

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 369

## Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach

Tom 2

Redaktorzy naukowi

Jan Rymarczyk

Małgorzata Domiter

Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2014

Redakcja wydawnicza: Elżbieta Kozuchowska, Barbara Majewska  
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz  
Łamanie: Małgorzata Czupryńska  
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:  
[www.ibuk.pl](http://www.ibuk.pl), [www.ebscohost.com](http://www.ebscohost.com),  
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej [www.dbc.wroc.pl](http://www.dbc.wroc.pl),  
The Central and Eastern European Online Library [www.ceeol.com](http://www.ceeol.com),  
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon  
[http://kangur.uek.krakow.pl/bazy\\_ae/bazekon/nowy/index.php](http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php)

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania  
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa  
[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie  
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2014

**ISSN 1899-3192**  
**ISBN 978-83-7695-478-3 (całość)**  
**ISBN 978-83-7695-455-4 (tom 2)**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:  
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.  
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

## Spis treści

<b>Michał Nowicki:</b> Global governance w obszarze handlu międzynarodowego – rola WTO .....	9
<b>Marcin Nowik:</b> Strukturalne przemiany w obszarze indyjskiej pomocy gospodarczej na rzecz Nepalu .....	21
<b>Witold Nowiński:</b> Analiza przejęć ponadgranicznych realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa.....	33
<b>Alina Nychyk:</b> The necessity of global governance in the contemporary rapidly changing world .....	43
<b>Anna Odrobina:</b> Strukturalne problemy działalności badawczo-rozwojowej w Polsce .....	52
<b>Sławomir Pastuszka:</b> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce Wschodniej w latach 2005–2012 .....	63
<b>Bożena Pera:</b> Międzynarodowy handel towarami zaawansowanymi technologicznie krajów „wschodniego rozszerzenia” Unii Europejskiej w latach 2007–2012 .....	73
<b>Agnieszka Piasecka-Głuszak:</b> Lean management w polskich przedsiębiorstwach przy wykorzystaniu wybranych narzędzi rozwiązywania problemów – wyniki badań.....	88
<b>Tadeusz Pindór:</b> Przekształcenia międzynarodowych rynków miedzi w latach 1980–2012.....	104
<b>Eugeniusz M. Pluciński:</b> Integracyjny megaprojekt UE – USA (...NAFTA?) z perspektywy polskiego eksportu i importu oraz modelu międzynarodowego podziału pracy .....	114
<b>Łukasz Puślecki, Michał Staszaków:</b> Alianse otwartych innowacji jako nowa forma współpracy firm biofarmaceutycznych .....	130
<b>Zdzisław W. Puślecki:</b> Innowacje produktowe i procesowe we wzroście konkurencyjności globalnej Unii Europejskiej.....	140
<b>Jan Rymarczyk:</b> Globalizacja KGHM Polska Miedź SA.....	150
<b>Jerzy Rymarczyk:</b> Antykryzysowe działania w strefie euro – kierunki reform systemu instytucjonalnego.....	165
<b>Anna Skoczyła:</b> Polskie i brytyjskie innowacyjne klastry na drodze kreowania konkurencyjności regionu.....	176
<b>Joanna Skrzydłowska:</b> Wkład przemysłu kreatywnego i kultury w przemiany strukturalne w gospodarce Unii Europejskiej.....	184
<b>Joanna Skrzypczyńska:</b> „Pakiet z Bali” a perspektywa zakończenia Rundy z Doha WTO .....	195

<b>Justyna Szymańska:</b> Regulacje prawne w Europie i w Stanach Zjednoczonych po globalnym kryzysie finansowym 2007–2009 .....	203
<b>Barbara Szymoniuk:</b> Polityka klastrowa – dobrodziejstwo czy przekleństwo dla polskich klastrów? .....	212
<b>Jowita Świerczyńska:</b> Bezpieczeństwo i ochrona rynku jako priorytetowy obszar działania europejskiej służby celnej .....	222
<b>Maciej Walkowski:</b> Czy optymalizacja podatkowa może być szkodliwa? Rozważania na temat skutków funkcjonowania centrów usług finansowych typu offshore (OFC), czyli tzw. rajów podatkowych .....	233
<b>Marta Wincewicz-Bosy:</b> Międzynarodowy obrót kołmi w latach 1961–2011 .....	249
<b>Katarzyna Witczyńska:</b> Znaczenie centrów logistycznych w rozwoju regionalnym .....	262
<b>Marek Wróblewski:</b> Regionalne centra obsługi eksporterów – nowy wymiar wsparcia polskiego eksportu? .....	276
<b>Waldemar Zadworny:</b> Ocena efektywności technicznej przedsiębiorstw województwa podkarpackiego metodą granicznej analizy danych .....	287
<b>Wojciech Zysk:</b> Działalność eksportowa spółek z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004–2012 .....	295
<b>Katarzyna Żukrowska:</b> Zmiany we współczesnej gospodarce: przejawy, kierunek i przyczyny .....	305
<b>Anna Żyła:</b> Współpraca regionalna w ramach ASEAN przed i po 2015 r. – cele, strategie i wyzwania .....	321

## Summaries

<b>Michał Nowicki:</b> Global governance in the area of international trade – role of the WTO .....	20
<b>Marcin Nowik:</b> Structural changes in the field of India's economic aid for Nepal .....	32
<b>Witold Nowiński:</b> Cross-border acquisitions carried out by Polish companies .....	42
<b>Alina Nychyk:</b> Konieczność globalnego zarządzania we współczesnym szybko zmieniającym się świecie .....	51
<b>Anna Odrobina:</b> The structural problems of the research and development activity in Poland .....	62
<b>Sławomir Pastuszka:</b> Foreign direct investment in Eastern Poland in the period of 2005–2012 .....	72
<b>Bożena Pera:</b> International trade of high-tech products of European Union Eastern Enlargement countries in 2007–2012 .....	87
<b>Agnieszka Piasecka-Głuszak:</b> Lean management in Polish companies using selected tools of problem solving – research results .....	103

