ działania te miały najbardziej restrykcyjny charakter w porównaniu z innymi ugrupowaniami, takimi jak *NAFTA* czy kraje *BRICS*. Liczba utrudniających rozwój handlu regulacji wprowadzonych w latach 2008–2013 wyniosła 292, podczas gdy przepisów ułatwiających go lub neutralnych było zaledwie 49. Jak zauważa autorka, wiele z nich powodowało utrudnienia również w handlu wewnątrzunijnym, dotykając najbardziej zaangażowanych handlowo członków Unii, takich jak Niemcy, Francję, Belgię, Wielką Brytanię czy Włochy. Stanowi to zaprzeczenie idei wolnego handlu i *de facto* ogranicza wprowadzone wcześniej przepisy liberalizacyjne.

Warto tu przytoczyć reguły zapisane w Traktacie o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej²⁰. Artykuł 30 mówi, że cła przywozowe i wywozowe lub opłaty o skutku równoważnym są zakazane między państwami członkowskimi, a zakaz ten obejmuje również cła o charakterze fiskalnym. Podobnie rzecz ma się z ograniczeniami ilościowymi w przywozie i wywozie (artykuły 34 i 35), choć kolejny artykuł daje

¹⁷ *World Trade Organization*, 2013, Article 10, 1.1.

¹⁸ C. Hornok, M. Koren, *Administrative barriers to trade*, „*Journal of International Economics*”, 2015, nr 96.

¹⁹ M. Wajda-Lichy, *Traditional protectionism versus behind-the border barriers in the post – crisis era: experience of three groups of countries: the EU, NAFTA and BRICS*, „*Journal of International Studies*”, 2014, vol. 7, no. 2, s. 145-150.

²⁰ *Wersja skonsolidowana Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*, http://oide.sejm.gov.pl/oide/index.php?option=com_content&view=article&id=14804&Itemid=946#3.2.3.

jednak możliwość wprowadzenia pewnych działań ochronnych, głosząc, że nie stanowią one

„przeszkody w stosowaniu ograniczeń przywozowych, wywozowych lub tranzytowych uzasadnionych względami moralności publicznej, porządku publicznego, bezpieczeństwa publicznego, ochrony zdrowia i życia ludzi i zwierząt lub ochrony roślin, ochrony narodowych dóbr kultury o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej bądź ochrony własności przemysłowej i handlowej. Zakazy te i ograniczenia nie powinny jednak stanowić środka arbitralnej dyskryminacji ani ukrytych ograniczeń w handlu między Państwami Członkowskimi”.

W czasie kryzysu możliwość ta była wielokrotnie wykorzystywana przez państwa Unii do obchodzenia wiążących regulacji zapewniających wolny handel, co, jak wspomniano wyżej, dotknęło również je same. W okresie 2008-2013 wprowadzono aż 289 ograniczeń nietytaryfowych, a tylko 3 taryfowe, co stanowi zaledwie około 1% wszystkich barier²¹. Zatem protekcyjizm mniej lub bardziej ukryty wzrasta i dotyczy nie tylko handlu wewnątrzunijnego, lecz stanowi tendencję ogólnoswiatową, co przełoży się na dalszy spadek konkurencyjności.

b) Ropa naftowa

Od ostatnich miesięcy 2014 r. na rynku światowym dał się zauważyć systematyczny spadek cen ropy naftowej. Przyczyn tej sytuacji było kilka: konflikt produkcyjny pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Arabią Saudyjską czy szerzej krajami *OPEC*, sprzedaż surowca przez terrorystów z *ISIS*, próby wywarcia nacisku na Rosję i osłabienia jej pozycji w świecie. Ta sytuacja ma podwójne oblicze. Z jednej strony, dla nabywców, oznacza tańsze zakupy paliwa, co przekłada się na spadek kosztów transportu, niższe ceny końcowe (lub większe dochody, a co za tym idzie – wydatki) i możliwość ożywienia gospodarki. Analitycy „Forbesa”²² piszą, iż blisko 30% spadek cen tego surowca pozwala teoretycznie na wzrost PKB o 1 punkt procentowy, lecz jednoczesny wzrost kursu dolara obniża te prognozy. We wrześniu 2016 r. złoty jednak nieznacznie się umocnił, co powoduje korektę tej prognozy. Poza tym pozytywny wpływ taniego surowca może zostać zniwelowany przez niekorzystny wpływ podatku bankowego i spowodować – według pesymistycznych przewidywań – spadek dynamiki wzrostu nawet o 0,5 punktu procentowego. Druga strona to sytuacja producentów ropy, a przede wszystkim destabilizacja polityczna. Należy pamiętać, że to właśnie z wielu spośród tych krajów napływają do Europy imigranci. Takie kraje, jak Republika Południowej Afryki i Nigeria, ponosząc straty gospodarcze, wywierają silny nacisk na pozostałe państwa afrykańskie, co przekłada się na rosnącą emigrację i zwiększony napływ ludzi do krajów tradycyjnie uchodzących za zamożne, co nie do końca jest prawdą. Z tego wynika, iż pozytywne skutki wpływu niższych cen ropy mogą zostać nie tylko zniwelowane, ale wręcz odwrócone przez masowy napływ ludności.

