

Eugeniusz M. Pluciński

Akademia Finansów w Warszawie

TRANSFORMACJA POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO MINIONEGO DWUDZIESTOLECIA Z PERSPEKTYWY KONKURENCYJNOŚCI CZYNNIKOWEJ EKSPORTU ORAZ HANDLU MIĘDZY- I WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO. WYBRANE ASPEKTY NA PRZYKŁADZIE HANDLU POLSKI Z NIEMCAMI

Streszczenie: Analiza empiryczna transformacji strukturalnej polskiego handlu zagranicznego z Niemcami została przeprowadzona głównie w oparciu o wskaźniki RCA (wg logarytmicznej formuły Grupp/Leglera) oraz wskaźniki IIT (na bazie formuły Grubela-Lloyda) na podstawie danych SITC Rev.3 i 4 w dezagregacji trzystopniowej. Na podstawie 258 grup towarowych, które stanowią o handlu globalnym w klasyfikacji SITC (0-9 SITC), wyliczono wskaźniki RCA oraz IIT dla wybranych agregatów strumieni handlowych, w tym według czynnikochłonności.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, handel międzygałęziowy, handel wewnątrzgałęziowy, eksport, konkurencyjność.

1. Wstęp

W 2010 roku Polska otworzyła kolejne dwudziestolecie procesu transformacji gospodarczej w ramach gospodarki otwartej. Powstaje pytanie, na ile i jak głęboko postąpiły w tym czasie zmiany w strukturze czynnikowej polskiego eksportu, różniąc między tradycyjnymi oraz nowoczesnymi czynnikami produkcji. Nie trzeba przypominać, że transformacja struktury polskiego eksportu w kierunku technointensywnych i wiedzochłonnych produktów – poza wszystkim innym – koresponduje ze zwiększeniem udziału Polski w handlu światowym, zatem ma ścisły związek ze zwiększeniem długofalowych korzyści wynikających z międzynarodowego podziału pracy.

Dziś handel światowy jest zdominowany przez handel wewnątrzgałęziowy, u którego podstaw leży substytucyjność nowoczesnych czynników wytwórczych pomiędzy uczestnikami międzynarodowego podziału pracy. Nie jest tajemnicą, że są to

kraje wysoko rozwinięte, opierające swoją produkcję i w konsekwencji eksport na nowoczesnej technologii i wiedzy.

Nieograniczony w czasie i przestrzeni postęp naukowo-techniczny jest zatem źródłem nieograniczonego rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego – szczególnie widać to w przypadku międzynarodowej specjalizacji produkcji w obszarze podzespołów i części właśnie do technointensywnych i wiedzochłonnych produktów finalnych. A jak uzasadnia praktyka oraz teorie międzynarodowego podziału pracy, właśnie korzyści z handlu światowego są tym większe, im intensywniejszy jest udział danego kraju w międzynarodowym podziale pracy. Ten, jak już wspomniano, bazuje na wewnątrzgałęziowej specjalizacji produkcji. Stąd też na kraje wysoko rozwinięte przypada 2/3 handlu światowego.

W rezultacie tradycyjny już model handlu międzygałęziowego sam w sobie jest mniej dynamiczny, bo oparty na komplementarności czynnikowej (wymiana towarów z gałęzi tradycyjnych na produkty gałęzi nowoczesnych oraz samych produktów tradycyjnych z różnych gałęzi) stanowi obrzeże handlu światowego. Ograniczeniem w jego rozwoju są właśnie kraje mniej rozwinięte ze szkodą dla nich samych. Uczestnicy tradycyjnego handlu światowego, opierający swój rozwój głównie na tradycyjnych, bo praco- i surowcchłonnych czynnikach produkcji, są siłą rzeczy impasowani z intensywnego udziału w międzynarodowym podziale pracy, zatem i korzyści wynikających z handlu światowego. Teza ta odnosi się również do globalizacji regionalnej ze względu na efekty dobrobytowe międzynarodowego podziału pracy m.in. w ramach UE, której członkiem jest Polska. Przypadek efektów dobrobytowych z handlu w ramach UE ma szczególny wymiar, jeśli spojrzymy na Unię z perspektywy najbardziej zaawansowanej struktury globalizacji regionalnej w świecie. Otóż, właśnie na poziomie wspólnego rynku UE mamy do czynienia z dynamicznym efektem przesunięcia od handlu międzygałęziowego do handlu wewnątrzgałęziowego. Przy czym podobnie jak w handlu światowym, dotyczy to głównie wysoko rozwiniętych krajów członkowskich Unii, tj. większości tzw. starych krajów spośród UE-15.

