

PIOTR RUBAJ*

Rynki krajów wschodzących jako perspektywiczne kierunki polskiego eksportu

Wprowadzenie

Dywersyfikacja kierunków rozwoju polskiego eksportu jest warunkiem koniecznym utrzymania dodatniego salda bilansu handlowego, osiągnięcia zrównoważonego wzrostu gospodarczego, jak również rozwoju całej gospodarki w długiej perspektywie. Polski handel zagraniczny jest ściśle powiązany z rynkami europejskimi, do których eksportujemy prawie 90% towarów, w tym ponad 70% do krajów Unii Europejskiej, i z których importujemy około 80% produktów, z czego 60% pochodzi z państw Wspólnoty. To z jednej strony bardzo korzystna sytuacja, gwarantująca eksporterom dostęp do bogatych, stabilnych i bezpiecznych rynków, z drugiej zaś strony brak ekspansji handlowej do krajów o najwyższej dynamice wzrostu gospodarczego, dużej liczbie ludności oraz szybko rosnącej prywatnej i publicznej konsumpcji znacząco ogranicza rozwój polskich przedsiębiorstw. Polska ma wyraźnie ujemne saldo bilansu handlowego w obrotach z wieloma krajami z grupy rynków wschodzących, w tym z krajami największymi, jak Chiny i Indie. Taka sytuacja negatywnie wpływa na dynamikę wzrostu PKB Polski i ogranicza wzrost poziomu życia mieszkańców naszego kraju. Dalszy rozwój handlu zagranicznego wymaga więc dywersyfikacji kierunków eksportu, co w praktyce oznacza konieczność poszukiwania nowych rynków zbytu dla polskich produktów.

Do grupy rynków alternatywnych niewątpliwie należy zaliczyć gospodarki tzw. krajów wschodzących, określanych w literaturze zagranicznej jako *emerging markets*¹. Mimo że nie ma w praktyce jednej spójnej definicji odnoszącej się do

* Dr Piotr Rubaj – Katolicki Uniwersytet Lubelski, Katedra Ekonomii Międzynarodowej; e-mail: piotr.rubaj@kul.pl

¹ *Emerging markets* lub inaczej *emerging countries* („rynki wschodzące” lub „kraje wschodzące”) to określenia używane w stosunku do niektórych regionów i krajów świata ze względu na ich charakterystyczne cechy rozwoju gospodarczego i aktywności rynków finansowych. W pojęciu tym mieszczą się wszystkie państwa, które znalazły się na drodze od gospodarki rozwijającej się do gospodarki rozwiniętej. Określenie to pojawiło się na początku lat 80. XX wieku i odnosi się do dynamicznie rozwijających się rynków eksportowych i finansowych – przede wszystkim w Azji i Ameryce Łacińskiej.

tej grupy krajów, to zazwyczaj przyjęło się je identyfikować jako słabo lub średnio uprzemysłowione gospodarki, osiągające ponadprzeciętną dynamikę wzrostu gospodarczego i wyraźną poprawę poziomu życia ludzi. Ekspertki zwracają uwagę na to, że są to kraje o dużym potencjale rozwoju gospodarczego, gwarantujące rosnący popyt na dobra inwestycyjne i konsumpcyjne oraz wysokie stopy zwrotu z inwestycji kapitałowych. Charakteryzując rynki krajów wschodzących należy zauważyć, że znajdują się one na różnych kontynentach i cechuje je duża różnorodność gospodarcza, społeczna i kulturowa. Takie uwarunkowania sprawiają, że każdy z tych rynków, oprócz pewnych cech wspólnych, ma unikatową lokalną specyfikę, charakteryzuje się określonymi realiami politycznymi, regulacjami prawnymi i administracyjnymi, preferencjami religijnymi oraz innymi czynnikami determinującymi warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Czynniki te istotnie wpływają na poziom bezpieczeństwa wymiany handlowej i prowadzonych inwestycji w danym kraju, a tym samym na jego atrakcyjność dla zagranicznych eksporterów i inwestorów.

Rynki krajów wschodzących są, jak się wydaje, bardzo obiecującym kierunkiem dla rozwoju polskiego handlu zagranicznego, zwiększenia jego efektywności oraz dywersyfikacji ryzyka wynikającego ze zmiennej światowej koniunktury gospodarczej. Analiza szans i zagrożeń w działalności eksportowej na tych rynkach to nie tylko kwestia przyszłości, ale realna potrzeba chwili. Zagrożenia, jakie niesie ze sobą niestabilna sytuacja gospodarcza w wielu krajach Unii Europejskiej, niska dynamika ich wzrostu gospodarczego, a także problemy z finansowaniem wydatków publicznych oraz inne niekorzystne czynniki makroekonomiczne, wymuszają konieczność podjęcia szybkich działań w celu otwarcia alternatywnych kierunków rozwoju polskiego eksportu dóbr, jak również usług, które nie są jednak przedmiotem szczegółowej analizy w tej publikacji.

1. Rynki wschodzące – charakterystyka ogólna

Pojęcie rynków wschodzących nie jest dostatecznie precyzyjne i dotyczy zarówno krajów o stosunkowo wysokim poziomie rozwoju (takich jak Chiny czy Rosja), krajów średnio rozwiniętych (jak Indonezja lub Brazylia) oraz krajów słabo rozwiniętych, ale wykazujących wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego (jak Wietnam czy Malezja). Różnice między tymi krajami w wartościach podstawowych wskaźników makroekonomicznych, takich jak np. PKB *per capita*, są znaczące, a analiza bardziej precyzyjnych miar ekonomicznych i społecznych tylko pogłębia dysproporcje między nimi. Trudno jest zatem o wspólny mianownik, który pozwalałby zaliczyć bądź nie zaliczyć danej gospodarki do grupy rynków wschodzących, a także klasyfikować i grupować poszczególne kraje. W literaturze nie znajdujemy również jednej spójnej definicji opisującej tę grupę krajów, ani jednolitych kryteriów pozwalających je klasyfikować (por. Yang i in. 2018).