<b>Tadeusz Pindór:</b> Changes of international copper markets over the period 1980–2012 .....	113
<b>Eugeniusz M. Pluciński:</b> Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US from a view of Polish exports and imports as well as pattern of international division of labour .....	129
<b>Łukasz Puślecki, Michał Staszków:</b> Open innovation alliances as a new form of cooperation of biopharmaceutical companies .....	139
<b>Zdzisław W. Puślecki:</b> Product and process innovation in the global competitiveness increase of the European Union .....	149
<b>Jan Rymarczyk:</b> Globalization of KGHM Polska Miedź S.A. ....	164
<b>Jerzy Rymarczyk:</b> Anti-crisis actions in the euro zone – directions of institutional system reforms .....	175
<b>Anna Skoczyła:</b> The role of Polish and British innovation clusters in creating competitiveness of the region .....	183
<b>Joanna Skrzydłowska:</b> The contribution of the cultural and creative industries in structural changes in the economy of the European Union .....	194
<b>Joanna Skrzypczyńska:</b> The WTO “Bali Package” vs. a perspective of the conclusion of the Doha Round .....	202
<b>Justyna Szymańska:</b> Legal regulations in Europe and in the United States after the global financial crisis of 2007–2009 .....	211
<b>Barbara Szymoniuk:</b> Cluster policy – benefit or a curse for Polish clusters? .....	221
<b>Jowita Świerczyńska:</b> The security and protection of the market as a priority action area of the European customs service .....	231
<b>Maciej Walkowski:</b> Can tax optimization be harmful? Deliberations on the effects of Offshore Financial Centers (OFC), or so-called tax heavens .....	248
<b>Marta Wincewicz-Bosy:</b> International trade in horses in the years 1961–2011 .....	260
<b>Katarzyna Witczyńska:</b> Importance of logistics centers in regional development .....	275
<b>Marek Wróblewski:</b> Regional Export Promotion Agencies – a new dimension of Polish export support? .....	286
<b>Waldemar Zadworny:</b> Assessment of technical effectiveness of companies in Podkarpackie Voivodeship with borderline data analysis method .....	294
<b>Wojciech Zysk:</b> The export activity of entities with foreign capital in Poland in the years 2004–2012 .....	304
<b>Katarzyna Żukrowska:</b> Changes in contemporary world economy: occurrences, directions and causes .....	319
<b>Anna Żyła:</b> Regional cooperation in the ASEAN before and after 2015 – goals, strategies and challenges .....	332

**Eugeniusz M. Pluciński**

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

e-mail: wa549268@inetia.pl

---

## **INTEGRACYJNY MEGAPROJEKT UE – USA (...NAFTA?) Z PERSPEKTYWY POLSKIEGO EKSPORTU I IMPORTU ORAZ MODELU MIĘDZYNARODOWEGO PODZIAŁU PRACY**

---

**Streszczenie:** Artykuł koncentruje się na strukturalno-czynnikowej analizie polskiego handlu z USA w kontekście aktualnie negocjowanej ponadregionalnej strefy wolnego handlu między UE i USA. Punktem ciężkości opracowania jest analiza struktury czynnikowej importu z perspektywy wysokiej i średniej technologii oraz jej wpływ na intensyfikację handlu wzajemnego opartego na nowoczesnym wewnątrzgałęziowym podziale pracy. Poza diagnozą w tym względzie, autor określa też rolę, jaką może spełnić techno- i wiedzochłonny import z USA w dynamizowaniu polskiego handlu z krajami UE. Dotyczy to szczególnie krajów wysoko rozwiniętych, pomiędzy którymi w UE dominuje handel wewnątrzgałęziowy. Powyższe problemy są postrzegane również z perspektywy powiększania efektów dobrobytowych w gospodarce otwartej (stymulowanie wzrostu dochodu narodowego) na bazie intensyfikacji udziału Polski w międzynarodowym podziale pracy.

**Słowa kluczowe:** gospodarka otwarta, ponadregionalna globalizacja, międzynarodowy podział pracy, konkurencyjność strukturalno-czynnikowa, handel wewnątrzgałęziowy, zewnętrzne determinanty innowacyjności, handel Polska – USA, Polska, UE (Niemcy, Czechy).

DOI: 10.15611/pn.2014.369.2.10

### **1. Wstęp**

Rok 2014 otwiera kolejne dziesięciolecie członkostwa Polski w UE oraz procesu dostosowawczego do wspólnego rynku z opcją wejścia do strefy euro jako wyższej fazy integracji europejskiej, która potencjalnie kreuje jeszcze większe efekty dobrobytowe z międzynarodowego podziału pracy niż sam wspólny rynek.

Traktując jednakowoż o powiększaniu obszaru racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej w ogóle, wciąż aktualne pozostaje pytanie, czy członkostwo Polski w UE – rozpatrywane w kontekście zwiększenia efektywności gospodarowania w gospodarce otwartej – to cel sam w sobie, czy jedynie etap pośredni na drodze do

racjonalnych wyborów w gospodarce globalnej. Analiza wpływu gospodarki otwartej na efektywność gospodarowania czynnikami produkcji w wyniku racjonalnych zachowań podmiotów gospodarujących może być prowadzona z perspektywy nie tylko klasycznego otwarcia za pośrednictwem handlu międzynarodowego czy regionalnej integracji gospodarczej, ale również procesów globalizacyjnych w skali gospodarki światowej.

Negocjowany obecnie megaprojekt integracyjny UE – USA, a przyszłościowo rzecz ujmując: UE – NAFTA (North American Free Trade Agreement: USA, Kanada, Meksyk), który ma być parafowany do końca 2015 r., dotyczy zarówno ponadregionalnego poszerzenia międzynarodowej integracji gospodarczej krajów członkowskich UE, jak i tworzenia pomostu pomiędzy drugą i trzecią fazą racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej (regionalna integracja gospodarcza vs globalizacja światowa). Umowa o partnerstwie handlowo-inwestycyjnym między UE i USA (TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership) może stanowić istotne dopełnienie działań WTO w procesie liberalizacji rynków światowych w wymiarze ponadregionalnym.

