

*Wojciech Urbaniak**

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEGO EKSPORTU TKANIN

HANDEL ZAGRANICZNY A PRODUKCJA TKANIN W POLSCE

W różnego rodzaju opracowaniach analitycznych przemysły włókienniczy i odzieżowy traktuje się łącznie. Ma to swoje uzasadnienie w jednym ciągu procesu produkcyjnego, który stanowią. Od strony ekonomicznej różnią się jednak znacznie. Przemysł włókienniczy zalicza się do gałęzi stosunkowo kapitałochłonnych, odzieżowy jest zdecydowanie pracochłonny. Przemysł włókienniczy wytwarza przeważnie półprodukty (które wykorzystuje przemysł odzieżowy). Z kolei w produkcji wyrobów odzieżowych dominują artykuły konsumpcyjne – wyroby gotowe.

Podstawowymi wyrobami przemysłu włókienniczego są wyroby metrażowe, wytwarzane tradycyjną metodą tkania, czyli tkaniny. Produkowane są także wyroby metrażowe innymi technikami, są to włókniny, przędziny, dzianiny i inne.

Zasadniczy podział tkanin związany jest z rodzajami zużywanych do ich produkcji włókien. Mamy więc tkaniny bawełniane, wełniane, jedwabne, lniane i z innych włókien łykowych oraz z włókien chemicznych – sztucznych i syntetycznych. Często mamy też do czynienia z tkaninami wytwarzanymi z mieszanek włókien. Najczęściej tkaniny takie produkowane są z włókna naturalnego i chemicznego. Tkaniny można także dzielić ze względu na ich zastosowanie. Podstawowe znaczenie mają te wykorzystywane do produkcji odzieży. Wyróżnić także można tkaniny pościelowe, zasłonowe, obrusowe i inne.

Przemysłowa produkcja tkanin w Polsce ma długą tradycję, sięgającą dziewiętnastego wieku. W latach 1990 i 1991 przemysł włókienniczy obniżył swoją produkcję o połowę. Mimo późniejszego wzrostu, w roku 2004 była ona nadal niższa od poziomu z 1989 r. o 17%. Produkcja tkanin

* Dr, starszy wykładowca w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Łódzkiego.

w ujęciu ilościowym zmniejszyła się jeszcze bardziej. W przypadku niektórych ich rodzajów, w tym bawełnianych, wełnianych i lnianych, był to spadek kilkakrotny. Należy zauważyć, że dynamika produkcji odzieżowej kształtowała się w tym samym okresie na poziomie zdecydowanie wyższym. W roku 2004 była ona wyższa od poziomu z roku 1989 o 8%¹. Przyczyną tej dysproporcji w dynamice była zmiana kierunków zaopatrzenia polskiego przemysłu odzieżowego w tkaniny. Przemysł ten swoje potrzeby w zakresie materiałów włókienniczych w radykalnie zwiększonym stopniu pokrywać zaczął tkaninami z importu. O rozmiarach zjawiska świadczy fakt, że w roku 1995 w imporcie tkanin bawełnianych Polska znalazła się na 13. miejscu na świecie, zaś w przywozie pozostałych rodzajów podstawowych tkanin nawet na dziesiątym. Okazało się, że w warunkach gospodarki rynkowej polski przemysł tkanin stał się generalnie gałęzią produkcji mało konkurencyjną w stosunku do importu.

W celu określenia roli wyrobów sprowadzanych z zagranicy w pokryciu potrzeb polskiego rynku w zakresie tkanin, posłużono się wskaźnikiem udziału importu w zużyciu widocznym w danym roku. Wskaźnik ten ma wprawdzie charakter ogólny i jego wartość poznawcza jest ograniczona. Pozwala jednak uzyskać ogólny obraz stanu w zakresie stopnia penetracji importowej na danym rynku. Ze względu na to, a także z uwagi na prostotę obliczeń powszechnie jest wykorzystywany w różnego rodzaju porównaniach.

W roku 2004 większość potrzeb polskiego rynku na podstawowe rodzaje tkanin pokrywana była poprzez import. Jego udział w zużyciu widocznym wszystkich wyszczególnionych rodzajów tkanin zdecydowanie przekraczał połowę. W niektórych przypadkach był to udział dominujący. Pokazuje to poniższe zestawienie.