Istnieją jedynie wybrane parametry makroekonomiczne, które pozwalają włączać określone kraje do grupy *emerging markets*. W publikacjach rynki wschodzące definiuje się w różny sposób – czasami jako szybko rozwijające się gospodarki w fazie transformacji rynkowej, gdzie indziej jako dynamicznie uprzemysławiające się kraje wprowadzające zasady wolnego rynku, a w jeszcze innych źródłach jako kraje, które odchodzą od rolnictwa i przemysłu surowcowego na rzecz gospodarki opartej na innowacyjnej wiedzy i nowoczesnych technologiach (por. Mardiros i Dicu 2014). Są również ekonomiści, którzy definiują rynki wschodzące bardziej na podstawie tego, czym one nie są, niż na podstawie tego, czym są. Koncepcje te zwracają uwagę na regulacje rynkowe i stabilność polityczną, argumentując, że rynki wschodzące mają znacznie słabiej rozwinięte instytucje polityczne i finansowe w porównaniu z gospodarkami liberalnymi oraz standardy społeczne bardzo odległe od tych, które istnieją w demokratycznych krajach wysoko rozwiniętych (Tiku 2014). Mimo że liczba definicji rynków wschodzących jest stosunkowo duża, we wszystkich są stosowane podobne kryteria w celu identyfikacji krajów, które można zaliczyć do tej grupy. Te podstawowe kryteria to: szybki wzrost gospodarczy, niski PKB *per capita* w porównaniu z gospodarkami rozwiniętymi, zachodzące procesy transformacji struktury gospodarek – z gospodarki opartej na surowcach i płodach rolnych w kierunku nowoczesnych technologii, reformy społeczne mające na celu poprawę standardu życia obywateli oraz ich pełne zatrudnienie, wzrost dochodów i poziomu konsumpcji. Inne cechy charakterystyczne dla tej grupy krajów to szybki wzrost demograficzny i duży udział osób w wieku produkcyjnym w strukturze społeczeństwa. Cechą charakterystyczną jest również bardzo dynamiczny napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które są odpowiedzią na permanentny niedobór lokalnych kapitałów.

Pomimo braku jednolitej definicji opisującej rynki krajów wschodzących, w literaturze odnajdujemy stosunkowo liczne próby ich klasyfikacji. Typologia taka przedstawiana jest zarówno w literaturze naukowej, jak i w różnego rodzaju rankingach, raportach, prospektach emisyjnych oraz analizach inwestycyjnych. Do przykładowych i jednocześnie najbardziej rozpoznawalnych możemy zaliczyć klasyfikacje FTSE², PricewaterhouseCoopers³ oraz Standard & Poor's⁴, które przejęły metodologię od Banku Światowego. Ten ostatni, odstępując od kategorii rynków wschodzących, jednocześnie wprowadził nowe zasady klasyfikacji gospodarek poszczególnych państw świata. Zostały one oparte na kryteriach dochodowych, tj. na wartości dochodu narodowego *per capita*. Taki sposób porównywania poziomu rozwoju krajów, zgodnie z uzasadnieniem podanym przez Bank

² Financial Times Stock Exchange – indeks akcji spółek giełdowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Londynie (London Stock Exchange).

³ PricewaterhouseCoopers (PwC) – globalna sieć przedsiębiorstw świadczących usługi księgowo, audytorskie i doradcze.

⁴ Standard Poor's (SP) – agencja ratingowa publikująca analizy i raporty dotyczące spółek akcyjnych, emitowanych przez nie obligacji, a także przeprowadzająca oceny różnych podmiotów gospodarczych oraz gospodarek krajów.

Światowy, jest bardziej obiektywny i pozwala uniknąć zastrzeżeń co do bezstronnego sposobu oceniania etapu rozwoju danej gospodarki. Pomijając istotne kwestie metodologiczne, należy zauważyć, że głównym celem klasyfikacji rynków wschodzących w różnych zestawieniach i rankingach nie jest jedynie sama próba ich uporządkowania, lecz przede wszystkim potrzeba identyfikacji kryteriów, które pozwalałyby oceniać ryzyko i identyfikować zagrożenia związane z działalnością biznesową na tych rynkach.

Przedstawione w tabeli 1 zestawienie klasyfikacji rynków wschodzących proponowanych przez różne międzynarodowe instytucje i podmioty gospodarcze pozwa-

Tabela 1
Porównanie sposobów i kryteriów klasyfikacji krajów/rynków wschodzących

Instytucja	Kryteria / Sposoby	Klasyfikacja	Przykłady (2018)
Financial Times Stock Exchange (FTSE Global Equity Index)	Przegląd krajów dokonywany w okresach rocznych	<ol style="list-style-type: none">1. Kraje rozwinięte (<i>developed</i>)2. Kraje wschodzące zaawansowane (<i>advanced emerging</i>)3. Kraje wschodzące drugorzędne (<i>secondary emerging</i>)4. Kraje graniczne (<i>frontiers</i>)	<ol style="list-style-type: none">1. Australia, Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Kanada, Niemcy, Polska, Singapur, USA, Wielka Brytania2. Brazylia, Czechy, Grecja, Malezja, Meksyk, RPA, Węgry3. Chile, Chiny, Indie, Indonezja, Kolumbia, Rosja4. Argentyna, Bangladesz, Bułgaria, Rumunia
Pricewaterhouse Coopers (PwC)	<ul style="list-style-type: none">– Trendy makroekonomiczne– Infrastruktura– Konsument– Kanały dystrybucji– Przemysł	<ol style="list-style-type: none">1. Kraje rozwinięte (<i>established</i>)2. Kraje wschodzące (<i>emerging</i>)3. Pozostałe kraje rozwijające się (<i>rest of developing world</i>)	<ol style="list-style-type: none">1. Niemcy, USA, Wielka Brytania2. Brazylia, Chiny, Indie3. Malezja, Wietnam
Standard Poor's	Poziom kapitalizacji rynków finansowych i dodatkowe, bardziej szczegółowe kryteria	<ol style="list-style-type: none">1. Kraje rozwinięte (<i>established</i>)2. Kraje wschodzące (<i>emerging</i>)3. Pozostałe kraje rozwijające się (<i>rest of developing world</i>)	<ol style="list-style-type: none">1. Australia, Belgia, Dania, Kanada, Norwegia, Singapur2. Brazylia, Chiny, Indie, Indonezja, Malezja, Polska, Turcja3. Argentyna, Bahrajn, Bułgaria, Kuwejt, Litwa, Łotwa, Rumunia, Słowacja, Słowenia

Tabela 1 cd.

Instytucja	Kryteria / Sposoby	Klasyfikacja	Przykłady (2018)
World Bank	PNB (GNI) <i>per capita</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Kraje o niskim dochodzie (<i>low-income</i>): < 1025 USD2. Kraje o niższym średnim dochodzie (<i>lower-middle income</i>): 1026–3995 USD3. Kraje o wyższym średnim dochodzie (<i>upper-middle income</i>): 3996–12 375 USD4. Kraje o wysokim dochodzie (<i>high-income</i>): > 12 375 USD	<ol style="list-style-type: none">1. Afganistan, Burkina Faso, Jemen, Syria, Tadżykistan, Tanzania, Uganda2. Angola, Bangladesz, Boliwia, Indie, Kamerun, Kongo3. Albania, Algieria, Argentyna, Białoruś, Brazylia, Liban, Libia, Tajlandia, Turcja4. Australia, Austria, Belgia, Dania, Kanada, Polska, Portugalia, Szwecja

Źródło: opracowanie własne na podstawie: FTSE (2018), PwC (2013), SP (2018).

la porównać różne sposoby podejścia do problemu ilościowych i jakościowych ocen poziomu rozwoju poszczególnych krajów, a także odnieść się do kwestii ryzyka biznesowego.