Wiodąca rola Niemiec w handlu Polski nie tylko z krajami UE, ale i ze światem (handel Polski z Niemcami to 40% polskiego eksportu do UE-15; 33% polskiego eksportu do UE-27 i 25% polskiego eksportu ze światem) powoduje, że analiza handlu z Niemcami może stanowić oś oceny zmian w handlu Polski w wymiarze globalnym i regionalnym.

Warto analizy czynnikowej polskiego handlu z Niemcami tkwi również w tym, że pomiar zmian opiera się na absolutnych, a nie uśrednionych wskaźnikach wobec grupy krajów, np. całego obszaru UE czy świata – niejednorodnego przecież pod względem konkurencyjności strukturalnej. Inny jest bowiem poziom wspomnianej konkurencyjności w przypadku np. starych i nowych krajów UE oraz między nimi samymi, nie wspominając o rozróżnieniu pomiędzy KWR i KR w ogóle.

Ponadto analizując poziom konkurencyjności czynnikowej eksportu Polski do Niemiec oraz poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, można konfron-

tować rzeczywiste z potencjalnymi efektami dobrobytowymi w ramach globalizacji regionalnej. W danym przypadku chodzi przecież o korzyści z członkostwa Polski w UE charakterystyczne nie tyle dla niższej fazy integracji, jaką jest strefa wolnego handlu w ramach unii celnej, lecz korzyści adekwatne do wyższej fazy integracji, w jakiej formalnie uczestniczy Polska od 2004 r., czyli wspólnego rynku z perspektywą wejścia do strefy euro.

Punktem wyjściowym jest rok 1989 i 1990 (początek transformacji systemowej w Polsce, m.in. w zakresie systemu alokacji czynników wytwórczych oraz samego handlu zagranicznego). Kolejne lata analizy to rok 1992 (wejście w życie części handlowej Układu Stowarzyszeniowego między Polska i EWG) oraz lata 2002, a także 2008/10, czyli okres na krótko przed akcesją i po ugruntowaniu w czasie członkostwa Polski w UE. W tym właśnie czasie nastąpiły kolejne jakościowe zmiany warunków wymiany związane z wejściem Polski do strefy wolnego handlu działającej na zasadach unii celnej, ale w warunkach wspólnego rynku.

2. Metoda badawcza i zakres analizy empirycznej

Substytucyjność czynnikowo-gospodarczą można badać na wiele sposobów, również przez pryzmat czynnikochłonności eksportu towarów i usług oraz intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Nawiązuje to zresztą do powszechnie znanego stwierdzenia, że struktura czynnikowa handlu jest zwierciadłem czynnikowej struktury produkcji. Teoretycznego uzasadnienia powyższego związku przyczynowo-skutkowego można się doszukać w warstwie wnioskowej ekonomii podażowej czy stosownych teorii międzynarodowego podziału pracy i migracji czynników wytwórczych w gospodarce otwartej.

Analiza empiryczna handlu Polski z Niemcami została przeprowadzona głównie na podstawie wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) i handlu wewnątrzgałęziowego (IIT). Baza danych (SITC Rev.3 i Rev.4) w dezagregacji trzystopniowej czyni, że badane grupy towarowe odpowiadają teoretycznemu pojęciu gałęzi w klasyfikacji produkcyjno-przemysłowej, zatem i czynnikochłonności produkcji.

Na podstawie 258 grup towarowych (zwanymi gałęziami), tj. wszystkich gałęzi w dezagregacji trzystopniowej wchodzących w skład handlu globalnego (0–9 SITC), wyliczono wskaźniki RCA m.in. dla agregatów strumieni handlowych według nasycenia czynnikami produkcji, w tym produkty:

- a) surowcochłonne,
- b) pracochłonne,
- c) kapitałochłonne,
- d) technologicznie intensywne (łatwo- i trudnoimitowalne),
- e) wiedzochłonne (*medium-tech* i *high-tech*).

Wskaźniki RCA liczone są wg formuły Grupp/Leglera (w ujęciu logarytmicznym), a wskaźniki pomiaru intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) na

bazie formuły Grubela-Lloyda. Pomiędzy wskaźnikami intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) i wskaźnikami RCA występuje określona współzależność. Wysokie absolutne wartości RCA świadczą o przewagach komparatywnych wobec partnera, czyli braku substytucyjności od strony podaży (czytaj: struktury czynników produkcji), co stanowi wyjaśnienie przyczyn niskiej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Wnikając w korelację wskaźników RCA i IIT oraz determinanty handlu między- i wewnątrzgałęziowego, można powiedzieć, że właśnie one w dużej mierze łączą treści zawarte we wskaźnikach konkurencyjności gospodarek i firm. Wskaźniki RCA i IIT liczone według czynników produkcji (praca, kapitał, ziemia, postęp naukowo-techniczny z wydzieleniem średniej i wysokiej technologii), niezależnie od ich pewnych mankamentów w warstwie statystyczno-obliczeniowej, są wręcz soczewką treści konkurencyjności na poziomie makro- i mikroekonomicznym, zatem konkurencyjności gospodarek i firm.