Tabela 1

Relacje eksportu do produkcji i importu do zużycia widocznego podstawowych rodzajów tkanin w 2004 r. na podstawie danych ilościowych

Wyszczególnienie	Produkcja	Eksport	Import	Relacja eksportu do produkcji	Relacja importu do zużycia widocznego
	w mln m ²			w %	
1	2	3	4	5	6
Tkaniny bawełniane i bawełnopodobne	210,5	19,9	252,9	9,5	57,0
Tkaniny wełniane i wełnopodobne	8,7	5,7	19,3	65,5	86,5

¹ Obliczenia własne na podstawie danych z „Roczników Statystycznych Przemysłu” za różne lata, GUS, Warszawa.

Tabela 1 (cd.)

1	2	3	4	5	6
Tkaniny lniane	10,7	8,5	8,1	79,4	78,6
Tkaniny z włókien chemicznych syntetycznych i sztucznych	270,4	119,2	545,6	44,1	78,3
Razem	500,3	153,3	825,9	30,6	70,4

Źródło: Serwis informacji gospodarczej przemysłu tekstylnego, Instytut Techniki i Technologii Dziewiarskich TRICOTEXTIL, Łódź 2005 i obliczenia własne.

Produkcja tkanin jest w Polsce działem produkcji cechującym się umiarkowanym znaczeniem eksportu jako kierunku zbytu. Wybitnie proeksportowy charakter ma produkcja tkanin lnianych i typu wełnianego. Z kolei dominującym kierunkiem zbytu tkanin bawełnianych jest rynek krajowy

METODA ANALIZY KONKURENCYJNOŚCI EKSPORTU TKANIN

Analiza dotycząca oceny konkurencyjności polskiego eksportu tkanin przeprowadzona została przy wykorzystaniu metody jakościowo-cenowej, stosowanej dość szeroko w różnego typu opracowaniach porównawczych odnoszących się do konkurencyjności wykonywanych w Unii Europejskiej. W analizie tej wykorzystuje się występowanie przewag absolutnych produktów krajowych nad zagranicznymi. Stosuje się ją do handlu zagranicznego odpowiednio zdefiniowanymi grupami produktów, w których występuje wymiana wewnątrzgałęziowa. W ramach takich grup możemy mieć do czynienia z wymianą różnego rodzaju produktów – jednorodnych lub zróżnicowanych. Wyroby mogą być zróżnicowane w dwojaki sposób – pionowo lub poziomo. Wyroby zróżnicowane pionowo przeznaczone są dla odbiorców o różnych dochodach i wymaganiach. Dlatego są one zdywersyfikowane poprzez cechy użytkowe (jakość) i ceny. Z kolei zróżnicowanie poziome dotyczy wyrobów dla odbiorców o tym samym poziomie dochodów, ale uwzględniających ich różne upodobania bądź odmienne postrzeganie wyrobów². W przypadku analizy dotyczącej obrotów tkaninami należy zauważyć, że są to produkty raczej standardowe niż zindywidualizowane. Oznacza to, że różni producenci mogą być w stanie dostarczać na rynek produkty

² J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE, Warszawa 2004, s. 57–58.

identyczne pod względem parametrów technicznych. Większe możliwości indywidualizowania tkwią przede wszystkim we wzornictwie, choć i tu występowanie stylów wzorniczych i zjawiska mody ogranicza możliwości działania. Z tego względu wymiana wewnątrzgałęziowa w zakresie tkanin będzie dotyczyć przede wszystkim produktów zróżnicowanych pionowo. W przypadku tkanin w zasadzie nie wchodzi też w grę wymiana produktów jednorodnych. Bariera transportowa praktycznie nie występuje. Nie mamy również tutaj do czynienia z cyklicznością produkcji wynikającą z warunków naturalnych i z wysokimi kosztami magazynowania. Nie występują koszty uszlachetniania. Wszystko to oznacza, że różnice cen w handlu zagranicznym można interpretować raczej jako różnice w jakości oferowanych produktów.