2. Perspektywy rozwoju krajów wschodzących

Niezależnie od przyjętych sposobów klasyfikacji lub porównywania różnych krajów zaliczanych do rynków wschodzących, należy podkreślić strategiczne znaczenie tych rynków w gospodarce światowej. Wykazując wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego, kraje te napędzają globalny wzrost gospodarczy oraz zwiększają swój udział w światowym PKB (United Nations 2019a, s. 5). Dostępne modele prognoz gospodarczych opisujące przewidywane zmiany w okresie najbliższych trzech dekad, tj. do roku 2050, wyraźnie wskazują na dynamiczny rozwój krajów wschodzących, co potwierdzają przedstawione w tabeli 2 informacje dotyczące zmian wielkości najważniejszych gospodarek mierzonej wartością PKB w jednostkach siły nabywczej (PPP). O ile jeszcze w 2014 r. w grupie 12 największych gospodarek świata znajdowało się 6 krajów wysoko rozwiniętych – USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania i Włochy – to w perspektywie do 2050 r. wszystkie one znacząco obniżą swoje pozycje w tym rankingu lub – tak jak Włochy i Francja – znajdą się poza tym zestawieniem. Kraje wschodzące natomiast znacząco zwiększają swój potencjał gospodarczy i pną się w tym rankingu na coraz wyższe pozycje (np. Indie, Indonezja, Brazylia i Meksyk) lub też pojawiają się po raz pierwszy w tym

zestawieniu (jak Nigeria czy Arabia Saudyjska). Wyraźny postęp jest widoczny nawet wśród krajów afrykańskich, które w przeważającej większości uważane są za najsłabiej rozwinięte, ale w krótkoterminowych prognozach wykazują wyraźny wzrost PKB *per capita* oraz stabilizację innych wskaźników makroekonomicznych (tamże, s. 118).

Analiza tych zmian nie może oczywiście opierać się tylko na jednym popularnym wskaźniku makroekonomicznym, jakim jest PKB. Potrzebne są pogłębione studia analityczne, które będą w stanie uchwycić różne aspekty zachodzących procesów⁵. Jednak nawet na podstawie tak bardzo uproszczonej analizy możemy sformułować wyraźną hipotezę mówiącą, że rola krajów wschodzących w gospodarce światowej w najbliższych dekadach będzie istotnie rosła.

Tabela 2
Porównanie wartości PKB w jednostkach siły nabywczej (PPP)
w latach 2014, 2030 i 2050

Lp.	2014		2030		2050	
	Kraj	PKB (mld USD)	Kraj	PKB (mld USD)	Kraj	PKB (mld USD)
1	Chiny	17 632	Chiny	36 112	Chiny	61 079
2	USA	17 416	USA	25 451	Indie	42 205
3	Indie	7277	Indie	17 138	USA	41 384
4	Japonia	4788	Japonia	6006	Indonezja	12 210
5	Niemcy	3621	Indonezja	5486	Brazylia	9164
6	Rosja	3559	Brazylia	4996	Meksyk	8014
7	Brazylia	3073	Rosja	4854	Japonia	7914
8	Francja	2587	Niemcy	4590	Rosja	7575
9	Indonezja	2554	Meksyk	3985	Nigeria	7345
10	Wielka Brytania	2435	Wielka Brytania	3586	Niemcy	6338
11	Meksyk	2143	Francja	3418	Wielka Brytania	5744
12	Włochy	2066	Arabia Saudyjska	3212	Arabia Saudyjska	5488

Źródło: PwC (2015).

⁵ Jednym z takich procesów jest postępująca szybko liberalizacja handlu i integracja regionalna gospodarek. Przykładem może być integracja krajów Azji Południowo-Wschodniej w ramach ugrupowania ASEAN (por. OECD 2019, s. 26–27).

Oprócz postępów gospodarczych kluczowym czynnikiem determinującym rozwój poszczególnych krajów i regionów są obecne i przewidywane zmiany demograficzne. Bez dynamicznego przyrostu ludności i zmiany struktury wieku społeczeństwa gospodarki nie mogą się rozwijać dostatecznie szybko, blokowane brakiem odpowiednich zasobów ludzkich oraz nadmiernie obciążone kosztami opiekuńczych funkcji państwa w stosunku do osób w wieku poprodukcyjnym. Liczba ludności świata stale rośnie, co potwierdzają dane przedstawione w tabeli 3, ale skala tego przyrostu jest zróżnicowana w poszczególnych krajach i regionach. Wzrost populacji w niektórych z nich jest znacznie wyższy niż w innych, co zmienia światowe proporcje liczby ludności. Jest prawie regułą, że kraje uważane za bogate i najbardziej rozwinięte gospodarczo tracą swój potencjał demograficzny na korzyść krajów wschodzących i innych krajów rozwijających się. W długiej perspektywie czasowej – według prognoz demograficznych – jedynie kraje Afryki i Azji Zachodniej zwiększą swój udział w światowej populacji, pozostałe kraje azjatyckie zmniejszą lub utrzymają swój udział, a wyraźnie stracą kraje Europy i Ameryki Północnej (tab. 3 i rys. 1).

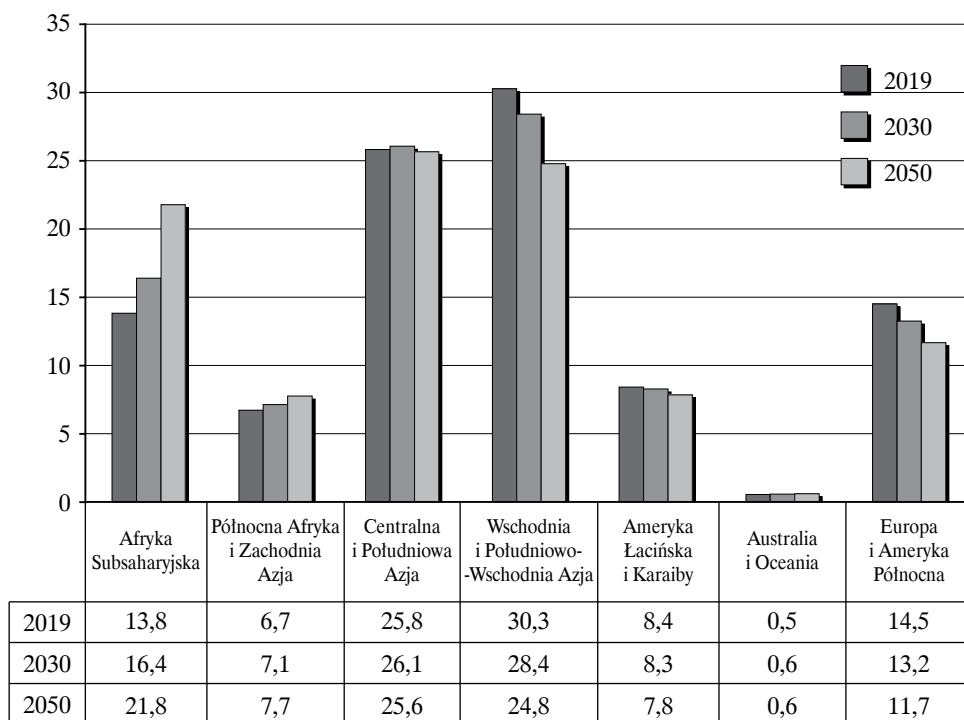
Tabela 3
Prognoza wzrostu demograficznego wybranych regionów świata
w latach 2019, 2030, 2050 i 2100 (w milionach)