²¹ M. Wajda-Lichy, *op. cit.*, s. 147 (tamże szerszy opis krajów unijnych dotkniętych skutkami wprowadzonych przez UE ograniczeń nietytaryfowych) i <http://www.globaltradealert.org/>, dostęp 19.11.2016.

²² P. Zielewski, *Tania ropa wesprze PKB Polski przez dwa – trzy lata*, „Forbes”, 3.02.2016.

Ponieważ w styczniu 2016 r. zniesiono sankcje nałożone na Iran, analitycy obawiali się, że może to spowodować dalszy wzrost wydobycia ropy i spadek cen. Tymczasem stało się inaczej, od końca lutego ceny ropy zaczęły rosnąć. Na razie trudno ocenić, czy i w jaki sposób zmieni się sytuacja w gospodarce UE i poszczególnych krajów. Jeśli chodzi o Polskę, to prawdopodobnie zaistniała sytuacja nie spowoduje znaczących wahań, zwłaszcza jeśli chodzi o konkurencyjność eksportu, ponieważ nakłada się na nią wpływ innych determinantów. Znaczenie cen ropy naftowej jako czynnika wpływającego na konkurencyjność należy rozpatrywać w długim okresie, szczególnie w powiązaniu z sytuacją polityczną na świecie i zmianą siły gospodarczej największych krajów, takich jak Rosja (eksporter ropy, ważny partner handlowy wielu krajów świata) czy Chiny (kraj potrzebujący coraz więcej tego surowca, co zapewne przełoży się w przyszłości na dalszy wzrost cen). Mimo coraz szerszego wykorzystywania innych rodzajów paliw, zmiany cen głównego z nich – ropy, z uwagi na powolne wyczerpywanie się jej zapasów, będą prawdopodobnie coraz silniej wpływać na zmiany konkurencyjności.

c) Terroryzm

Coraz silniej zaznaczający się na świecie terroryzm jest również zjawiskiem, które należy brać pod uwagę, mówiąc o czynnikach wpływających na konkurencyjność eksportu i gospodarek. Mianem terroryzmu określa się różnie umotywowane działania podjęte w celu wymuszenia od władz i społeczeństw określonych zachowań, realizowane z całą bezwzględnością, za pomocą różnych środków, w warunkach celowo nadanego rozgłosu i wywołanego w społeczeństwie lęku²³. Według *Country Report on Terrorism*²⁴ do 2013 r. liczba ataków terrorystycznych na świecie malała systematycznie – w 2010 r. odnotowano 11 641 ataków, rok później – 10 283, zaś w 2012 r. jedynie 6771. Regionami, w których odnotowano ich najwięcej, były kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej. Ta pozytywna tendencja odwróciła się jednak w kolejnych latach. W 2013 r. doszło do 9707 zamachów, rok później – 13 463, jednak w 2015 r. ich liczba wyniosła 11 774. Oznaczało to spadek o około 13% w stosunku do poprzedniego roku, lecz niepokojące jest, że znacząco wzrosła liczba zarówno zamachów, jak i ofiar śmiertelnych w Turcji, kraju sąsiadującym z UE. Ponadto większość (55%) dotyczyła nie celów państwowych, lecz osób cywilnych i własności prywatnej, co pogłębia obawy zaatakowanych społeczeństw.