Reasumując, należy stwierdzić, że wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA różne od zera) stanowią wyjaśnienie przyczyn tradycyjnego handlu międzygałęziowego. Są jednocześnie pomiarem komplementarności. Natomiast wskaź-

Tabela 1. Handel między- i wewnątrzgałęziowy Polski z Niemcami w latach 2008, 2002, 1992, 1989 (RCA, IIT, stopa eksportu i importu)

SITC Rev.3 Rev.4 ¹	2008 RCA/ IIT %	2002 RCA/ IIT %	1992 RCA/ IIT %	1989 RCA/IIT%	2008 Xi/X ₀₋₉ % Mi/M ₀₋₉	1989 Xi/X ₀₋₉ % Mi/M ₀₋₉
(0-9)	0,00/ 61,3	0,00/ 51,5	0,00/ 30,0	0,00/ 22,8	100,0 100,0	100,0 100,0
(5:8-68)	-0,04/ 63,6	-0,07/ 54,7	-0,28/ 31,9	-0,43/ 28,2	81,4 84,6	48,9 75,5
(7)	-0,02/ 71,5	-0,12/ 61,9	-1,29/ 33,3	-1,62/ 22,7	38,3 39,3	7,0 35,5
Rolno-spożywcze	0,42/ 56,9	0,65/ 24,0	0,28*/ 28,3*	0,24*/ 15,7*	8,4 5,5	19,9* 15,6*
Surowcochłon.	0,36/ 46,6	0,62/ 27,4	0,80/ 21,7	0,56/ 11,1	16,5 11,5	34,8 19,9
Pracochłonne	0,41/ 60,9	0,45/ 51,2	0,34/ 29,9	0,46/ 27,4	29,6 19,7	29,1 18,4
Kapitałochłon.	-0,25/ 73,8	-0,09/ 66,3	0,14/ 28,5	0,31/ 23,3	22,9 29,4	23,7 17,1
Technointens. trudnoimit**T/t łatwoimit. T/ ł	-0,28/ 44,3 -0,19/ 64,6	-1,29/ 28,8 -0,26/ 55,5	-1,62/ 23,8 -1,06/ 39,1	-1,49/ 25,5 -1,14/ 28,5	8,3 11,1 22,5 27,3	6,9 30,6 3,8 11,8
Med-tech***	-0,33/ 56,2	-0,46/ 56,4	-1,53/ 27,4	-1,90/ 19,0	17,5 24,4	4,7 31,3
High-tech	-0,24/ 61,1	-1,41/ 37,7	-2,22/ 19,3	-1,81/ 23,2	5,4 6,9	1,4 8,6

¹ Rev.4 dla danych 2008 r. * dane PL-UE-12; ** produkty technointensywne: podział na łatwoimitowalne i trudnoimitowalne wynika z rozróżnienia między substytucyjnym i czystym PN-T; *** produkty wg wiedzochłonności mierzone udziałem w cenie nakładów na B&R: Med-tech (5-10%), High-tech (> 10%).

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, OECD.

niki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT), u podstaw którego leży substytucyjność gospodarcza od strony popytu i podaży, są jednocześnie pomiarem substytucyjności czynnikowo-gospodarczej. Substytucyjność popytu, mierzona podobieństwem poziomu PKB *per capita* (por. KWR), wynika głównie z substytucyjności podaży mierzonej podobnym poziomem (pod względem ilości i jakości) stosowanych czynników produkcji przy tworzeniu PKB.

3. Handel Polski z Niemcami według czynniko- i wiedzochłonności

Na podstawie analizy danych o handlu Polski z Niemcami (por. tab. 1 i 2) można wysnuć następujące wnioski:

- Obroty handlowe Polski z Niemcami charakteryzuje asymetria czynnikowa. Dodatni bilans handlowy w analizowanym okresie występuje w grupie towarów surowco- i pracochłonnych, ujemny zaś w obrocie towarami technointensywnymi i kapitałochłonnymi. Dodatni bilans w handlu produktami surowco- i pracochłonnymi, który rośnie nieprzerwanie (szczególnie od 1992 r.), neutralizuje w dużym stopniu deficyt w handlu towarami technointensywnymi, wpływa tym samym na globalny bilans handlu z Niemcami. Znaczący przyrost dodatniego salda w handlu towarami pracochłonnymi i surowcochłonnymi sugeruje działanie m.in. efektu kreacji handlu w miarę jego liberalizacji (najpierw na mocy Układu Stowarzyszeniowego i wzmocnienia tego efektu po wejściu Polski do UE) właśnie w przypadku tych produktów, na które Polska od lat posiadała i wciąż posiada przewagi komparatywne (mimo ich kurczenia się) w handlu z Niemcami.
- Pomimo niekorzystnej dla Polski konfiguracji wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych godna odnotowania jest natomiast tendencja. Otóż postępuje proces spłaszczania dysproporcji we względnych kosztach produkcji, co znajduje odzwierciedlenie w zmniejszaniu absolutnych wartości wskaźników RCA (bez względu na ich dodatnie czy ujemne zabarwienie zacierają we wszystkich analizowanych branżach do zera). Szczególna dynamika w tym zakresie dotyczy branży wysokiej technologii. Jeśli np. w 1992 r. ujemny wskaźnik RCA dla Polski w handlu wyrobami *high-tech* wynosił $(-2,22)$, to aktualnie $(-0,24)$ (2008 r.).

W obszarze wysokiej technologii na szczególną uwagę zasługują zmiany, które wystąpiły w ostatnich latach (2006–2008); ujemny wskaźnik RCA również zmniejszył się z $(-1,03)$ do $(-0,24)$. Przy wzroście wzajemnych obrotów wyrobami *high-tech* i szczególnie polskiego eksportu wyraźnie zmniejszył się deficyt obrotów Polski z Niemcami w tej grupie towarów (por. tab. 1). Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w grupie towarowej (IIT_{high-tech}) do poziomu 61,1%, co jest pozytywnym sygnałem w procesie przechodzenia od tradycyjnego do nowoczesnego modelu handlu Polski na wspólnym unijnym rynku.

W procesie przejścia od komplementarności do substytucyjności czynnikowej polskiej gospodarki względem nowoczesnych czynników produkcji jest jednak potrzebny dualizm wysokiego wskaźnika IIT oraz stopy eksportu. O ile wskaźnik IIT w handlu *high-tech* wzrósł z 19,3% w 1992 r. do 61,1% w 2008, to stopa eksportu zmieniła się nieznaczająco, odpowiednio z 1,1 do 5,4%.

Dobrym natomiast przykładem może być tu branża motoryzacyjna (w tym gałęzie 784 i 781 SITC), mimo że to tylko produkty zaliczane do branży kapitałochłonnej, a nie technointensywnej czy *high-tech* (wskaźniki IIT: 99 i 84%, stopa eksportu 7,3 i 3,5%), oraz zaliczane do branży technointensywnej spalinowe silniki tłokowe (SITC 713; IIT = 85%; stopa eksportu 4%).

- Natomiast w grupie towarów, w której Polska wciąż posiada przewagi komparatywne, mimo że ich absolutne wartości spadają, należy wyróżnić szczególnie produkty surowcochłonne (RCA z +0,80 w 1992 r. do +0,62 w 2002 i +0,36 w 2008). W grupie towarów pracochłonnych można zaś mówić o względnej stabilizacji (2008 r.: RCA +0,41; w 2002: RCA +0,45). W przypadku produktów rolno-spożywczych, których udział w polskim eksporcie do Niemiec (2008 r.) jest wyższy niż produktów *high-tech* (8,7 a 5,4%), wskaźnik przewag komparatywnych również maleje.

Jeśli chodzi o produkty tradycyjne, to mamy do czynienia z przeciwnymi sobie tendencjami oddziałującymi na poziom ich wskaźnika RCA. Z jednej strony następuje proces wyrównywania się płac, co znacząco niweluje wpływ tzw. dumpingu socjalnego na poziom cen, zatem i na wartość wskaźnika RCA (RCA spada), z drugiej zaś ostateczna likwidacja wszelkich cenotwórczych barier w handlu po wejściu Polski do UE (RCA rośnie) czy wreszcie deprecjacja bądź aprecjacja złotego w minionym okresie (wzrost bądź spadek RCA).