Według Portera podstawowymi czynnikami umożliwiającymi osiągnięcie przewagi konkurencyjnej są wiodąca pozycja pod względem kosztów lub zróżnicowanie³. Konkurować można więc niskimi kosztami i ceną lub unikalnością wyrobu pod określonymi względami, w tym jakością. Koncepcja ta jest bliska podziałowi stosowanemu w marketingu, gdzie wyodrębnia się konkurencję cenową i jakościową. Produkcja i handel zagraniczny tkaninami należą do tych sektorów gospodarki, w których wyraźnie wyodrębnić można dwie przestrzenie, dające odnienne możliwości skutecznego konkurowania poprzez jeden bądź drugi czynnik. Podział ten wiąże się z megasegmentami konsumentów, do których ostatecznie, po dalszej obróbce, tkaniny te trafiają. Dotyczy on przede wszystkim tkanin odzieżowych. Pierwsza przestrzeń to wyroby o charakterze masowym, niezróżnicowane. Z tkanin takich wytwarzana jest odzież stosunkowo niewyszukana, o niskich cenach, w dużych seriach. Producenci tego typu odzieży wykazują zapotrzebowanie na tkaniny tanie, stosunkowo proste, o niezbyt wysokiej trwałości i mało zróżnicowane. Zarówno odzież, jak i tkaniny omawianych typów wytwarzane są przede wszystkim w krajach Azji. Druga przestrzeń to producenci tkanin o wysokich parametrach technicznych i użytkowych, zróżnicowanych, przeznaczonych do produkcji odzieży „wyższego rzędu”. Tutaj wymagania odnoszące się do tkanin są wysokie. Ich eksporterami są kraje rozwinięte, w tym przede wszystkim Włochy i Niemcy.

W przypadku handlu międzynarodowego tkaninami, ich zróżnicowanie pionowe można wiązać z przedstawionym powyżej charakterem produktów. Z jednej strony mamy więc na rynku międzynarodowym tkaniny, które są konkurencyjne poprzez niskie ceny, z drugiej strony występują tam tkaniny zachowujące konkurencyjność poprzez wysoką jakość.

³ M. E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992, s. 50–54.

W analizie konkurencyjności opartej na metodzie jakościowo-cenowej bierze się pod uwagę dwa kryteria oceny. Pierwszym z nich są relacje cen przeciętnych, osiąganych w danej grupie produktów w eksporcie i w imporcie. Drugim kryterium jest saldo obrotów uzyskiwane w handlu zagranicznym daną grupą⁴. W pierwszym kryterium interesuje nas przede wszystkim określenie czy w przypadku danej grupy towarowej wyższa jest przeciętna cena uzyskiwana w eksporcie, czy też w imporcie. Określenie to służy do wskazania, na czym opiera się konkurowanie wyrobów eksportowanych przez dany kraj – na cenie czy też jakości.

W przypadku salda obrotów kryterium stanowi jego znak. Saldo obrotów handlu zagranicznego jest różnicą pomiędzy wpływami z eksportu a wydatkami na import. Odzwierciedla ono ogólne proporcje pomiędzy wielkością popytu zagranicznego na dany rodzaj wytwarzanych w kraju wyrobów a poziomem popytu krajowego na wyroby należące do tej samej grupy, wytwarzane za granicą, w określonym okresie i przy danym poziomie cen.

Według W. Burzyńskiego połączenie obydwu kryteriów umożliwia określenie czterech sytuacji dotyczących konkurencyjności⁵:

- Przeciętne ceny w eksporcie są wyższe od przeciętnych cen w imporcie i saldo obrotów w ujęciu ilościowym jest dodatnie. Taką sytuację interpretuje się jako wynik realizowania skutecznej strategii konkurowania jakością.
- Przeciętne ceny w eksporcie są niższe od przeciętnych cen w imporcie i saldo obrotów w ujęciu ilościowym jest dodatnie. Taką sytuację wyjaśnia się jako efekt realizowania skutecznej strategii konkurowania niższą ceną.
- Przeciętne ceny w eksporcie są wyższe od przeciętnych cen w imporcie i saldo obrotów w ujęciu ilościowym jest ujemne. Taką sytuację określa się jako rezultat nieskutecznej (lub potencjalnie skutecznej) strategii konkurowania jakością.
- Przeciętne ceny w eksporcie są niższe od przeciętnych cen w imporcie i saldo obrotów w ujęciu ilościowym jest ujemne. Taka sytuacja oznacza realizowanie nieskutecznej strategii konkurowania niższą ceną.