Do niedawna Europa była regionem stosunkowo bezpiecznym, w mniejszym stopniu narażonym na zamachy, niestety, sytuacja się zmieniła. Głównymi czynnikami są tu: globalizacja zamachów, coraz łatwiejszy dostęp do materiałów wybuchowych czy niekontrolowany napływ imigrantów, wśród których mogą znajdować się osoby o radykalizowanych poglądach. Zamachy, do których doszło w 2016 r. we Francji czy Danii, zdają się potwierdzać ten pogląd.

²³ *Nowa encyklopedia powszechna*, PWN, Warszawa 1997.

²⁴ US Department of State, *Country Report on Terrorism*, 2015 i poprzednie, <http://www.state.gov/j/ct/rls/crt/>, dostęp 15.09.2016.

Dlaczego terroryzm należy wiązać z konkurencyjnością? Po pierwsze, kraje, w których dokonuje się zamachów, są oceniane jako mało bezpieczne i wobec tego inwestorzy nie są chętni do lokowania w nich swych przedsięwzięć, a przecież napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych wpływa na poprawę konkurencyjności eksportu. Po drugie, zamachów dokonuje się szczególnie w dużych miastach, gdzie zwykle lokują się inwestorzy ze względu na dobrze rozwiniętą infrastrukturę, co poza wspomnianym wyżej efektem skutkuje często śmiercią przypadkowych osób i dodatkowym elementem zastraszenia. Po trzecie, w tej sytuacji konieczne jest zwiększenie wydatków na poprawę bezpieczeństwa (niemożliwa jest całkowita eliminacja zagrożenia)²⁵, co oznacza przesunięcie środków z innych dziedzin gospodarki. Czwartym czynnikiem jest wpływ na PKB, szczególnie w krajach, gdzie duża jego część pochodzi z turystyki. Oznacza to przesunięcie napływu turystów do krajów dotychczas mniej zagrożonych atakami. Wzrost terroryzmu to zatem czynnik potencjalnie negatywnie wpływający na konkurencyjność państw nim zagrożonych.

Należy zauważyć, że Polska jest krajem narażonym w stopniu porównywalnym z innymi częściami Europy. Raport MSW o stanie bezpieczeństwa²⁶ stwierdza, że choć w naszym kraju notowano stosunkowo niski poziom zagrożenia terrorystycznego, to jednak pozostaje ona celem rezerwowym dla ewentualnych zamachowców. Ryzyko zwiększa fakt, że do Europy stale napływają emigranci z Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej, czyli regionów, gdzie najczęściej dochodzi do zamachów. Na razie nie ma to bezpośredniego przełożenia na zmiany konkurencyjności, lecz należy się spodziewać, że w przyszłości sytuacja niekorzystnie się zmieni.

d) Imigracja

Kolejnym czynnikiem, który najprawdopodobniej w przyszłości wpłynie na konkurencyjność, jest migracja ludności. Wpływają na nią łącznie czynniki gospodarcze, polityczne i społeczne w państwie pochodzenia (czynniki wypychające) lub w kraju docelowym (czynniki przyciągające)²⁷. Jeśli chodzi o UE, czynnikami przyciągającymi były korzystniejsze warunki gospodarcze i stabilność polityczna.

Dotychczas imigrację traktowano w literaturze jako czynnik korzystny dla gospodarek przyjmujących. Zwykle imigranci podejmowali pracę w tych sektorach, które nie były przedmiotem zainteresowania obywateli danego kraju. Często były to osoby wysoko wykształcone, uzupełniały więc niedobory w państwie przyjmującym. Jeśli w jakimś państwie napływ osób z innego, określonego kraju był dość duży (na przykład przyjazdy Polaków do Wielkiej Brytanii), to zwykle wiązało się to ze zwiększeniem importu określonych towarów (najczęściej produktów żywnościowych)

²⁵ *Polsce też może grozić atak terrorystyczny. Przedruk z „Polski Zbrojnej”*, (2015), <http://facet.in-tertia.pl/meskie-tematy/news-polsce-tez-moze-grozic-atak-terrorystyczny,nId,984372>, dostęp 21.02.2016.

²⁶ *Raport o stanie bezpieczeństwa w Polsce w 2014 roku*, MSWiA, 2015, <http://bip.mswia.gov.pl/bip/raport-o-stanie-bezpie/18405,Raport-o-stanie-bezpieczestwa.html>, dostęp 11.09.2016.