- Obraz zmian w polskim handlu okazuje się nieco mniej optymistyczny, jeśli wziąć pod uwagę stopę eksportu tradycyjnych i nowoczesnych grup towarowych w wymianie z Niemcami. Otóż udział produktów praco- i surowcochłonnych to wciąż prawie połowa wartości polskiego eksportu (2008 r.: 46,1%; 1992: 68,9%). Na pierwsze 30 z 258 analizowanych gałęzi (TOP"30"X), które dają prawie 60% wpływów z eksportu do Niemiec, aż połowa to gałęzie tradycyjne (9 pracochłonnych i 6 surowcochłonnych). Pozostałe to 7 gałęzi kapitałochłonnych i tylko 8 technointensywnych. Na te ostatnie przypada o połowę mniej wpływów eksportowych niż w przypadku gałęzi tradycyjnych (28 a 15% z wymienionych 60%; por. tab. 2).
- Natomiast jeśli chodzi o produkty kapitałochłonne, to przewagi komparatywne z początku okresu transformacji są już tylko wspomnieniem (RCA: w 1992 r. +0,14; w 2008 -0,25). Pojawienie się w ostatnim czasie ujemnego poziomu wskaźnika RCA (ilustrującego przewagi komparatywne Niemiec w tej grupie towarowej) pociąga za sobą znaczący wzrost deficytu obrotów handlowych w tej grupie towarowej (-3 mld euro w 2008 r.). Znamienne jest jednak fakt, że o ile udział – wciąż dominujących w polskim eksporcie do Niemiec – produktów surowcochłonnych i pracochłonnych spada, to udział produktów kapitałochłonnych rośnie,

Tabela 2. TOP”30” według wartości eksportu Polski do Niemiec w 2008 i 2002 r.

Top „30” (X) 2008 = = 59,27% X ₍₀₋₉₎	Top „30” (X) 2006 = = 63,6% X ₍₀₋₉₎	TOP”30”(X) 2002 = = 67,49% X ₍₀₋₉₎
6 (S) = 7,38%	5 (S) = 5,34%	5 (S) = 5,75%
9 (P) = 20,26%	11 (P) = 33,69%	10 (P) = 27,90%
7 (K) = 16,53%	7 (K) = 17,58%	7 (K) = 15,36%
3 (T/I) = 3,77%	6 (T/I) = 14,87%	6 (T/I) = 16,31%
5 (T/t = 10,97% z X0-9	1 (T/t) = 2,08%	2 (T/t) = 2,06%

P – pracochłonne; S – surowcuchłonne; K – kapitałochłonne; T/t – technointensywne trudnoimitowalne; T/I – technointensywne łatwoimitowalne.

Źródło: obliczenia własne jak w tab. 1.

Tabela 3. Konkurencyjność strukturalna krajów UE-15 i UE-10 w świecie na bazie RCA w handlu produktami według czynnikochłonności i poziomu wiedzy w 2003 r. (1992 r.)

Wyszczególnienie	% światowego eksportu importu	RCA w handlu produktami sklasyfikowanymi wg czynnikochłonności wg poziomu wiedzy
		Tt Tł K P S HT C _{HT} M _{HT} M _{LT} LT
UE-15*	15,9(15,0) 15,8(16,5)	53,7 -5,2 34,8 -10,9 -79,0 -26,1 -30,1 95,9 13,8 -13,1
UE-10*	2,8 (1,0) 3,1 (1,1)	-15,3-23,1 14,9 33,6 -14,5 -19,5 -13,1 -20,1 20,3 44,4

* / z krajami trzecimi; Tt – techn.trudnoimitowalne; Tł – łatwoimitowalne; K – kapitałochłonne; P – pracochłonne; S – surowcuchłonne; HT – wysoka technologia; C_{HT} – części do HT; M_{HT} – średnia wysoka technologia; M_{LT} – średnia niska tech.; LT – niska technologia.

Źródło: UN Comtrade; podane za The UE Economy 2005 Review no. 6, s. 67 i 87 (RCA > 0 przewagi komparatywne względem partnera).

podobnie jak produktów techno- i wiedzochłonnych. Powyższa tendencja odzwierciedla prawidłowość charakterystyczną dla kraju podlegającego modernizacji i procesom dostosowawczym w ramach wspólnego rynku Unii Europejskiej.

4. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego

W handlu Polski z Niemcami aktualnie średni poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT_{0,9}) to 61% (2008 r.). Dla porównania, w roku 2002 wskaźnik IIT wyniósł 51%, w 1992 zaś 30%, a w 1989 ledwie 23%. Podobnie jest pośród towarów przemysłowych. Znaczna poprawa intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w obszarze towarów przemysłowych (w 2008 r.: IIT_(5;8-68) = 63%; w 2002: 55%, w 1992: 32%, w 1989: 28%) przy dominującym udziale tej grupy towarów w polskim eksporcie do Niemiec (> 80%; podobnie jak w eksporcie do UE) w żaden sposób nie przeczy tezie o wciąż niskiej substytucyjności technologicznej polskiej gospodarki wobec gospodarki Niemiec. Widać to zresztą, gdy dezagregujemy pro-