OCENA KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEGO EKSPORTU TKANIN

Struktura geograficzna polskiego importu podstawowych rodzajów tkanin wyraźnie wiąże się z omawianym ich podziałem na dwie grupy.

⁴ W. Burzyński, *Analiza konkurencyjności polskiego eksportu do Unii Europejskiej przeprowadzona metodą cenowo-jakościową*, [w:] J. Kotyński (kierownictwo naukowe i koordynacja), *Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2000, s. 305.

⁵ Tamże.

Tabela 2

Struktura geograficzna handlu zagranicznego Polski podstawowymi rodzajami tkanin w roku 2004

Handel zagraniczny następujących grup krajów	Eksport		Import	
	w mln m ²	w %	w mln m ²	w %
Tkaniny bawełniane i bawełnopodobne				
Ogółem	19,9	100,0	252,9	100,0
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	10,9	54,8	180,4	71,4
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	3,9	19,6	10,2	4,0
Pozostałe kraje	5,1	25,6	62,3	24,6
Tkaniny wełniane i wełnopodobne				
Ogółem	5,7	100,0	19,3	100,0
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	5,1	89,5	16,9	87,6
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	0,2	3,5	0,6	3,1
Pozostałe kraje	0,4	7,0	1,8	9,3
Tkaniny lniane				
Ogółem	8,5	100,0	8,1	100,0
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	5,7	67,0	5,7	70,4
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	0,2	2,4	0,6	7,4
Pozostałe kraje	2,6	30,6	1,8	22,2
Tkaniny z włókien syntetycznych				
Ogółem	107,5	100,0	483,3	100,0
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	64,3	59,8	148,8	30,8
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	19,8	18,4	19,6	4,1
Pozostałe kraje	23,4	21,8	314,9	65,1
Tkaniny z włókien sztucznych				
Ogółem	11,7	100,0	62,4	100,0
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	5,0	42,7	37,8	60,6
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	0,5	4,3	3,0	4,8
Pozostałe kraje	6,2	53,0	21,6	34,6
Razem wszystkie tkaniny				
Ogółem	153,3	100,0	826,0	100,0
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	91,0	59,4	389,6	47,2
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	24,6	16,0	34,0	4,1
Pozostałe kraje	37,7	24,6	402,4	48,7

Źródło: Serwis informacji gospodarczej przemysłu tekstylnego, Instytut Technik i Technologii Dziewiarskich TRICOTEXTIL, Łódź 2005, i obliczenia własne.

Polski import tkanin koncentruje się na dwóch obszarach – krajach Unii Europejskiej (15) oraz tzw. pozostałych krajach. W tej ostatniej grupie zdecydowanie przeważają kraje Azji. Na Chiny, Turcję i Republikę Korei przypadało w roku 2004 r. dwie trzecie importu z „pozostałych krajów”. Z kolei 60% importu z krajów Unii Europejskiej (15) przypadało na tkaniny sprowadzane z Niemiec i Włoch. Przywóz tkanin z obszaru Unii Europejskiej wiąże się z realizowanymi przez polski przemysł odzieżowy zleceniami w ramach przerobu uszlachetniającego. Szyta w Polsce odzież jest eksportowana do krajów UE, gdzie pod obcymi markami jest sprzedawana, często w bardzo ekskluzywnych sieciach dystrybucji detalicznej i po wysokich cenach. Zleceniodawcy przerobu tylko w niewielkim stopniu wykorzystują polskie tkaniny. Druga część polskiego importu tkanin to produkty z krajów azjatyckich. Przeznaczone są głównie dla polskiego sektora małych przedsiębiorstw odzieżowych. Szyją one odzież przeznaczoną na rynek krajowy bądź dla odbiorców z obszaru byłego ZSRR.

W polskim eksporcie tkanin przeważa kierunek Unii Europejskiej (15), ale istotną rolę odgrywają także nowe kraje Unii Europejskiej, takie jak Czechy, Litwa, Słowacja.

Struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego tkaninami znajduje swe odzwierciedlenie w poziomie uzyskiwanych cen. Zdecydowanie najwyższe ceny dotyczą importu z państw Unii Europejskiej (15). W sposób wyraźny odstają od nich ceny płacone przez polskich importerów z „krajów pozostałych”, czyli z Azji. Stanowi to potwierdzenie tezy o różnych źródłach przewagi konkurencyjnej w powyższych grupach krajów.