²⁷ Eurostat, *Statystyki dotyczące migracji i populacji migrantów*, 2015, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics/pl, dostęp 12.09.2016.

i zwiększeniem rynków zbytu (gdyż i miejscowi mieszkańcy często przekonywali się do „egzotycznych nowości”), co z kolei przekładało się na rosnącą konkurencyjność eksportera (część produktów modyfikowano, by lepiej zaspokoić potrzeby zagranicznych odbiorców). W ostatnich latach taki obraz imigracji się zmienia. Do krajów Unii masowo napływają ludzie z Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. Ta fala ma swe korzenie w dość odległej przeszłości – w 1972 r. podczas szczytu w Paryżu przyjęto Globalną Politykę Śródziemnomorską, w której nakreślono wytyczne postępowania wobec krajów basenu Morza Śródziemnego²⁸. Ta polityka była w następnych okresach modyfikowana i rozszerzana, szczególnie w odniesieniu do państw Maghrebu i Masydu. W 2008 r. utworzono Unię dla Śródziemnomorza, której celem było zintensyfikowanie współpracy politycznej, wspólna odpowiedzialność oraz liczne działania regionalne i subregionalne. Współpraca ta jednak nie przebiega bezproblemowo. Do najważniejszych zakłóceń należą: handel bronią, przestępczość zorganizowana, terroryzm i nielegalne migracje²⁹.

Ta sytuacja nasiliła się szczególnie w ostatnich latach, w związku z wcześniej opisanym spadkiem cen ropy naftowej, a zwłaszcza w wyniku wojny na Bliskim Wschodzie. O ile w wielu wcześniejszych publikacjach pisano o pozytywnym wpływie imigracji na handel i konkurencyjność wyrobów pochodzących z kraju przybywców, o tyle obecnie należy się zastanowić nad dwoma szczególnymi wyzwaniem dla gospodarki unijnej i wymiany wewnątrz ugrupowania, gdyż handel z krajami spoza niego, będącymi głównym źródłem napływu imigrantów, jest stosunkowo mało znaczący dla poszczególnych państw Unii. Pierwsze z nich to różnice kulturowe i religijne, których szersze omówienie wykracza poza ramy tego artykułu, zaś drugie to konieczność włączenia napływającej ludności w europejski rynek pracy. Ponieważ kraje unijne same borykają się z problemami wywołanymi kryzysem, to ostatnie zadanie nie jest łatwe. Dochodzą do tego jeszcze inne czynniki: częsta niechęć do podejmowania pracy przez imigrantów, konieczność zwiększenia wydatków na pomoc socjalną dla nich, co oznacza wzrost płatności transferowych państwa, spadek bezpieczeństwa ludności, a także rosnące zagrożenie terroryzmem. Niektóre kraje, jak na przykład najbardziej dotknięta nielegalną imigracją Grecja, mogą też tracić dochody z turystyki, gdyż wiele osób, obawiając się o swe bezpieczeństwo lub komfort, nie decyduje się na przyjazd. O tym, że jest to realny problem, świadczy chociażby przykład wyspy Kos. Z drugiej jednak strony, gdy sytuacja się uspokoi i przybysze zaczną normalizować życie, można oczekiwać stopniowego wzrostu popytu, a co za tym idzie – wzrostu produkcji i importu, szczególnie z innych państw ugrupowania. Można w tym dostrzec pewną szansę dla Polski, której wyroby mają coraz lepszą markę za granicą, a także często są tańsze od miejscowych wyrobów. Oczywiście na pewno

²⁸ J. Zajac, *Gospodarcze aspekty procesu barcelońskiego*, „Studia Europejskie”, t.4, Warszawa 2001, s. 89.

²⁹ K. Grabowska, S. Matusiak, *Zwalczanie nielegalnej imigracji jako przykład kooperacji Unii Europejskiej z partnerami w regionie Bliskiego Wschodu i Północnej Afryki*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2015, dostępne na http://www.wydzfilhist.uni.lodz.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=322&Itemid=148.

w grę będą wchodzić takie czynniki, jak przyzwyczajenia nabywców i zaufanie do wyrobów z danego kraju, lecz istnieje szansa, że ta sytuacja będzie się zmieniać. Jest to jednak dość odległa przyszłość – przy obecnym braku możliwości rozwiązania problemu gigantycznego napływu imigrantów Unia będzie prawdopodobnie przeżywać kolejną falę kryzysu gospodarczego.