dukty przemysłowe pod względem techno- i wiedzochłonności, wydzielając kolejne podgrupy towarowe (por. tab. 1). W miarę przechodzenia do bardziej złożonych pod względem technologicznym produktów przemysłowych ich udział w eksporcie, np. maszyn (SITC₇), jest radykalnie mniejszy (ok. 40%), a wyrobów wysokiej technologii (SITC_{high-tech}) wręcz symboliczny (ok. 5%). Znamienny w tym względzie jest fakt, że za 1000 EUR dostajemy średnio z Niemiec 124 kg importowanych maszyn, natomiast by zyskać 1000 EUR z eksportu maszyn do Niemiec, musimy wyeksportować 153 kg. Różnica w masie maszyn jest odwrotnie proporcjonalna do poziomu ich techno- i wiedzochłonności.

We wszystkich wymienionych grupach towarowych, podobnie jak pośród produktów *medium-tech* czy produktów technointensywnych, poziom handlu wewnątrzgałęziowego oscyluje między 61 a 64%. Dla porównania, średni poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT_{0.9}) na rynku unijnym pomiędzy starymi krajami UE-15 to ponad 80 ze 100%, a w obszarze *high-tech* wskaźnik IIT sięga nawet 90%.

Umiarkowany poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) Polski z Niemcami wobec tegoż poziomu w handlu Intra-UE znajduje odzwierciedlenie właśnie w wysokim poziomie absolutnych wartości wskaźników RCA w handlu Polski z Niemcami. Wciąż duże zróżnicowanie we względnych kosztach produkcji między Polską i Niemcami wskazuje jednocześnie na stosunkowo niską substytucyjność gospodarek pod względem wyposażenia w nowoczesne czynniki wytwórcze.

Jeśli chodzi o poprawę wskaźnika IIT, szczególnie w obszarze *high-tech*, to wydaje się, że bardziej ma tu wpływ względny spadek importu rzeczonyj grupy towarowej w globalnym imporcie z Niemiec niż stosowna progresja innowacyjności w polskiej gospodarce. Otóż w analizowanym okresie, przy wzroście wskaźnika IIT (2008 r.: 61%; 1992: 19%) mamy do czynienia z jednoczesnym spadkiem stopy importu *high-tech* z 10% w 1992 r. do 7% w 2008. Spadek udziału *high-tech* w polskim imporcie z Niemiec może wynikać m.in. z faktu, że Niemcy już od dawna nie należą do potentatów światowego eksportu wyrobów *high-tech*, specjalizują się raczej w *medium-tech*, również pośród starych krajów UE-15 (szczególnie pośród UE-6–9). Nie zmienia to faktu, że luka technologiczna dzieląca Polskę od Niemiec, mimo jej zmniejszania w ciągu 20 lat transformacji polskiej gospodarki, jest wciąż znaczna.

5. Zakończenie

- Polska, posiadając przewagi komparatywne głównie w obszarze produktów praco- i surowcchłonnych i nie mając ich w produktach techno- i wiedzochłonnych, jest komplementarna, a nie substytucyjna wobec Niemiec. Wpisuje się zatem w tradycyjny model handlu międzygałęziowego, który jest jedynie obrzeżem handlu wzajemnego krajów starej UE-15. Mniej intensywnie uczestniczy w wewnątrzunijnym podziale pracy. Z tego też względu już na poziomie wspólnego rynku (JRW UE) – a więc niższej fazy integracji europejskiej w stosunku do Eurolandu – Polska ponosi tzw. koszt utraconych możliwości integracji. Tradycy-

cyjny model handlu międzynarodowego, który opiera się na komplementarności czynnikowej, charakterystyczny zresztą dla najniższej fazy integracji (strefa wolnego handlu w unii celnej), nie jest w stanie wygenerować optymalnych efektów dobrobytowych charakterystycznych dla wyższych faz integracji. Zatem dla likwidacji luki technologicznej oraz maksymalnego spłaszczenia wskaźnika RCA w zakresie wyrobów technointensywnych oraz wiedzochłonnych (szczególnie *high-tech*), a w konsekwencji zwiększenia udziału Polski w handlu wewnątrzgałęziowym potrzebny jest mechanizm generowania czystego postępu technicznego. Na obecnym etapie rewolucji naukowo-technicznej i szybkich zmian w obszarze nowoczesnej wiedzy i technologii stawka na imitowanie postępu technicznego oznacza pogrążanie się w tradycyjnej, niekorzystnej komplementarności czynnikowej ze wszelkimi negatywnymi konsekwencjami pomniejszonych efektów dobrobytowych z gospodarki otwartej, w tym z członkostwa we wspólnym rynku UE. Utrzymywanie mniejszej czy większej luki technologicznej to wciąż brak substytucyjności czynnikowo-gospodarczej, co wyklucza dynamiczne odejście od tradycyjnego handlu międzygałęziowego do handlu wewnątrzgałęziowego opartego na substytucyjności technologicznej.