Tkaniny wełniane i lniane są grupami charakteryzującymi się najwyższymi cenami zarówno w polskim eksporcie, jak i imporcie. Stanowi to odzwierciedlenie sytuacji na rynku międzynarodowym, na którym właśnie te tkaniny osiągają ceny stosunkowo wysokie. Tkaniny z wełny i lnu produkowane są w znaczącym stopniu przez kraje rozwinięte, osiągają wysokie parametry jakościowe, przy relatywnie dużych kosztach produkcji. W przypadku tkanin lnianych znaczną część polskiego eksportu stanowią stosunkowo drogie produkty wykorzystywane do wyposażenia mieszkań (tkaniny obrusowe), co znajdowało potwierdzenie w najwyższym poziomie uzyskiwanych cen na te wyroby. Na podkreślenie zasługują bardzo niskie ceny sprzedawanych do Polski masowo azjatyckich tkanin z włókien syntetycznych. Często wysuwane w naszym kraju oskarżenia o stosowanie przez te kraje nieuczciwej konkurencji cenowej znalazły tu pewne potwierdzenie.

Tabela 3

Ceny i salda obrotów uzyskiwane w handlu zagranicznym Polski tkaninami z wyróżnionymi grupami krajów w roku 2004

Handel zagraniczny następujących grup krajów	Przeciętna cena w eksporcie w USD/m ²	Przeciętna cena w imporcie w USD/m ²	Saldo obrotów (na podstawie danych ilościowych w m ²)
Tkaniny bawełniane i bawełnopodobne			
Ogółem	1,40	2,16	-
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	1,47	2,36	-
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	1,29	1,48	-
Pozostałe kraje	1,33	1,71	-
Tkaniny wełniane i wełnopodobne			
Ogółem	2,08	6,46	-
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	1,79	6,64	-
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	4,12	4,36	-
Pozostałe kraje	5,13	5,12	-
Tkaniny lniane			
Ogółem	2,73	4,40	+
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	2,69	5,43	+
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	3,01	3,66	-
Pozostałe kraje	2,80	1,40	+
Tkaniny z włókien syntetycznych			
Ogółem	0,62	1,14	-
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	0,41	2,30	-
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	0,55	0,60	-
Pozostałe kraje	1,25	0,62	-
Tkaniny z włókien sztucznych			
Ogółem	1,18	1,72	-
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	0,71	2,22	-
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	1,01	1,39	-
Pozostałe kraje	1,57	0,89	-
Razem wszystkie tkaniny			
Ogółem	0,93	1,65	-
Stare kraje Unii Europejskiej (15)	0,77	2,55	-
Nowe kraje Unii Europejskiej (9)	0,71	1,06	-
Pozostałe kraje	1,46	0,83	-

Źródło: jak w tab. 1

Wśród objętych analizą cenową pięciu grup tkanin w rozbiciu na trzy obszary geograficzne, w jedenastu przypadkach polscy eksporterzy uzyskiwali ceny niższe od osiąganych w imporcie, w czterech przypadkach były to ceny wyższe. Przewaga cen towarów eksportowanych nad importowanymi występowała wyłącznie na kierunku geograficznym „pozostałych krajów” (z wyjątkiem tkanin bawełnianych). Przy czym (jak zaznaczono) w przypadku eksportu, „pozostałe kraje” to głównie kraje Europy Środkowowschodniej, w imporcie zaś to kraje Azji. Jest to więc grupa dość niejednorodna. Należy zauważyć, że korzystna sytuacja cenowa dotyczyła eksportu 32,6 mln m² tkanin, co stanowiło w roku 2004 21,2% ich eksportu całkowitego, a więc zdecydowanej mniejszości.

W pozostałych, objętych analizą, pozycjach Polska uzyskiwała w eksporcie ceny niższe niż w imporcie. Relacje cenowe były jednak bardzo zróżnicowane. W obrotach z krajami „Starej Unii” był to poziom niższy ponad 3-krotnie. W handlu z krajami, które do Unii Europejskiej przystąpiły w roku 2004, poziom ten był także niższy, ale już tylko o niecałe 50%. Wśród grup wyrobów najmniej korzystna sytuacja pod względem relacji cen w eksporcie i imporcie występowała w zakresie tkanin wełnianych i wełnopodobnych. Tu poziom cen wywożonych z naszego kraju wyrobów był niższy od cen przywożonych ponad 3-krotnie. W pozostałych grupach tkanin ceny te kształtowały się także na poziomie niższym, ale już tylko w wysokości kilkudziesięciu procent.