TTIP stanowi rozwinięcie zaniechanego przez UE i USA projektu stworzenia pod koniec minionego wieku transatlantyckiej strefy wolnego handlu (TAFTA). Przyczyną zaniechania projektu TAFTA był głównie aktywny udział UE oraz USA w tworzeniu globalnych regulacji w procesie liberalizacji rynku światowego w ramach WTO. Obecnie, w warunkach ograniczonej skuteczności WTO w tym względzie (*vide* fiaskiem zakończona Konferencja Doha 2001...), transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne może być nowym wzorcem dla formalno-instytucjonalnej liberalizacji wspólnego obszaru gospodarczego w wymiarze ponadregionalnym.

Niezależnie od ekonomiczno-politycznej wieloaspektowości rzeczzonego projektu (m.in. reorientacja w gospodarce światowej po globalnym kryzysie<sup>1</sup> lat 2007/08+..., czy też próba przeciwstawienia się ekspansji Chin w gospodarce światowej przez euro-amerykański alians gospodarczy, bądź też wykazanie jedności Zachodu w obliczu kryzysu na Ukrainie etc.) analizę rzeczzonego przypadku warto skierować przede wszystkim na istotę możliwości zwielokrotnienia efektów dobrobytowych (stymulacja wzrostu gospodarczego) w wyniku m.in. liberalizacji handlu pomiędzy partnerami poszerzonego obszaru gospodarczego, w tym Polski. Istotnie, zgodnie z zasadą racjonalnych wyborów ekonomicznych w gospodarce otwartej, efektywniejsza alokacja czynników wytwórczych występuje, kiedy produkcją danego dobra (usługi) zajmuje się ten wytwórca, który produkuje po najniższym koszcie alternatywnym. W otwartej gospodarce towarowo-pieniężnej, gdzie relacje kosztów

---

<sup>1</sup> W latach 2008–2009, poza przywracaniem klasycznego protekcjonizmu i poszerzeniem protekcjonizmu uwarunkowanego, coraz powszechniej stosowany był tzw. protekcjonizm pośredni związany z charakterem realizowanej polityki antykryzysowej w rozwiniętych krajach świata. Szerzej: E.M. Pluciński, *Między wolnym handlem a kryzysem gospodarczym. Depresja 1933 versus kryzys 2009*, [w:] *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, red. M. Lasoń, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010, s. 25–42.

wyrażone za pomocą cen światowych (powszechnie zniekształczanych przez składniki pozakosztowe, m.in. cło, nieprawdziwy kurs walutowy etc.) ograniczają, a w najlepszym wypadku wypaczają istotę racjonalnego międzynarodowego podziału pracy, integracja gospodarcza jest antidotum w tym względzie. Strefa wolnego handlu, jak i jej poszerzenie prowadzi do sytuacji, gdzie w wyniku ustania barier w handlu wzajemnym postępuje swoiste oczyszczenie światowych cen eksportowo-importowych z ich pozakosztowych składników, *vide* m.in. cło. W konsekwencji ceny w eksporcie i imporcie (stanowiące fundament wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych – RCA) są bliższe rzeczywistym relacjom kosztów produkcji w ich pieniężnym ujęciu, co poszerza racjonalne fundamenty międzynarodowej specjalizacji produkcji, intensyfikując tym samym wzajemne obroty handlowe, zatem wzrost dochodu narodowego jej uczestników. Transatlantyckie partnerstwo, poszerzające obszar racjonalnych wyborów ekonomicznych głównie poprzez zmniejszenie, a nawet całkowite zniesienie barier (w tym cła) w handlu wzajemnym, ma przyczynić się do przyrostu eksportu i importu UE w handlu z USA po 2% (USA do UE odpowiednio: 5,5% i 3,8%)<sup>2</sup>. Uwzględniając dodatkowo istotne ułatwienia w działalności inwestycyjnej po obu stronach Atlantyku, TTIP ma – według szacunków KE – powiększyć średniorocznie wzrost PKB w UE o 0,55 punktu procentowego (w USA: 0,3) oraz stworzyć dodatkowo 2 mln nowych miejsc pracy<sup>3</sup>.

Wzrost aktywności gospodarczej w ramach wspólnego obszaru gospodarczego: UE – USA (ponad 40% PKB świata; 16% eksportu i 19% światowego importu; dzienna wartość handlu wzajemnego: 2 mld USD), który przełoży się m.in. na wzrost PKB w krajach UE, może stanowić swoisty akcelerator dla polskiego eksportu nie tylko do USA, ale także do krajów UE (wzrost PKB w UE, w tym Niemiec, to wzrost polskiego eksportu; USA = 17% globalnego eksportu UE i 11% tegoż importu). Ponadto do zwiększenia intensywności udziału Polski w wewnątrzgałęziowym modelu podziału pracy (IIT) za pośrednictwem inwestycyjnego importu oraz know-how z USA. IIT jako nowoczesny model handlu międzynarodowego (oparty na substytucyjności technologicznej, a nie komplementarności pomiędzy tradycyjnymi i nowoczesnymi czynnikami produkcji) jest tak samo nieograniczony w rozwoju, jak i sam postęp naukowo-techniczny (PNT). Chodzi tu nie tylko o nowe wynalazki, lecz także o to, że nowe, bardziej złożone technologicznie produkty finalne, generując wielość podzespołów i części zamiennych do produktów finalnych, kreują dodatkowe możliwości międzynarodowej specjalizacji produkcji, zatem dodatkowe strumienie handlu międzynarodowego. Dobrym przykładem w tym względzie są liczne przypadki reeksportu (eksportu uszlachetnionego importu części i podzespołów w postaci technologicznie złożonych produktów finalnych – branża informatyczna, motoryzacyjna etc.) w skali zglobalizowanego świata. Strefa wolnego handlu szczególnie sprzyja temu procesowi.

<sup>2</sup> <http://wyborcza.biz/biznes> (wejście 16.03.2014).

<sup>3</sup> Por. B. Winid, *Szansa dla Polski i Europy*, „Rzeczpospolita” z 14.03.2014, s. B11.