Warto też zwrócić uwagę, że do poprawy konkurencyjności handlu w niewielkim stopniu może się przyczynić turystyka, zwłaszcza indywidualna. Coraz więcej osób podróżuje po świecie i nawiązuje kontakty z przedstawicielami innych nacji. Dobre relacje i zwykłe zainteresowanie skłaniają do wypróbowywania wyrobów pochodzących z kraju nowego znajomego. Nie należy lekceważyć siły tak zwanego marketingu szeptanego, który powoduje, że chwaląc się „egzotycznym”, zagranicznym nabytkiem można skłonić do jego zakupu kolejne osoby. Jeśli w dodatku ów nabytek jest dobrej jakości, można spodziewać się wzrostu sprzedaży i poprawy konkurencyjności eksportu kraju, z którego sprowadzono towar, choć jest to proces bardzo powolny i trudny do statystycznego uchwycenia.

e) Tendencje separatystyczne w Unii – Wielka Brytania

Już od dłuższego czasu pojawiały się wewnątrz Unii głosy mówiące o opuszczeniu ugrupowania przez różne kraje. Najbardziej znane są wystąpienia Grecji, grożącej wyjściem ze strefy euro, jeśli nie otrzyma pomocy w rozwiązywaniu wewnętrznych problemów finansowych. Podobnie, chociaż z innych powodów, działa się w Wielkiej Brytanii. Według tamtejszych polityków istniejące dotychczas warunki członkostwa nie były korzystne³⁰; zdarzały się okresy, gdy osiągnano wyższy poziom inwestycji wewnętrznych niż cała Unia, co oznaczało, że Brytyjczycy dopłacali do źle zarządzanych instytucji czy przywilejów socjalnych w innych krajach. Już w 2014 r. *Institute of Economic Affairs* ogłosił konkurs, którego uczestnicy mieli przedstawić w swych pracach, jak państwo brytyjskie miałoby funkcjonować poza strukturami unijnymi³¹. Autor zwycięskiego eseju proponował utrzymanie bezcłowego handlu we wszystkich dziedzinach poza rolnictwem, gdyż w przeciwnym wypadku ucierpiałby nie tylko eksport do Unii, ale i wymiana handlowa z resztą świata, ponieważ zagranicznym przedsiębiorcom nie opłacałoby się w Wielkiej Brytanii inwestować. Poza tym należałoby liczyć się z konsekwencjami dyplomatycznymi – Unia mogłaby szukać „odwetu”. Praca ta w obliczu dzisiejszych wydarzeń może być uważana za niemal proroczą. W obliczu dyskusji toczonych w 2016 r., analitycy przestrzegali przed skutkami tak zwanego Brexitu. Ryzyko jest tym większe, że w samym Zjednoczonym Królestwie pogłębiają się tendencje separatystyczne.

³⁰ M. Gołota, *Unia Europejska bez Wielkiej Brytanii – silniejsza czy słabsza?*, „naTemat”, 1.01.2015, dostępne na <http://natemat.pl/128827,faq-unia-europejska-bez-wielkiej-brytanii-silniejsza-czy-slabsza>, dostęp 20.02.2016.

³¹ *Co stałoby się, gdyby Wielka Brytania wystąpiła z Unii Europejskiej?*, „Polish Express”, 21.04.2014, dostępne na <http://www.polishexpress.co.uk/co-sie-stanie-jesli-wielka-brytania-opusci-ue/>, dostęp 10.03.2016.

Szkoci popierali pozostanie w Unii – po decyzji o opuszczeniu ugrupowania możliwe są próby osiągnięcia niepodległości przez Szkocję i pozostanie (wstąpienie?) nowego kraju w unijnych strukturach.