Region	2019	2030	2050	2100
Świat	7713	8548	9735	10 875
Afryka Subsaharyjska	1066	1400	2118	3775
Afryka Północna i Azja Zachodnia	517	609	754	924
Azja Centralna i Południowa	1991	2227	2496	2334
Azja Wschodnia i Południowo-Wschodnia	2335	2427	2411	1967
Ameryka Łacińska i Karaiby	648	706	762	680
Australia i Nowa Zelandia	30	33	38	49
Oceania	12	15	19	26
Europa i Ameryka Północna	1114	1132	1136	1120

Źródło: United Nations (2019b).

Istotne zmiany w liczbie ludności do 2050 r., a nawet w poszerzonej prognozie do 2100 r., możemy również zauważyć, analizując największe gospodarki świata oraz kraje Europy Zachodniej i Stany Zjednoczone, ujęte tutaj jako jedna grupa państw zachodnich (tab. 4). Można oczywiście zastanawiać się, na ile trafne są prognozy wybiegające ponad 80 lat w przyszłość,

Rysunek 1
Udział różnych regionów w globalnej liczbie ludności
w latach 2019, 2030 i 2050 (prognoza w procentach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie United Nations (2019b).

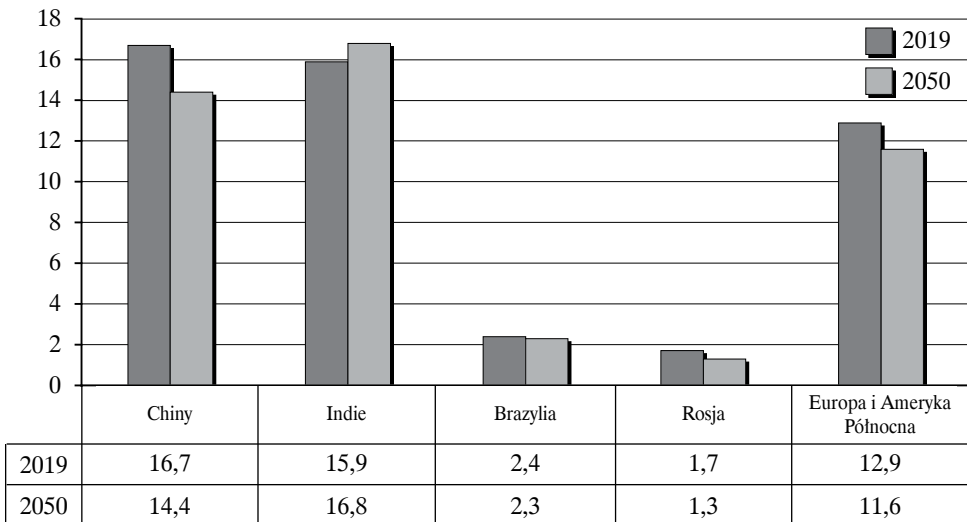
niemniej jednak prognozy demograficzne do 2050 r. mają duże prawdopodobieństwo trafności. Udział największych krajów świata w całkowitej liczbie ludności naszego globu w średniej i długiej perspektywie będzie się zmniejszał. Wyjątkiem są Indie, które już w perspektywie najbliższych kilkunastu lat staną się najbardziej zaludnionym krajem świata (obecny udział Indii w populacji świata to 15,9%, a prognozowany w 2050 r. – 16,8%). Podobnie jak we wcześniejszych analizach regionalnych, wyraźnie widać procentowy ubytek ludności wysoko rozwiniętych krajów zachodnich oraz Chin, które obecnie są krajem o największej liczbie ludności na świecie. Procesy demograficzne, podobnie jak wcześniej wspomniane zmiany gospodarcze, wymagają pogłębionej analizy, jednak w prostym odniesieniu do działań biznesowych można przyjąć z dużym prawdopodobieństwem, że wzrost liczby ludności oznacza wzrost publicznej i prywatnej konsumpcji, a tym samym wzrost popytu na wszelkiego rodzaju dobra i usługi. To zaś może być kolejnym argumentem na rzecz postulatu, aby orientować działania biznesowe na zupełnie nowe kierunki geograficzne i nowe kraje. Stały wzrost gospodarczy i demograficzny gwarantuje sukces, pod warunkiem że oferowane dobra i usługi będą dostatecznie konkurencyjne w stosunku do innych światowych dostawców.

Tabela 4
Prognoza wzrostu demograficznego wybranych krajów i regionów
w latach 2019, 2030, 2050 i 2100

Wyszczególnienie	2019		2050		2100	
	Ludność (mln)	Udział (%)	Ludność (mln)	Udział (%)	Ludność (mln)	Udział (%)
Świat	8548	100,0	9735	100,0	10 875	100,0
Chiny	1434	16,7	1402	14,4	1065	9,8
Indie	1366	15,9	1639	16,8	1450	13,3
Brazylia	211	2,4	229	2,3	181	1,7
Rosja	146	1,7	136	1,3	b.d.	b.d.
Europa i Ameryka Północna	1114	12,9	1136	11,6	1120	10,3

Źródło: jak w tabeli 3.

Rysunek 2
Udział wybranych krajów i regionów w populacji świata
w latach 2019 i 2050 (prognozy w procentach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: United Nations (2019b).