Oba przypadki generowania dodatkowych strumieni handlu mogą mieć istotne znaczenie dla podtrzymania wzrostu polskiego PKB w krótkim i długim<sup>4</sup> okresie, zatem w procesie skracania luki dochodowej wobec KWR. Nie jest wykluczone, że w przyszłości handlowo-inwestycyjne partnerstwo UE i USA rozszerzy się o Kanadę i Meksyk, kraje tworzące wraz z USA ugrupowanie integracyjne NAFTA, generując tym samym kolejne dodatkowe korzyści z poszerzenia wolnego obszaru międzynarodowego podziału pracy<sup>5</sup>.

W kontekście powyższego, celem referatu jest ilustracja strukturalnej konkurencyjności polskiego eksportu na rynku USA oraz towarowej struktury importu z perspektywy nowoczesnych czynników wytwórczych (wysoka technologia, wyroby technointensywne) pomocnych w intensyfikacji nowoczesnego modelu handlu.

Ilustracja handlu Polski z USA dla okresu 2004–2012 jest selektywnie konfrontowana z adekwatnymi wskaźnikami dla handlu z Niemcami pierwszym partnerem handlowym Polski w świecie (ok. 23% obrotów handlowych ze światem), w całej UE27 (ok. 35%) i pośród starych krajów UE15 (44%). Także z Czechami, jako podstawowym partnerem pośród nowych krajów UE12, ale nie tylko.

Ilustracja wyartykułowanych wyżej zagadnień może posłużyć do sformułowania odpowiedzi na pytanie, na ile i w jakich branżach integracja UE z USA może przyczynić się do wzrostu polskiego eksportu oraz techno- i wiedzochłonnego importu z USA, co w rezultacie mogłoby zintensyfikować handel wewnątrzgałęziowy, stanowiąc tym samym wartość dodaną do efektów dobrobytowych osiąganych przez Polskę jako członka UE.

Na wstępie analizy należy mieć jednak na względzie fakt, że aktualny udział USA w globalnym handlu Polski ze światem to w przypadku eksportu ledwie 1,9%, co plasuje USA na poziomie polskiego eksportu do Austrii (1,9%) bądź Danii (1,7%), w imporcie zaś: 2,6% (porównywalna Wielka Brytania – 2,4%, Słowacja – 2,1%)<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Najnowsze prognozy Banku Światowego, także MFW z początku 2014 r., zapowiadające poprawę koniunktury w USA i Europie, mogą sprzyjać intensyfikacji efektu kreacji handlu między krajami UE a USA z udziałem Polski. Intensyfikacja zaś nowoczesnego modelu handlu międzynarodowego zarówno z UE, jak i USA może z kolei w dłuższym okresie uniezależnić polski eksport od dekonunktury światowej i wewnętrznych szoków podaźowych (np. niż demograficzny, emigracja zarobkowa) w Polsce.

<sup>5</sup> Pośród ugrupowań regionalnych, poza UE, właśnie NAFTA z udziałem USA wykazuje wysokie wskaźniki wewnątrzintegracyjnego handlu. Jeśli udział eksportu wewnętrznego w całkowitym eksporcie krajów UE wynosi ok. 2/3, to w przypadku NAFTA ponad połowę.

<sup>6</sup> W handlu z Niemcami powyższy wskaźnik w eksporcie wynosi 25,1% (i kolejno: Wielka Brytania 6,8%, Czechy 6,3%), a w imporcie: Niemcy: 21,3% (Włochy 5,2%, Francja i Holandia po 3,9%, Czechy 3,7%). Udział zaś Kanady i Meksyku w polskim eksporcie to odpowiednio: 0,5% i 0,3% (*vide* udział Grecji, Portugalii, Słowenii). Obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2013.

## 2. Dynamika, struktura eksportu i bilans handlowy z USA versus efekt kreacji handlu

W okresie członkostwa Polski w UE dynamika polskiego eksportu do USA odstaje od tejże z krajami UE pomimo faktu, iż wartość polskiego eksportu do USA jest niska w porównaniu z krajami UE27 (1,9% vs 76% polskiego eksportu ze światem). W latach 2004–2012 polski eksport do USA wzrósł – licząc w cenach bieżących – prawie dwukrotnie (do UE 2,3 razy; w porównywalnym okresie wskaźnik wzrostu polskiego eksportu do Niemiec wyniósł 2,0, a do Czech 3,5). Podobnie kształtują się wskaźniki wzrostu polskiego eksportu do USA w poszczególnych grupach towarowych (por. tab. 1).

**Tabela 1.** Eksport Polski do USA latach 2004–2012 na tle UE27, Niemiec i Czech (dynamika, stopa eksportu, bilans HZ, handel wewnątrzgałęziowy – IIT)

SITC Rev. 4 digital (i)	PL – USA $X_i/X$ 2012/2004 2004 = 1,0	PL – UE27 $X_i/X$ 2012/2004 2004 = 1,0	PL – Niemcy $X_i/X$ 2012/2004 2004 = 1,0	PL – Czechy $X_i/X$ 2012/2004 2004 = 1,0	Bilans HZ 2012 PL – USA PL – UE27 (PL – Niemcy)	IIT <sup>1</sup> 2012 w % PL – USA PL – UE27 (PL – Niemcy)
(0-9) 258 ga- łęzi (i)	1,9 (1,9%)*	2,3 (76,0)*	2,0 (25,1%)*	3,5 (6,3%)*	- + (+)	54,4% 65,7 (62,8)
(5:8-68)	2,2 (85,6)**	2,1 (75,2)**	2,0 (78,7)**	4,1 (67,8)**	- + (+)	23,7 66,9 (65,9)
(7)	3,8 (52,9)**	2,1 (35,8)**	2,0 (35,3)**	6,2 (26,3)**	- + (+)	73,1 71,5 (74,9)
(5)	1,4 (5,8)**	3,8 (8,4)**	4,1 (7,7)**	3,4 (9,4)**	- - (-)	30,5 67,3 (57,3)
(0)	1,7 (6,4)**	3,4 (10,5)**	2,9 (9,5)**	3,4 (9,9)**	+ + (+)	Bd
(1)	1,2 (1,6)**	11,5 (1,5)**	6,5 (0,6)**	9,9 (1,3)**	- + (+)	Bd

Objaśnienia: (0-9) handel globalny; (5:8-68) towary przemysłowe; (7) maszyny, środki transportu i ich części; (5) produkty chemiczne; (0) rolno-spożywcze bez grupy SITC<sub>1</sub> (napoje); X – eksport; M – import. ( )\* udział w handlu Polski ze światem w 2012 r.; ( )\*\* struktura eksportu w %: 0-9 SITC = 100% w 2012 r.