Brexit stał się faktem. Decyzję o tym podjęto 23 czerwca 2016 r. w referendum, mimo obaw przed negatywnym wynikiem głosowania wyrażanych nie tylko przez polityków i przedsiębiorców brytyjskich, ale i członków UE. Unia nie jest przygotowana na ewentualny rozpad i jego skutki dla obywateli różnych krajów, w tym licznych imigrantów z państw członkowskich. Pierwsze skutki podjętej decyzji są już widoczne³². Spadek kursu funta do poziomu najniższego od 30 lat sprawił, że niektóre największe firmy, jak *Easyjet*, odnotowały wzrost kosztów. Obniżył się rating Wielkiej Brytanii, zaś Bank Anglii zdecydował się na obniżkę stóp procentowych do 0,25%, co ma zahamować recesję i stymulować inwestycje. Odnotowano wzrost w sektorze usług oraz zwiększenie inflacji do 0,6%. Także strefa euro rozwijała się pomimo szoku, jakim był Brexit i w sierpniu 2016 r. miała największe tempo rozwoju od siedmiu miesięcy³³.

Jakie mogą być skutki opuszczenia Unii przez Wielką Brytanię dla konkurencyjności handlu? Przede wszystkim zależy to od warunków, na jakich do tego dojdzie. Jeśli utrzymane zostałyby warunki strefy wolnego handlu, konkurencyjność zarówno brytyjskiego, jak i polskiego eksportu (podobnie jak innych państw) pozostałaby niemal niezmienną (*ceteris paribus*). Kolejne zmiany konkurencyjności zależałyby od rozwoju sytuacji. Jeżeli natomiast Wielka Brytania zdecydowałaby się na wprowadzenie ceł, mogłoby dojść do działań odwetowych ze strony Unii, zarówno poprzez wprowadzanie barier taryfowych, jak i wspomnianych wcześniej pozataryfowych, których jest bardzo dużo. Byłoby to tym łatwiejsze, że na Wyspach stosowany jest inny system miar i wag, a także inne napięcie elektryczne. Taka wojna z pewnością przyczyniłaby się do osłabienia gospodarek obu stron, a co za tym idzie, również ich konkurencyjności nie tylko na rynku europejskim, ale i światowym.

PODSUMOWANIE

Konkurencyjność gospodarek ulega istotnym przekształceniom. Wpływ ceny ropy naftowej i innych nośników energii na ten aspekt rozwoju nie ulega wątpliwości. Jest to także jeden z nielicznych omówionych w artykule czynników, których wpływ stosunkowo łatwo zmierzyć i obliczyć. Znacznie gorzej wygląda sytuacja w przypadku pozostałych. Wiele z nich jest nie tylko trudno mierzalnych, jeśli chodzi o wpływ na konkurencyjność (stopień asymilacji imigrantów), ale i trudnych do przewidzenia (nasilenie terroryzmu – można się domyślać, że zagrożenie będzie

³² B. Wheeler, A. Hunt, *Brexit: all you need to know about the UK leaving the EU*, BBC News, 1.09.2016, <http://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887>, dostęp 14.09.2016.

³³ *Brexit Britain: Why has actually happened so far?*, BBC News, 5.09.2016, <http://www.bbc.com/news/business-36956418>, dostęp 14.09.2016.

rosło, lecz trudno przewidzieć, w które miejsca uderzą zamachowcy i jakie straty spowodują, a także jaka będzie reakcja społeczeństw i rynków). Migracja może spowodować zmiany konkurencyjności w przyszłości, lecz trudno przewidzieć, kiedy to nastąpi i czy będą to zmiany pozytywne, czy negatywne (zubożenie społeczeństwa, spadek bezpieczeństwa czy też wzrost poziomu wykształcenia pierwszego lub drugiego pokolenia imigrantów, wśród których jest wiele osób młodych). Należy też pamiętać, że wiele osób przybywa do Unii z krajów, gdzie działają terroryści, co sprzyja przenoszeniu tego zjawiska na grunt europejski w dotychczas nienotowanej skali.

Z kolei separatyzm Wielkiej Brytanii może znaleźć odbicie w innych państwach. Pojawiają się głosy, że swe warunki uczestnictwa w UE chcą renegotjować inne kraje³⁴. Francja chciałaby odzyskać suwerenność w dziedzinie ochrony granic (co wpłynęłoby na wielkość imigracji i wszystkie wynikające stąd dla gospodarki implikacje), polityki fiskalnej i walutowej, a także zrezygnować z dyscypliny budżetowej. Podobne głosy odzywiają się też w Danii i Holandii, a również w Irlandii i na Malcie. Może to doprowadzić w skrajnym przypadku do rozpadu Unii, a na pewno spowoduje jej rozwarstwienie, jeśli chodzi o szybkość rozwoju. Zdecydowanemu spowolnieniu ulegnie rozwój słabszych krajów, w tym Polski. Utrudnienie dostępu do rynków unijnych wymagałoby szybkiego poszukania nowych miejsc zbytu, co w obliczu konkurencji innych państw naszego regionu nie jest rzeczą łatwą i mogłoby spowodować konieczność przyjęcia gorszych warunków, niż te wynegocjowane w „spokojniejszych” czasach.

Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii wiązać się może także ze zmniejszeniem zakupów polskich towarów przez imigrantów, co ograniczyłoby wolumen sprzedaży polskich towarów za granicę. Podobna sytuacja mogłaby, choć w mniejszym stopniu, mieć miejsce w przypadku zmian warunków uczestnictwa innych krajów w organizacji. Spowodowałoby to pogorszenie sytuacji nie tylko w naszym kraju, ale w całym ugrupowaniu oraz dalszy spadek konkurencyjności.

Czy i jak ukazane wyżej czynniki wpłynęły na konkurencyjność polskiego eksportu do krajów Unii? Na to pytanie trudno udzielić jednoznacznej odpowiedzi, przede wszystkim dlatego, że wpływu wielu z nich nie da się na razie nawet oszacować – są to zjawiska zbyt nowe i brak jest odpowiednich danych. Można domniemywać, że pewne z nich, na przykład taniejąca ropa, a częściowo także emigracja Polaków, mogła się przyczynić do polepszenia sytuacji. Świadczy o tym poprawa salda handlowego, ukazana w tabeli 4. Nie należy jednak wyciągać pochopnych wniosków, gdyż ów wzrost eksportu był wynikiem wielu czynników, nieuwzględnionych w niniejszej pracy. Trudno też wyrokować na temat zmian konkurencyjności, gdyż dane są zbyt zagregowane, by stwierdzić, które rodzaje produktów spowodowały tę sytuację.

³⁴ I. Dziurlikowska, *Brexit wywoła efekt domina w Europie?*, „UniaEuropejska.org”, 23.02.2016, dostępne na: <http://uniaeuropejska.org/brexit-wywola-efekt-domina-w-europie/>

Tabela 4

Wielkość wewnętrznego handlu Polski w latach 2007-2014 (styczeń–grudzień, w mln euro)

Rok	Eksport	Import	Saldo
2007	81,008	88,689	- 7,681
2008	90,539	102,110	-11,571
2009	78,200	77,856	0,344
2010	95,580	95,138	0,442
2011	106,014	105,935	0,079
2012	109,962	104,926	5,036
2013	115,755	107,822	7,933
2014	128,291	117,267	11,024

Źródło: dane Eurostatu i obliczenia własne.

Rozwój gospodarczy jest podstawowym czynnikiem zapewnienia dobrobytu we wszystkich krajach. Aby to osiągnąć, należy być konkurencyjnym. Dotychczasowe czynniki sprzyjające konkurencyjności pozostają w mocy, lecz ich ranga ulega pewnym zmianom. Pojawiają się nowe, z których część została pokrótce omówiona wyżej. Podstawowa trudność polega na pomiarze ich wpływu i fakcie, że niektóre z nich mogą ujawnić swoje skutki dopiero w przyszłości, przy czym nie sposób nawet oszacować, czy będą one pozytywne, gdyż zbyt wiele zależy od kierunków rozwoju sytuacji globalnej.

Dr Ewa Szymanik, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie (szymanie@uek.krakow.pl)

Słowa kluczowe: konkurencyjność, eksport, Unia Europejska, bariery pozataryfowe, imigracja, terroryzm

Keywords: competitiveness, export, European Union, non-tariff barriers, immigration, terrorism

ABSTRACT

The article shows new factors which can have an impact on the competitiveness of export, especially in the Polish – EU trade, such as: worldwide terrorism, migration problems, Brexit, changing oil prices and non-tariff barriers. These factors are characterized by diverse features and are not easily measurable as their inherent discrepancies make it difficult to verify their impact on competitiveness. Some of them, like terrorism and immigration, have gained in significance, the importance of another one (non-tariff barriers) has also increased, whereas others (e.g. prices of oil) undergo rapid changes. However, it is necessary to take them into consideration on account of their importance to competitiveness of export.