3. Polski eksport towarowy na rynki krajów wschodzących

Analiza struktury polskiego eksportu nie pozostawia wątpliwości, że w handlu zagranicznym jesteśmy krajem ściśle powiązanim z rynkami europejskimi. Zgodnie z aktualnymi danymi statystycznymi w 2018 r. Polska skierowała do

krajów europejskich 89,5% całej swojej sprzedaży zagranicznej towarów, w tym 80% do krajów Unii Europejskiej. Najważniejszym partnerem handlowym Polski są Niemcy, do których trafiło w tym samym roku 25% naszych produktów eksportowych. Z jednej strony, jako członek Unii Europejskiej, niewątpliwie stajemy się beneficjentem wspólnego rynku, ale z drugiej narażeni jesteśmy w wysokim stopniu na wahania koniunkturalne na rynkach strefy euro, niską dynamikę wzrostu gospodarczego tej grupy państw, a także silną międzynarodową konkurencję charakterystyczną dla krajów wysoko rozwiniętych. Eksport do krajów pozaeuropejskich stanowił jedynie 11% naszej sprzedaży zagranicznej towarów, z czego eksport do Azji, gdzie znajdują się najważniejsze kraje z grupy rynków wschodzących, w tym Chiny i Indie, stanowił jedynie 5% całego naszego eksportu. Należy ponadto zauważyć, że deficyt w handlu z tymi dwoma krajami wyniósł odpowiednio 24,1 i 1,8 mld euro. Tabela 5 ukazuje obroty towarowe Polski w ostatnich latach w podziale kontynentalnym, a tabela 6 zawiera bardziej szczegółowe dane dotyczące obrotów towarowych Polski z krajami europejskimi (w tym z Unią Europejską), z wybranymi krajami wschodzącymi oraz z resztą świata.

W dostępnych statystykach dotyczących polskiego handlu zagranicznego kraje wschodzące nie są klasyfikowane jako oddzielna grupa, tym bardziej że – jak wcześniej wspomniano – taka jednoznaczna klasyfikacja nie istnieje. Możemy jednak skupić uwagę na rynkach najbardziej istotnych, przyjmując kryterium znaczenia gospodarczego, według którego kraje BRIC reprezentują gospodarki największe i najbardziej zaludnione⁶. Istnieje uzasadniona potrzeba, aby tę analizę poszerzyć również o inne duże kraje, takie jak Indonezja, Meksyk czy Turcja. Analizując eksport polskich firm do tych krajów w 2018 r. zauważamy, że procentowo eksport na te rynki wynosił odpowiednio: Rosja – 3,1%, Turcja – 1,1%, Chiny – 1,0%, Indie – 0,3%, Meksyk – 0,3%, Brazylia – 0,2%, Indonezja – 0,1%. Z wszystkimi tymi krajami odnotowaliśmy ujemne saldo bilansu handlowego, z czego największe z Chinami (wyniosło ono –24,1 mld euro). Analizując dane z tabeli 6 oraz odpowiadającego jej rysunku 3 zauważamy, że pod względem wartości eksport do krajów z grupy rynków wschodzących wymienionych w tabeli 6 jest praktycznie marginalny i zamknął się łączną kwotą 13,3 mld euro, która stanowiła jedynie 6% całości eksportu.

W odniesieniu do wcześniej przedstawionych informacji dotyczących krajów wschodzących należy wyraźnie podkreślić, że Polska nie jest beneficjentem ich szybkiej industrializacji oraz dużej liczby ludności zamieszkującej te kraje, generującej wysoki popyt konsumpcyjny. Taka sytuacja ogranicza możliwości rozwoju polskiego handlu zagranicznego, jak również indywidualnych podmiotów gospodarczych. Analizując długookresowe trendy gospodarcze i demograficzne w gospodarce światowej, dochodzimy do wniosku, że należałoby podjąć stosowne działania mające na celu aktywizację polskich przedsiębiorstw

⁶ Grupa BRIC obejmowała następujące kraje: Brazylię, Rosję, Indie i Chiny. W 2011 r. grupę tę uzupełniono o Republikę Południowej Afryki, zmieniając akronim na BRICS.

Tabela 5
Obroty towarowe Polski według kontynentów w latach 2017–2018

Wyszczególnienie	2018 (mln euro)			2017 (mln euro)			Dynamika (2017 = 100)		Udział (%)	
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Eksport	Import
	Ogółem	221 040	226 066	-5026	206 647	206 084	562	107,0	109,7	100,0
Europa	196 615	157 671	38 943	183 232	145 313	37 918	107,3	108,5	89,0	70,0
Azja	11 650	53 810	-42 160	11 533	47 688	-36 155	101,0	112,8	5,3	23,8
Afryka	2338	2159	179	2273	1588	684	102,9	136,0	1,1	1,0
Ameryka Płn.	7338	6849	489	6684	6481	202	109,8	105,7	3,3	3,0
Ameryka Łac.	2234	4331	-2097	2014	3797	-1756	109,5	114,1	1,0	1,9
Australia	749	570	178	788	585	202	95,1	97,5	0,3	0,3

Źródło: Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii (2019).

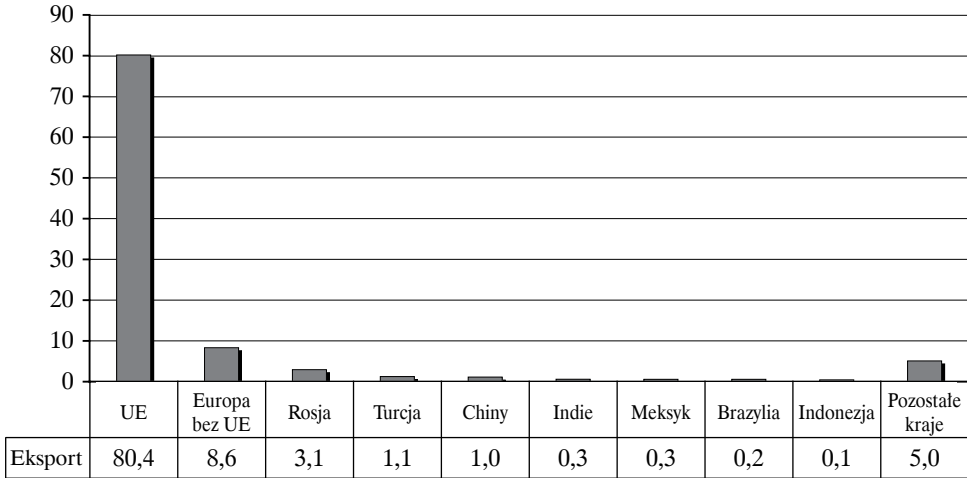
Tabela 6
Obroty towarowe Polski według wybranych krajów i obszarów w latach 2017–2018

Wyszczególnienie	2018 (mln euro)			2017 (mln euro)			Dynamika (2017 = 100)		Udział (%)	
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Eksport	Import
	Ogółem	221 040	226 066	-5026	206 647	206 084	562	107,0	109,7	100,0
Unia Europejska	177 649	131 902	45 747	165 389	124 436	40 953	107,4	106,0	80,4	58,3
Inne kraje Europy	18 966	25 769	-6803	17 843	20 877	-3034	106,2	123,4	8,5	11,4
Rosja	6770	16 616	-9845	6176	13 092	-6916	109,6	126,9	3,1	7,4
Turcja	2521	3803	-1282	2914	3214	-299	86,5	118,3	1,1	1,7
Chiny	2118	26 204	-24085	2053	24 271	-22218	103,2	108,0	1,0	11,6
Indie	694	1792	-1097	653	2173	-1520	106,2	82,4	0,3	0,8
Meksyk	638	652	-13	602	609	-7	106,1	107,1	0,3	0,3
Brazylia	414	1540	-1126	365	1 064	-698	113,4	144,7	0,2	0,7
Indonezja	130	726	-596	103	652	-549	126,0	111,4	0,1	0,3
Pozostałe kraje	11 140	17 089	-5949	10 549	15 696	-5147	105,6	108,8	5,0	7,6

Źródło: jak w tabeli 5.