<sup>1)</sup> wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) na bazie formuły Grubela-Lloyda.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2013.

Wyjątek stanowią maszyny i środki transportu i ich części (SITC7), które poza wysoką dynamiką wzrostu sygnalizują dodatkowo wysoki, zdecydowanie wyższy niż w eksporcie do UE – udział w towarowej strukturze eksportu: 53%. (Dla porównania: 36% w eksporcie do UE27; do Niemiec: 35%; do Czech: 26%; por. tab. 2).

Pośród TOP „30” polskiego eksportu do USA (30 spośród 258 gałęzi o najwyższej wartości eksportu), które generują ponad 73% wartości polskiego eksportu (X) do USA (w 2012 r.: X0-9 ok. 3,6 mld USD), na pierwszym miejscu plasuje się grupa maszyn z gałęzi SITC714 (silniki nonelektryczne i ich części<sup>7</sup>), ponadto aż 15 gałęzi z rzeczonyj TOP „30”X to produkty SITC7. Pośród nich SITC714 (grupa maszyn i ich części spod znaku high-tech) generuje prawie 14% polskiego eksportu, czyli dwukrotnie więcej niż wpływy z eksportu wszystkich towarów rolno-spożywczych do USA. Natomiast cała „15” aż 44% wpływów z globalnego eksportu do USA. Warto dodać, że pośród rzeczonyj „15”, 8 gałęzi to maszyny i ich części z branży high-tech<sup>8</sup>. Uwzględniając powyższe dane, można założyć, że podstawowe źródło w kreacji dodatkowych strumieni polskiego eksportu do USA tkwi właśnie wśród maszyn i środków transportu oraz ich części. Wysoki udział high-tech pośród polskiego eksportu wyrobów grupy SITC7 może stanowić synergię dla dodatkowego wzrostu tegoż eksportu, szczególnie przez handel wewnątrzgałęziowy (równoległy eksport i import wyrobów tej samej gałęzi), zwłaszcza pośród części i podzespołów do maszyn i środków transportu.

Jednocześnie, o ile bilans handlu zagranicznego Polski z UE jest dodatni, to z USA ujemny. Dotyczy to też poszczególnych grup towarowych, w tym handlu maszynami, towarami przemysłowymi w ogóle (SITC/5:8-68/). W przypadku zaś artykułów rolno-spożywczych Polska ma dodatni bilans z USA (podobnie z UE).

### **3. Struktura towarowa eksportu i importu, handel między- i wewnątrzgałęziowy**

W polskim eksporcie do USA dominują towary przemysłowe (SITC/5:8-68/): 85,6%, wśród nich wspomniane maszyny, środki transportu i ich części (SITC7): 52,9%. W okresie 2004–2012 odnotowano podwojenie stopy polskiego eksportu grupy (SITC7) do USA (52,9% w 2012 r. vs 2004 r.: 27,1%). Wyroby chemiczne (SITC5 = 5,8%), podobnie jak produkty rolno-spożywcze (SITC0 = 6,4%), wykazują w porównywalnym okresie spadkową tendencję (tab. 2).

W strukturze polskiego importu z USA utrzymuje się również wysoki udział maszyn, środków transportu i ich części (ok. 49%), wyrobów chemicznych (ok. 16%) oraz wyrobów high-tech (ok. 34%). Są to wskaźniki znacznie wyższe niż w przy-

---

<sup>7</sup> Szczegółowy wykaz gałęzi klasyfikacji SITC w dezagregacji 3-stopniowej w: E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku UE*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego Warszawa 2005, s. 98–106.

<sup>8</sup> Obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2013.

padku polskiego importu z Niemiec czy UE27. Natomiast udział artykułów rolno-spożywczych w polskim imporcie z USA jest nieznaczny (3,7%).

**Tabela 2.** Handel Polski z USA latach 2004–2012 (dynamika, stopa eksportu i importu, RCA, IIT, bilans handlowy)

SITC Rev. 4 digital (i)	$X_i / X$ $M_i / M$		RCA* (PL – USA)		IIT (%) (PL – USA)		$X_i/X_{0-9}$ (%) (PL – USA)		$M_i/M_{0-9}$ (%) (PL – USA)		Bilans HZ +/-	
	2004 = 1,0		2012 2004		2012 2004		2012 2004		2012 2004		2012 2004	
(0-9) 258 gałęzi (i)	1,9	2,3	0,00		54,4		100,0		100,0		-	
			0,00		37,3		100,0		100,0			-
(5:8-68)	2,2	2,2	0,01		23,7		85,6		84,7		-	
			-0,17		42,3		75,2		89,5			-
(7)	3,8	2,3	0,07		73,1		52,9		49,3		-	
			-0,59		44,4		27,1		48,8			-
(5)	1,4	1,9	-1,00		30,5		5,8		15,7		-	
			-0,92		19,1		7,8		19,6			-
(0)	1,7	2,5	0,55		17,9		6,4		3,7		+	
			0,74		bd		7,1		3,4			+
(1)	1,2	3,7	-0,02		63,4		1,6		1,6		-	
			0,97		bd		2,7		1,0			+

Objaśnienia: (0-9) handel globalny; (5:8-68) towary przemysłowe; (7) maszyny, środki transportu, ich części; (5) produkty chemiczne; (0) rolno-spożywcze bez grupy SITC<sub>1</sub> (napoje); X – eksport; M – import. \* – RCA w ujęciu logarytmicznym (wg formuły Grupp/Leglera) wskaźnik RCA > 0 oznacza przewagę komparatywną wobec partnera handlowego, RCA < 0 odwrotnie.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2013.