- Obserwując poprawę wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych branżach czy gałęziach, warto zwrócić uwagę na te wskaźniki, którym towarzyszą jednocześnie wysokie stopy eksportu, co może oznaczać, że w miarę jak rośnie intensywność wewnątrzgałęziowego podziału pracy z udziałem Polski na wspólnym rynku, rośnie stopień podłączania Polski do nowoczesnego modelu międzynarodowego podziału pracy na wspólnym rynku UE. Tylko mariaż wysokich wskaźników IIT i stóp eksportu gwarantuje długofalowo większe efekty dobrobytowe z racji uczestnictwa Polski w JRW. Dobrym przykładem w tym względzie może być branża motoryzacyjna, mimo że to tylko produkty zaliczane do branży kapitałochłonnej, a nie technointensywnej czy *high-tech*.
- Czerpiąc natomiast nauki z teorii i praktyki międzynarodowej integracji gospodarczej w kontekście efektów dobrobytowych dla krajów członkowskich, ale wyżej rozwiniętych, oraz cyklicznego charakteru wzrostu gospodarki rynkowej, warto mieć na uwadze właśnie proinnowacyjną politykę gospodarczą uwzględniającą m.in. kompatybilną w czasie strategię wzrostu opartego na nowoczesnych czynnikach produkcji. Wysoki udział w korzyściach z integracji na poziomie wspólnego rynku zdominowanego przez wewnątrzgałęziowy podział pracy w przypadku krajów najwyżej rozwiniętych jest bezsprzeczny. Natomiast z historii cykli koniunkturalnych wynika, że w okresie recesji gospodarczej najmniejsze straty ponoszą kraje innowacyjne, w okresie prosperity zaś te same kraje realizują największe zyski. Odwrotnie jest w przypadku krajów mało innowacyjnych. Podczas recesji gospodarczej spadek popytu w pierwszej kolejności dotyczy produktów zaopatrzeniowych, które charakteryzuje wysoka dochodowa elastyczność importu. Natomiast w okresie prosperity wzrost eksportu produktów tradycyjnych jest ograniczony, gdyż skazany jest na dużą konkurencję „tanich” producen-

tów w świecie. Klasycznym przykładem w tym względzie jest właśnie polski eksport do Niemiec. Otóż powrót do ujemnego bilansu handlu Polski z Niemcami (również z UE-15) w latach 2007–2008, po dodatnim eksporcie netto w latach 2004–2006, to skutek nie tylko „wygasania” efektu kreacji w handlu produktami tradycyjnymi po wejściu do strefy wolnego handlu w UE, ale i ujemny efekt strukturalny, w tym wspomnianej już wysokiej dochodowej elastyczności popytu na produkty zaopatrzeniowe w okresie dekoniunktury. Spadek produkcji przemysłowej Niemiec od stycznia 2008 do stycznia 2009 wyniósł aż 36% (spadek PKB za cały rok 2009 to ok. 5%). Odnotowany w 2009 r. powrót nadwyżki eksportu nad importem w handlu Polski z Niemcami (również z UE-15) niczego tu nie zmienia. Nie wynika bowiem z pożądaných zmian struktury eksportu, lecz jest konsekwencją głównie głębokiej deprecjacji polskiej złotówki m.in. wobec euro. Kolejny rok 2010, jak i pierwszy kwartał 2011 potwierdzają rzeczoną tendencję. Źródłem trwałej konkurencyjności eksportu – niezależnie od fazy cyklu koniunkturalnego (i w ślad za tym stosownych korzyści z międzynarodowego podziału pracy) – jest proinnowacyjna struktura produkcji, zatem eksportu, a nie kursowe stymulowanie cenowej konkurencyjności eksportu tradycyjnego.

Deprecjacja waluty krajowej (podobnie jak protekcjonizm w handlu) petryfikuje istniejącą tradycyjną strukturę produkcji, chroni niekonkurencyjnych producentów i zubaża konsumenta (tzw. efekt podkonsumpcji w wyniku wyższych cen produktów z importu) oraz zmniejsza bezpieczeństwo ekonomiczne państwa. Petryfikacja tradycyjnej struktury produkcji powoduje, że spirala zacofania pogłębia się, spychając kraj do obszaru handlu tradycyjnego, dalekiego od nowoczesności i strukturalnej konkurencyjności w obszarze nowoczesnej wiedzy i technologii.