Rysunek 3

Struktura kierunkowa polskiego eksportu towarów w 2018 r. (w procentach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii (2019).

na rynkach krajów wschodzących. W dalszych rozważaniach odniesiemy się do szans i zagrożeń związanych z działalnością na tych rynkach, jak również do niewątpliwych korzyści, których mogą one dostarczyć.

4. Szanse i zagrożenia dla firm działających w krajach wschodzących

Działalność biznesowa na rynkach krajów wschodzących z jednej strony stwarza ponadprzeciętne możliwości osiągania zysków z wymiany handlowej oraz bezpośrednich inwestycji, z drugiej zaś wiąże się z permanentnym ryzykiem biznesowym, związanym z ich niestabilnością polityczną, nieprzewidywalnością gospodarczą, zawiłymi i odmiennymi od europejskich systemami prawnymi oraz różnymi uwarunkowaniami kulturowymi, które w znacznym stopniu wpływają na prowadzenie działalności handlowej i produkcyjnej na tych rynkach. Najważniejsze szanse i zagrożenia są często opisywane w międzynarodowych raportach, rankingach, opracowaniach naukowych oraz aktualnej prasie gospodarczej i serwisach tematycznych.

W publikacji *The Emerging Markets Handbook* Pran Tiku, analizując kilkanaście rynków wschodzących, zwraca uwagę, że do najważniejszych czynników, które będą miały wpływ na rozwój tych rynków w najbliższej przyszłości, można zaliczyć: dynamiczny wzrost demograficzny i gospodarczy, rozwój rynków finansowych i intensyfikację wymiany handlowej, napływ nowych technologii i rozwój infrastruktury biznesowej oraz poprawę jakości zasobów ludzkich (Tiku 2014). Autorzy raportu *The World in 2050* (PwC 2017) podkreślają, że już w niedalekiej przyszłości, do 2040 r., wartość PKB krajów E7 przekroczy wartość

PKB krajów G7⁷, a w kolejnych latach różnica ta będzie się powiększać, co sprawi, że to właśnie rynki wschodzące będą dominowały w światowej gospodarce. Zwracają oni jednak uwagę na liczne zagrożenia, które stoją na drodze rozwoju tych krajów. Do najważniejszych zaliczają: konieczność reformowania instytucji państwa, poprawę jakości i przejrzystości istniejącego i stanowionego prawa, w tym kwestię ochrony praw własności, poprawę jakości życia obywateli, w tym przede wszystkim lepszy dostęp do opieki zdrowotnej i edukacji, a ponadto konieczność efektywnej ochrony środowiska i posiadanych zasobów naturalnych. Istotną kwestią pozostaje też poprawa jakości infrastruktury biznesowej, obejmującej banki, rynki i instytucje finansowe, stabilność narodowych walut, swobodną działalność inwestycyjną, zwalczanie korupcji oraz ochronę inwestorów zagranicznych (por. Liu i in. 2019, Sharma i in. 2019). Dużym wyzwaniem jest również różnorodność kulturowa, która z jednej strony pozytywnie wpływa na rozwój działalności gospodarczej, jednak z drugiej pozostaje dużym wyzwaniem w sensie zarządczym (Jain i in. 2019).

Podobne obawy możemy znaleźć w bardziej szczegółowych opracowaniach odnoszących się do poszczególnych krajów i rynków. Na przykład Artur R. Kroeber (2016) zwraca uwagę, że Chiny na drodze swojego rozwoju w kolejnych dekadach XXI wieku napotkają takie problemy jak bardzo wysoki dług publiczny, niska efektywność państwowych przedsiębiorstw oraz słaby rozwój regionów rolniczych. W Indiach dużym problemem jest korupcja i niska jakość stanowionego prawa, a ponadto bardzo słabo rozwinięta infrastruktura komunikacyjna, w Brazylii – wszechobecna biurokracja oraz brak nowoczesnych technologii, w Meksyku – przestępczość i powszechna bieda, a w Turcji duża niestabilność w polityce międzynarodowej i konflikty społeczne.

Istnieją również zagrożenia, które dotyczą globalnej gospodarki, niezależnie od kierunków prowadzonych działań biznesowych. Do tych najczęściej wymienianych przez respondentów Światowego Forum Gospodarczego należą: konflikty gospodarcze pomiędzy głównymi mocarstwami świata, erozja światowych porozumień i ustaleń dotyczących warunków handlu, spory polityczne między różnymi państwami, zagrożenie terroryzmem i cyberatakami, obawa o bezpieczeństwo osobiste oraz inne, nie mniej ważne zagrożenia, takie jak korupcja, niestabilność stanowionego prawa, ochrona praw własności intelektualnej czy groźba wywłaszczenia przez rząd kraju gospodarza (World Economic Forum 2019). Zupełnie inną grupę zagrożeń stanowią kwestie dotyczące warunków życia, dostępu do wody pitnej, ochrony zdrowia oraz bezpieczeństwa publicznego.

Podchodząc do tematu bardziej praktycznie, z perspektywy działalności polskich eksporterów w krajach wschodzących, należy podkreślić, że potencjalne główne korzyści wynikające z obecności na tych rynkach to: dostęp do bardzo

⁷ G7 – grupa siedmiu państw wysoko rozwiniętych: Francja, Japonia, Kanada, Niemcy, Stany Zjednoczone, Wielka Brytania i Włochy. E7 – najbardziej dynamicznie rozwijające się kraje rynków wschodzących, do których należą: Brazylia, Chiny, Indie, Indonezja, Meksyk, Rosja i Turcja.

pojemnych rynków o dużej liczbie ludności, gwarantujący rosnący popyt na różne dobra i usługi, obecność w krajach o najwyższej dynamice wzrostu gospodarczego i wysokiej dynamice konsumpcji prywatnej i publicznej, dywersyfikacja kierunków handlu zagranicznego ograniczająca ryzyko związane z negatywnymi zjawiskami gospodarczymi na rynkach krajów wysoko rozwiniętych, duża różnorodność potrzeb konsumentów, pozwalająca na bardziej efektywne wykorzystanie instrumentów promocji i marketingu, a ponadto korzyści skali, związane ze wzrostem wielkości produkcji dla dodatkowych odbiorców. Nie bez znaczenia jest również możliwość dywersyfikacji źródeł dochodów, a tym samym zmniejszenia ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej.