Jeśli chodzi o import maszyn, zwraca uwagę niską ich różnorodność. Na dwie wiodące w polskim imporcie z USA gałęzie: SITC792 (pojazdy powietrzne i ich części) oraz SITC714 (silniki nonelektryczne i ich części) przypada ponad 1/5 importu (odpowiednio: 10,5% + 10,4%). Poszerzenie obszaru imitacji postępu technicznego za pośrednictwem innowacyjnego importu z USA (technologiczne centrum świata) z pewnością mogłoby przyspieszyć procesy restrukturyzacji i samego przejścia od tradycyjnej do nowoczesnej gospodarki, zatem zintensyfikować wewnątrzgałęziowy podział pracy z USA.

Obecnie (2012 r.) poziom średniej intensywności polskiego handlu wewnątrzgałęziowego z USA ledwie przekracza połowę obrotów handlowych (54%, tab. 2). Na tle tego wskaźnika zwraca uwagę relatywnie wysoki poziom IIT w obszarze maszyn, środków transportu i ich części (SITC7 = 73%), który jest bliski poziomu

wi tegoż wskaźnika w handlu Polski z Niemcami. Natomiast średni wskaźnik IIT w globalnym (SITC0-9) handlu Polski z USA jest porównywalny do tegoż handlu z UE w roku 2002.

Dziś w handlu Polski z UE poziom IIT jest znacznie wyższy (66%)<sup>9</sup>. Poza efektem transformacji systemowo-gospodarczej i tzw. ciągnionym efektem restrukturyzacji gospodarczej w gospodarce otwartej, duży wpływ na to miała i ma zacieśniająca się integracja gospodarcza z UE, najpierw na bazie Układu stowarzyszeniowego Polski z EWG/UE, a od 2004 r. już jako pełnoprawnego członka wspólnego rynku UE, skutkująca m.in. unowocześnianiem polskiej gospodarki. Podobne efekty może wygenerować negocjowany obecnie projekt wspólnej strefy handlu z USA. Ich intensywność zależeć będzie jednak od wpisania się nie tyle w ilościowe, co jakościowe rezerwy intensyfikacji handlu wzajemnego. Te rezerwy tkwią szczególnie w handlu wewnątrzgałęziowym opartym – jak wiadomo – na substytucyjności technologicznej kooperujących ze sobą gospodarek, a nie ich tradycyjnej komplementarności. Otóż komplementarność gospodarek, intensyfikując głównie tradycyjny handel międzygałęziowy (w rytm poziomu ujawnionych przewag komparatywnych: wskaźniki RCA), kreuje dodatkowe strumienie handlu jedynie krótkookresowo: do wyczerpania się ilościowych rezerw tradycyjnego handlu w warunkach poszerzenia strefy wolnego handlu<sup>10</sup>.

#### 4. Tradycyjny czy nowoczesny eksport Polski do USA?

Jeśli chodzi o oczekiwany efekt reakcji polskiego handlu z USA, to bardziej pomocna w tym względzie jest analiza danych dotyczących stóp eksportu wspartych wskaźnikami kosztów komparatywnych (RCA) w odniesieniu do wszystkich 258 analizowanych gałęzi (3-stopniowa dezagregacja danych w klasyfikacji handlowej SITC odpowiada pojęciu gałęzi produkcji), jak i ich agregacji według czynnikochłonności eksportu. Pośród analizowanych produktów (tradycyjnych – surowco-, praco- i kapitałochłonnych; oraz nowoczesnych – high-tech, med-tech) dynamiczny, prawie pięciokrotny wzrost eksportu produktów wysokiej technologii (high-tech) zaowocował wzrostem ich stopy eksportu. High-tech stanowi aktualnie 29% polskiego eksportu do USA (w 2004 r.: 12,7%), a med-tech 14,4%. Polski eksport wyrobów

<sup>9</sup> W handlu Polski z UE27 IIT = 66%, z UE15 = 62%, z Niemcami = 63%, z Czechami = 53%.

<sup>10</sup> Rzeczony efekt wystąpił w przypadku handlu Polski z UE. Najpierw parę lat po wejściu w życie handlowej części umowy stowarzyszeniowej. Następnie zaistniał po wejściu Polski do UE. Tendencja zmniejszania się udziału krajów UE, szczególnie starych krajów UE15, w handlu Polski ze światem trwa do dziś. Wyższa dynamika handlu Polski z resztą świata to nie tylko efekt globalizacji, lecz także poszukiwania nowych rynków zbytu na bazie tradycyjnego handlu w obliczu ograniczonych możliwości rozwoju nowoczesnego handlu wewnątrzgałęziowego, szczególnie z KWR w ramach UE. Dla porównania: udział starych krajów UE15 (12 w 1992 r.) w eksporcie i imporcie Polski ze światem: 1992: 65 i 65%; 2002: 69 i 62%; 2004: 67 i 60%; 2012 r.: 59 i 48%. Obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2013.

high-tech i med-tech przewyższa obecnie eksport tradycyjnych wyrobów (odwrotnie niż w eksporcie do UE). Dynamiczny przyrost stopy eksportu szczególnie wyrobów high-tech znajduje potwierdzenie w poprawie wskaźnika polskiej (nie)konkurencyjności w tym obszarze, co odzwierciedla spadek ujemnego wskaźnika RCA z (-)1,02 w 2004 r. do (-)0,14 w 2012 r. (tab. 3).