Analizę relacji cen w handlu zagranicznym należy połączyć z osiąganym saldem obrotów. Z wyjątkiem obrotów tkaninami lnianymi saldo to było ujemne w handlu wszystkimi pozostałymi grupami tkanin i we wszystkich obszarach geograficznych.

Reasumując, w handlu zagranicznym tkaninami lnianymi kraj nasz w eksporcie do grupy krajów „pozostałych” osiąga ceny wyższe w eksporcie niż w imporcie oraz dodatnie saldo. Oznacza to skuteczne realizowanie strategii konkurowania jakością. Ale tego rodzaju strategia dotyczy niedużej grupy wyrobów. Tkaniny lniane sprzedawane na obszar krajów „pozostałych” to zaledwie 1,6% całego eksportu tkanin. W eksporcie tkanin do Unii Europejskiej (15) kraj nasz uzyskuje wprawdzie ceny niższe od importowych, ale saldo ma dodatnie. Jest to więc przypadek strategii skutecznego konkurowania cenami. Znow jednak dotyczy on jedynie wąskiej grupy towarów eksportowanych – 3,7% całego eksportu.

Większy, bo sięgający 16%, udział odnosi się do eksportu do „krajów pozostałych” tkanin wełnianych, z włókien sztucznych i syntetycznych. Polska osiąga tu ceny przeciętne wyższe w eksporcie niż w imporcie, ale salda są ujemne. Jest to przypadek strategii nieskutecznego, albo potencjalnie skutecznego, konkurowania jakością.

W pozostałych przypadkach, czyli dla 79% eksportu, Polska osiąga przeciętne ceny w eksporcie niższe od przeciętnych cen w imporcie.

Towarzyszy temu ujemne saldo obrotów. Oznacza to, że kraj nasz realizuje tutaj nieskuteczną strategię konkutowania niższą ceną. Jest to więc pozycja konkurencyjna bardzo niekorzystna. Sytuacja taka, w której eksportowane z Polski tkaniny nie są w stanie konkurować ani pod względem cen, ani jakością, określana jest w teorii konkurencji jako „ugrężnięcie”⁶. Oznacza to, że firmy wytwarzające te tkaniny w Polsce, znalazły się na rynku międzynarodowym w skrajnie trudnej sytuacji strategicznej. Chcąc zachować tam swą obecność, muszą podjąć fundamentalne decyzje strategiczne, w tym inwestycyjne, co do wyboru drogi do osiągnięcia konkurencyjności. Musi to być wybór pomiędzy dążeniem w kierunku niskich kosztów i cen albo też wyższej jakości.

Przeprowadzona analiza dokonana została na wysokim szczeblu agregacji geograficznej. Uwzględnienie większej liczby obszarów bądź krajów nie zmieniłoby jednak istoty wniosków. Badania przeprowadzone dla Niemiec i Włoch potwierdziły wnioski przyjęte dla handlu Polski z całą Unią Europejską (przed rozszerzeniem). Rozbicie przyjętych grup na kraje być może wskazałoby na jakieś państwa, w kontaktach z którymi Polska skutecznie realizuje strategię wysokiej jakości lub niskich cen, ale mogłoby to zdarzyć się jedynie w stosunku do nieznacznej części obrotów i nie zmieniłoby sensu przyjętych konkluzji.

BIBLIOGRAFIA

- Kotyński J. (red.), *Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2000.
- Porter M. E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.
- Świerkocki J., *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE, Warszawa 2004.

Wojciech Urbaniak

THE COMPETITIVENESS OF THE EXPORT OF POLISH FABRICS

An analysis of competitiveness of polish fabric export on the basis of the price and qualitative method was conducted. This method includes two criteries of judging – the level of prices in export and import and the saldo of sales of foreign trade. On the basis of those two criteries, types of strategies realised by the exporteres are specified. What characterises polish fabric export is a total inefficiency in realisation the strategy of underselling.

⁶ M. E. Porter, *Strategia konkurencji...*, s. 50–54.