Główne zagrożenia wynikające z obecności w krajach wschodzących to wymienione już wcześniej kwestie dotyczące przejrzystości i stabilności przepisów prawnych oraz potencjalne ryzyko ich błędnej interpretacji, ograniczenia administracyjne w zarządzaniu podmiotami gospodarczymi, konieczność znajomości języka narodowego lub korzystania z usług tłumaczy, trudniejszy dostęp do wykwalifikowanych zasobów ludzkich oraz inne uwarunkowania lokalne i kulturowe. Do wymienionej listy zagrożeń i trudności należy dodać szereg dodatkowych problemów związanych z wymianą i stabilnością narodowych walut, dostępem do rynków kredytowych, przepisami dotyczącymi transferów zysków oraz problem wypłacalności i uczciwości potencjalnych partnerów. Jednak w próbie oceny relacji szans i korzyści w stosunku do zagrożeń i potencjalnych strat należy podkreślić, że te pierwsze zdecydowanie przeważają, otwierając drogę do wymiernych zysków – drogę, w którą wpisane są różne rodzaje ryzyka, ale też szereg instrumentów pozwalających je ograniczać.

Podsumowanie

Celowość ekspansji polskich eksporterów na rynki krajów wschodzących nie podlega dyskusji i nie wzbudza wątpliwości zarówno w rozważaniach teoretycznych, jak i praktycznych, w wymiarze biznesowym. Wysoka dynamika wzrostu gospodarczego i demograficznego, ogromne potrzeby konsumpcyjne i inwestycyjne oraz korzystne prognozy na kolejne lata sprawiają, że ekspansja na te rynki może być postrzegana jako jedna z największych szans rozwoju polskiego handlu zagranicznego, a tym samym całej polskiej gospodarki. Pytania, które wyłaniają się w tym kontekście, dotyczą kryteriów wyboru poszczególnych rynków, sposobów wejścia na nie oraz metod ograniczania ryzyka. Ogromne zróżnicowanie branż, produktów, potrzeb inwestycyjnych i konsumpcyjnych w różnych regionach świata uniemożliwia udzielenie jednej spójnej odpowiedzi na pojawiające się pytania oraz przyjęcie prostych kryteriów w ocenie tych rynków. Nawet literatura naukowa jest w tym zakresie stosunkowo szczupła, ogranicza się bowiem do ogólnych parametrów makroekonomicznych lub społecznych, które oczywiście są ważne i pozwalają na prowadzenie potrzebnych i pożytecznych analiz, ale są mało pomocne w działaniach prak-

tycznych. Pod tym względem bardziej przydatne są szczegółowe analizy dotyczące poszczególnych krajów, ale tutaj również aspekty praktyczne nie zawsze są dostatecznie wyartykułowane. Pozostają oczywiście wiedza i doświadczenie zdobyte w praktyce, które w biznesie są nie do przecenienia.

Należy podkreślić, że w Polsce istnieje szereg instytucji rządowych i prywatnych, które mogą być w tych działaniach bardzo przydatne, np. KUKKE⁸, BGK⁹ lub portal promocji eksportu¹⁰, którego celem jest pośredniczenie w nawiązywaniu kontaktów handlowych, publikowanie analiz rynkowych obejmujących poszczególne kraje oraz wsparcie doradcze podejmowanych działań eksportowych. Podobną pomocą służą również zagraniczne biura handlowe Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu oraz wydziały promocji handlu i inwestycji ambasad i konsulatów RP (WPHI), a także centra obsługi eksporterów i inwestorów (COIE). Zadaniem tych instytucji jest wszechstronne wspieranie działalności polskich eksporterów oraz inwestorów we wszystkich krajach świata. Pozostaje więc mieć nadzieję, że polscy przedsiębiorcy i eksporterzy dostrzegą powstające na tym obszarze ponadprzeciętne możliwości rozwoju własnych firm, jak również gospodarki jako całości, i podejmą bardziej ryzykowne, ale jednocześnie znacznie bardziej dochodowe działania na dynamicznie rozwijających się rynkach krajów wschodzących.

Tekst wpłynął: 24 września 2019 r.
(wersja poprawiona: 16 listopada 2019 r.)

Bibliografia

- Biswas R. (2018), *Emerging Markets Megatrends*, Palgrave Macmillan.
- Casanova L., Miroux A. (2018), *Emerging Market Multinationals Report (EMR) 2018: Emerging Markets Reshaping Globalization*, Emerging Markets Institute, Cornell University, New York.
- Collinson S., Narula R., Rugman A.M. (2017), *International Business*, Person Education Ltd., Harlow.
- FTSE (2018), FTSE Annual Country Classification Review, <https://research.ftserussell.com/products/downloads/FTSE-Country-Classification-Update-2018.pdf> (dostęp 4.09.2019).
- Jain N. i in. (2019), *Rapid internationalization of emerging market firms – The role of geographic diversity and added cultural distance*, „International Business Review”, nr 28(6), s. 1–10.

⁸ Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA – przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe utworzone w 1991 r. przez Skarb Państwa w celu wspierania działań eksportowych polskich przedsiębiorstw.

⁹ Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) – bank państwowy należący do Skarbu Państwa, powołany do wspierania rządowych programów społeczno-gospodarczych oraz programów samorządności lokalnej i rozwoju regionalnego.