**Tabela 3.** Struktura eksportu, importu Polski z USA wg czynnikochłonności w latach 2004–2012 (dynamika, stopa eksportu i importu, RCA, IIT, bilans handlowy)

SITC Rev. 4 (i)	$X_i / X$ $M_i / M$		RCA (PL – USA)		IIT (%) (PL – USA)		$X_i / X_{0-9}$ (%) (PL – USA)		$M_i / M_{0-9}$ (%) (PL – USA)		Bilans HZ +/-	
	2004 = 1,0		2012 2004		2012 2004		2012 2004		2012 2004		2012 2004	
Surowco- chłonne	1,2	3,2	-0,05 0,73	9,5 13,7	11,4 17,8	12,0 8,6	- +					
Praco- chłonne	1,5	1,9	0,61 0,74	45,7 46,4	20,5 27,5	11,1 13,1	+ +					
Kapitało- chłonne	1,1	2,8	-0,10 0,71	40,9 29,9	9,9 18,2	10,9 9,9	- +					
Med-tech	2,6	1,7	-0,42 -0,92	49,8 29,5	14,4 11,0	22,0 29,2	- -					
High-tech*	4,6	2,3	-0,14 -1,02	74,5 43,7	29,0 12,7	33,4 34,2	- -					
Inne	bd		bd		bd		bd		bd		bd	

Objaśnienia: \*) High-tech wg amerykańskiej metodologii (nakłady na B&R w cenie produktu > 10%); X – eksport; M – import.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2013.

Oceniając strukturalną konkurencyjność polskiego eksportu z perspektywy czynnikochłonności, można jednoznacznie powiedzieć, że obecnie Polska w handlu z USA posiada jedynie przewagi komparatywne w obszarze produktów pracochłonnych. Utrzymujące się przewagi komparatywne w obszarze produktów pracochłonnych (2012 r.: RCA = 0,61; 2004 r.: RCA = 0,74) uzasadnia wciąż wysoki (pomimo spadkowej tendencji) udział tych wyrobów w polskim całkowitym eksporcie do USA (2012 r.: 20,5%; 2004 r.: 27,5%)<sup>11</sup>. Przewagi komparatywne w obszarze produktów

<sup>11</sup> W okresie 2004–2012 produkty pracochłonne w eksporcie do USA straciły przodownictwo na rzecz wyrobów high-tech. Jest to zgoła odwrotna sytuacja wobec eksportu Polski na rynek UE. W polskim eksporcie z Niemcami udział wyrobów high-tech stanowi ledwie 5,3%, z Czechami 13,7%, zaś udział wyrobów pracochłonnych odpowiednio: z Niemcami 29,4%, z Czechami 19,4%.

pracochłonnych można wyjaśnić m.in. wciąż dużymi dysproporcjami w poziomie płac pomiędzy Polską i USA<sup>12</sup>.

Mierząc natomiast konkurencyjność polskich produktów na rynku USA przez pryzmat dodatniego wskaźnika RCA, to z 258 gałęzi (całkowity eksport) tylko 105 wykazuje przewagi komparatywne. Te 105 gałęzi daje jednakowoż 3/4 wartości polskiego eksportu, a więc tyle, ile TOP „30” polskiego eksportu (30 spośród 258 gałęzi o najwyższej stopie eksportu). Oznacza to, że podstawowe dochody z eksportu Polski do USA generuje 30 gałęzi. Można by powiedzieć, że Polska ma rezerwy w kreowaniu handlu także w pozostałych gałęziach. Tym bardziej, że w odniesieniu do TOP „30” RCA (najwyższej konkurencyjności 30 spośród 258 gałęzi generujących polski eksport do USA – mierząc wskaźnikami RCA) dane za rok 2012 wyraźnie wskazują (tab. 4), że w polskim eksporcie najwyższe przewagi komparatywne pod względem ilości gałęzi mają wciąż branże tradycyjne (28 z 30: surowcowe – 15, pracochłonne – 5, kapitałochłonne – 3).

W kontekście przedstawionych danych o strukturze polskiego eksportu do USA i zaakcentowania w nim dynamicznego wzrostu udziału high-tech, w tym maszyn i ich części (SITC7) z obszaru high-tech – popartego relatywnie wysokim poziomem IIT<sup>13</sup>, należałoby wyjaśnić swoisty fenomen takiego stanu rzeczy. Dysproporcje w poziomie nowoczesności obu krajów nie podlegają dyskusji, są ogromne (co potwierdzają makro- i mikroekonomiczne wskaźniki), zatem powinny wykluczać intensywne generowanie handlu wewnątrzgałęziowego w jego klasycznym ujęciu. (Dla przypomnienia: bazą IIT jest substytucyjność technologiczna, a nie komplementarność tradycyjno-czynnikowa, *vide*: możliwy równoległy eksport i import automatycznych obrabiarek – handel wewnątrzgałęziowy, a nie wymiana szynki na smartfona – handel międzygałęziowy).

W danej sytuacji można mówić o tzw. efekcie globalizacji, który w przypadku eksportu krajów średnio rozwiniętych dotyczy nie tyle produktów finalnych z obszaru wysokiej i średniej technologii, co przede wszystkim części i podzespołów do tych maszyn i środków transportu. Gałęzie w ramach SITC7 obejmują w większości przypadków również części do maszyn (statystyka handlowa, por. np. SITC792 i SITC7929, bądź SITC714 i SITC7149<sup>14</sup>).

---

<sup>12</sup> Dla porównania, niższe wskaźniki RCA w handlu wyrobami pracochłonnymi Polski z Niemcami w 2012 r.: RCA = 0,42, z Czechami 0,04, potwierdzają jedynie różnice w poziomie dochodu/płac pomiędzy USA, Niemcami i Czechami (mniejsze różnice w płacach pomiędzy Polską a poszczególnymi krajami oznaczają, przy założeniu *ceteris paribus*, odpowiednio niższe wskaźniki RCA).

<sup>13</sup> W grupie maszyn (SITC7) w handlu Polski z USA IIT7 = 73% (z Niemcami 75%). Średni wskaźnik IIT w handlu między starymi krajami UE15 plasuje się na poziomie > 80%; a w grupie maszyn z obszaru high-tech > 85%. Por. E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalna...*, s. 65 i n.