- Uwzględniając zaś fakt, że branżowo-czynnikowa struktura eksportu jest jedynie zwierciadłem czynnikowej struktury produkcji (PKB), wyzwaniem numer jeden dla polskiej gospodarki staje się strategia przejścia od imitowania do kreowania postępu technicznego. Ponadto należy mieć świadomość, że w gospodarce globalnej dla bezpieczeństwa ekonomicznego państwa strategia proinnowacyjnego rozwoju jest nie mniej ważna niż bezpieczeństwo energetyczne. W globalnej gospodarce bezpieczeństwo ekonomiczne, zatem i energetyczne, jest wprost proporcjonalne do innowacyjności gospodarki kraju. Skuteczne przejście od strategii *low-tech* do *high-tech* wymaga jednak kompatybilnej strategii obliczonej na wykorzystanie zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych determinant innowacyjności. Stawka na innowacyjność w oparciu tylko o jej determinanty zewnętrzne (BIZ, Strategia Lizbońska etc.) nie stworzy możliwości ich optymalnego wykorzystania w kreowaniu czystego postępu technicznego.

Debata Rady Europejskiej (marzec 2011 r.) m.in. o konieczności podniesienia konkurencyjności strukturalnej gospodarek krajów UE w celu zapobieżenia ponownemu kryzysowi gospodarczemu w ramach UE jest nie tylko dodatkowym wyzwaniem, ale i ostrzeżeniem – również dla Polski – przed rysującym się modelem Euro-py dwóch prędkości.

Literatura

- Budzowski K. (red.), *Polska wobec wyzwań bezpieczeństwa międzynarodowego*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010.
- Czarny E., Śledzińska K., *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009.
- Gerke B., Grupp H., *Inovationspotential und Hochtechnologie*, Phisica-Verlag, Heidelberg 1994.
- Grubel H., Lloyd P., *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*, "The Economic Record" 1971, vol. 47, no. 120.
- Halizak E., Kuźniar R., Symonides J. (red.), *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Bydgoszcz 2004.
- Kaszuba K., Maciejewski M., Wydymus S. (red.), *Konkurencyjność w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008.
- Kotyński J. (red.), *Globalizacja i integracja europejska*, PWE, Warszawa 2005.
- Latoszek E., *Integracja europejska, Mechanizmy i wyzwania*, KiW, Warszawa 2007.
- Mińska-Struzik E., Rynarzewski T. (red.), *Szoki technologiczne w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Misala J., Pluciński E.M., *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, SGH, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 2000.
- Najlepszy E., Bartosik-Purgat M. (red.), *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Plucinski E.M., *Die Osterweiterung der Europäischen Union aus polnischer Sicht*, [w:] *Die Osterweiterung der Europäischen Union. Chancen und Perspektiven* (Hrsg. von Sp. Paraskewopoulos), Duncker & Humblot GmbH, Berlin 2000.
- Pluciński E.M., *Ekonomia gospodarki otwartej*, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 2004.
- Pluciński E.M., *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku Unii Europejskiej*, Scholar, Warszawa 2005.
- Pluciński E.M., *Świat – Europa – Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Kraków 2008.
- Płowiec U., *Innowacyjna Polska w Europie 2020. Szanse i zagrożenia trwałego rozwoju*, „Zarządzanie Ryzykiem. Kwartalnik” nr 35/36, IZaR, Akademia Finansów, Warszawa 2010.
- Rymarczyk J., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2010.
- Rynarzewski T., *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2005.
- Rynarzewski T., Truskolaski S. (red.), *Skutki zagranicznych szoków technologicznych dla polskiej gospodarki*, PWE, Warszawa 2010.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

POLISH FOREIGN TRADE IN TRANSITION DURING THE LAST 20 YEARS. SELECTED ASPECTS IN THE LIGHT OF FACTOR COMPETITIVENESS OF POLISH EXPORT AND INTRA-INDUSTRY TRADE INTO GERMAN MARKET

Summary: An empirical analysis of Polish trade with Germany was grounded upon RCA indicators (according to logarithmic formula of Grupp/Legger) and IIT indicators (according to formula of Grubel-Lloyd) using three-degree-disaggregation of data from SITC Rev.3 and 4. RCA and IIT indicators were computed for 258 product-groups, which determine global international trade in SITC (0-9 SITC) classification.

Keywords: foreign trade, inter-industry trade, intra-industry trade, exports, competitiveness.