¹⁰ Portal Promocji Eksportu, <https://www.trade.gov.pl>

- Kroeber A.R. (2016), *China's Economy. What Everyone Needs to Know*, Oxford University Press, New York.
- Leitea A.L. i in. (2018), *Size, Value, Profitability, and Investment: Evidence from Emerging Markets*, „Emerging Markets Review”, nr 36(C), s. 45–59.
- Liu J. i in. (2019), *Corruption and Entrepreneurship in Emerging Markets*, „Emerging Markets Finance & Trade”, nr 55(5), s. 1050–1068.
- Mardiros D.N., Dicu R.M. (2014), *The Emerging Economies Classification in Terms of Their Defining, Grouping Criteria and Acronyms Used for This Purpose*, „Management Strategies Journal” (Constantin Brancoveanu University), nr 26(4), s. 311–319.
- Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii (2019), *Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski, styczeń–grudzień 2018*, Warszawa.
- OECD (2019), *Business Insights on Emerging Markets 2019*, OECD Emerging Markets Network, OECD Development Centre, Paris, <http://www.oecd.org/dev/oecdemnet.htm> (dostęp 4.09.2019).
- Poczman S. (2018), *Business Groups in Emerging Markets: A Survey and Analysis*, „Emerging Markets Finance & Trade”, nr 54(4), s. 1150–1182.
- PwC (2013), *Emerging Markets 2013*, PricewaterhouseCoopers, <https://www.pwc.com.br/pt/publicacoes/servicos/assets/consultoria-negocios/emerging-markets-tsp-13.pdf> (dostęp 4.09.2019).
- PwC (2015), *The World in 2050: Will the shift in global economic power continue?*, PricewaterhouseCoopers, London.
- PwC (2017), *The World in 2050: How will the global economic order change?*, PricewaterhouseCoopers, London.
- Sharma P., Cheng L.T., Leung T.Y. (2020), *Impact of political connections on Chinese export firms' performance – Lessons for other emerging markets*, „Journal of Business Research”, nr 106, s. 24–34.
- Schwab K. (2018), *The Global Competitiveness Report 2018*, World Economic Forum, Geneva.
- Sinha M. i in., *Growing the Pie in Emerging Markets: Marketing Strategies for Increasing the Ratio of Non-users to Users*, „Journal of Business Research” 2018, nr 86, s. 217–224.
- S&P (2018), *S&P Dow Jones Indices' 2018 Country Classification*, Standard & Poor's, https://www.spice-indices.com/idpfiles/spice-assets/resources/public/documents/725551_spdji2018countryclassificationconsultacio_n6.13.18.pdf (dostęp 4.09.2019).
- Thakur B.P.S., Kannadhasan M. (2019), *Corruption and cash holdings: Evidence from emerging market economies*, „Emerging Markets Review”, nr 38(C), s. 1–17.
- Tiku P. (2014), *The Emerging Markets Handbook, An Analysis of the Investment Potential in 18 Key Emerging Market Economies*, Harriman House, Petersfield.
- United Nations (2019a), *World Economic Situation and Prospects*, New York.
- United Nations (2019b), *World Population Prospects*, New York.
- World Economic Forum (2019), *The Global Risk Report 2019*, Geneva.
- Yang F.C. i in. (2018), *A Common Weight Approach to Construct Composite Indicators: The Evaluation of Fourteen Emerging Markets*, „Social Indicators Research”, nr 137, s. 463–479.

RYNKI KRAJÓW WSCHODZĄCYCH JAKO PERSPEKTYWICZNE KIERUNKI POLSKIEGO EKSPORTU

Streszczenie

Gospodarka Polski jest silnie powiązana z rynkami Europy, a w szczególności z Unią Europejską; prawie 90% polskiego eksportu towarów trafia do krajów europejskich, w tym około 80% do krajów UE. Są to rynki chłonne, stabilne i bezpieczne, a towary sprzedawane na Wspólnym Rynku są wolne od cła. Jednak wysoka koncentracja eksportu na tym rynku oznacza dużą zależność od umiarkowanej dynamiki popytu oraz wahań lokalnej koniunktury, a ponadto ogranicza korzyści, które można czerpać z obecności na rynkach wschodzących, obejmujących dynamicznie rozwijające się kraje o dużych gospodarkach. Artykuł zawiera ogólną charakterystykę tych rynków, ze wskazaniem ich potencjału gospodarczego i ludnościowego oraz miejsca w gospodarce światowej – obecnie i w przyszłości (według aktualnych danych i długookresowych prognoz). Dane o handlu zagranicznym Polski wskazują na bardzo niewielki udział krajów wschodzących w geograficznej strukturze polskiego eksportu. Autor opisuje szanse i zagrożenia związane z ekspansją eksportową na te rynki, podkreślając, że bilans potencjalnych korzyści i ryzyka jest wyraźnie korzystny, co powinno zachęcać polskie przedsiębiorstwa do większej aktywności w handlu i kooperacji z tymi krajami i regionami.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, polski eksport, rynki wschodzące

JEL: F01, F10, F43, F50, F62, J11, L20, M20, O10

EMERGING MARKETS: PROSPECTIVE DIRECTIONS OF POLISH EXPORTS

Abstract

Poland's economy is closely connected with European markets, particularly within the European Union: almost 90% of Polish commodity export goes to European countries and 80% is absorbed by other EU countries. The common European market is absorptive, safe and stabile, and goods and services sold there are duty free. But the high concentration of exports in this market implies a strong dependence on the modest growth dynamics and local fluctuations of demand, while reducing the gains that could be obtained from the presence in emerging markets which include several large and rapidly growing developing economies. The paper gives a general characteristics of those markets, including the information on their economic and population potential, and their place in the world economy – at present and in the future (according to current statistical data and long-run forecasts). The statistics of Polish foreign trade indicates a very small share of emerging countries in the geographical structure of Poland's exports. The author describes the chances and threats combined with export expansion to these markets, emphasizing that the net balance of benefits and risks is clearly positive, which should encourage Polish enterprises to take a more active part in trade and cooperation with those countries and regions.

Keywords: foreign trade, Polish exports, emerging markets

JEL: F01, F10, F43, F50, F62, J11, L20, M20, O10

РЫНКИ ВОСХОДЯЩИХ СТРАН КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛЬСКОГО ЭКСПОРТА

Резюме

Экономика Польши сильно связана с рынками Европы, особенно с Евросоюзом; почти 90% польского экспорта товаров попадает в европейские страны, в том числе около 80% в страны ЕС. Это емкие, стабильные и безопасные рынки, а товары, продаваемые на Общем рынке, свободны от таможенных пошлин. Однако высокая концентрация экспорта на европейском направлении означает большую зависимость от умеренной динамики спроса, а также колебаний местной конъюнктуры. Кроме того, она не дает наращивать выгоду, которую можно было бы получить от присутствия на восходящих рынках, охватывающих динамично развивающиеся страны с большими экономиками. Статья содержит общую характеристику этих рынков с указанием их экономического и демографического потенциала, а также места в мировой экономике в настоящее время и в будущем (по актуальным данным и долгосрочным прогнозам). Данные о внешней торговле Польши указывают на очень скромную долю восходящих стран в географической структуре польского экспорта. Автор описывает шансы и угрозы, связанные с экспансией экспорта на эти рынки, подчеркивая, что баланс потенциальных выгод и рисков показывает преимущество выгод, что должно стимулировать польские предприятия к большей активности в торговле и сотрудничестве с этими странами и регионами.

Ключевые слова: внешняя торговля, польский экспорт, восходящие рынки

JEL: F01, F10, F43, F50, F62, J11, L20, M20, O10