<sup>14</sup> SITC7929 obejmuje części do maszyn grupy SITC792, jest jednocześnie składnikiem SITC792; podobnie jest w SITC714 i SITC7149. Ponadto SITC735, 759, 784 to tylko części do maszyn (SITC7). Sam eksport SITC 714+792+793 stanowi ¼ całkowitego eksportu do USA (2012 r.).

**Tabela 4.** TOP<sup>1</sup> „30”RCA<sup>1</sup> w eksporcie Polski do USA wg czynnicochłonności produktów na tle tegoż eksportu z Niemiec i Czech (2012 r.)

SITC Rev. 4 (i)	PL – USA	Xi/X0-9 (%)	PL – Niemcy	Xi/X0-9 (%)	PL – Czechy	Xi/X0-9 (%)
X (0-9) tys. EUR	258 gałęzi 2796951	100,0	258 gałęzi 36057037	100,0	258 gałęzi 9066767	100,0
TOP <sup>1</sup> RCA tys. EUR	30 gałęzi 2055961	20,4	30 gałęzi 7846928	21,8	30 gałęzi 1403626	15,5
Surowcochłonne	15 z 30	8,6	18 z 30	7,2	13 z 30	2,5
Pracochłonne	8 z 30	9,9	8 z 30	11,9	7 z 30	1,8
Kapitałochłonne	5 z 30	1,5	0 z 30	0,0	5 z 30	6,1
Med-tech*	2 z 30	0,4	3 z 30	2,5	2 z 30	0,1
High-tech*	0 z 30	0,0	1 z 30	0,1	2 z 30	4,7

<sup>1)</sup> spośród 258 gałęzi = (0-9 SITC) handel globalny; \*) wg amerykańskiej metodologii; X – eksport. W handlu PL – USA na 258 gałęzi w 105 RCA > 0, co stanowi 73,4% z X(0-9); PL – Niemcy: 117 (=72,5%); PL – Czechy 121 (=72,7%).

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2013.

Można postawić tezę, iż rzeczone przewagi komparatywne (*vide* analizowane już SITC792 i SITC714) są konsekwencją głównie niższych kosztów pracy w Polsce niż w USA (w ujęciu absolutnym i względnym wobec pozostałych kosztów produkcji, np. kapitału produkcyjnego), a te właśnie decydują, że produkcja części nawet do technointensywnych i wiedzochłonnych produktów finalnych montowanych w USA zlecana jest m.in. Polsce. Przypomina o sobie racjonalność wyborów ekonomicznych w gospodarce globalnej. Niskie płace w Polsce wobec możliwości wykonywania nawet w miarę złożonych półproduktów w branżach technointensywnych jest jednocześnie wytłumaczeniem dynamicznego wzrostu udziału produktów high-tech (czytaj półproduktów i części do finalnych wyrobów z branży high-tech) w polskim eksporcie do USA. Obsługa automatów produkujących części i komponenty do produktów finalnych często nie wymaga bardzo wysokich kwalifikacji. Rosnący udział Polski w światowej kooperacji produkcji w przypadku USA kreuje zatem eksport części i podzespołów zaliczanych do wysokiej technologii, a nie eksport samych produktów finalnych. To tłumaczy jednocześnie poprawę średniego wskaźnika RCA w obszarze high-tech dla handlu Polski z potentatem technologicznym, jakim są USA<sup>15</sup>, a nie – jak mogłoby się wydawać – radykalne zmniejszenie

<sup>15</sup> Rosnący eksport części z grupy towarowej obejmującej zarówno produkty finalne, jak i ich części poprawia pieniądze relacje polskiego eksportu wyrobów high-tech wobec importu tychże produktów finalnych na tle globalnej relacji polskiego eksportu i importu z USA w ujęciu pieniężnym. A taka jest przecież ekonomiczna interpretacja wskaźnika RCA.



luki technologicznej Polski wobec USA. W kontekście powyższego można mówić o tzw. statystyczno-geograficznej deformacji obszaru high-tech w handlu globalnym. Kraje eksportujące części do maszyn zaliczanych do high-tech są jednocześnie zaliczane do potentatów z obszaru high-tech, co niekoniecznie znajduje potwierdzenie w rzeczywistości. W konsekwencji mamy także do czynienia ze zniekształceniem poziomu wskaźnika IIT w obszarze high-tech, w tym w obszarze wspomnianych maszyn. Reasumpcją powyższego jest relatywnie wysoki poziom wskaźnika intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w obszarze maszyn i ich części (SITC7) na tle średniego poziomu tegoż wskaźnika IIT w handlu Polski z USA (73% vs 54%).

## **5. Nowoczesna struktura polskiego importu z USA vs handel wewnątrzgałęziowy**

Intensyfikacja efektu przesunięcia od handlu tradycyjnego (RCA – handel międzygałęziowy) do handlu wewnątrzgałęziowego (IIT), zarówno w jego tradycyjnej postaci (równoległy eksport i import produktów finalnych tej samej gałęzi), jak i nowoczesnej postaci (części i podzespołów)<sup>16</sup>, uzależniona jest także od nowoczesnej struktury importu. Duże szanse w tym względzie występują szczególnie jeśli partnerem handlowym jest kraj pokroju USA, którego gospodarka należy do ścisłego centrum technologicznego świata. Import technointensywnych i wiedzochłonnych produktów, know-how etc., jako jedna z zewnętrznych (obok wewnętrznych) determinant strategii innowacyjności, może być szczególnie pomocny w restrukturyzacji i przejściu gospodarki od strategii low-tech do high-tech. W konsekwencji przyspieszenie procesu przejścia od komplementarności czynnikowej (pomiędzy tradycyjnymi a nowoczesnymi czynnikami produkcji) do substytucyjności w obszarze nowoczesnych: technointensywnych i wiedzochłonnych czynników produkcji, może skutkować zwiększeniem intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Przy czym nie tylko w odniesieniu do części i podzespołów dla produktów finalnych (np. eksport tzw. czarnych skrzynek do samolotu i import samolotów), ale i tychże produktów finalnych (np. eksport i import samolotów).

Analizując ilościową strukturę (pierwszych 30 spośród 258 gałęzi) w polskim imporcie z perspektywy nowoczesnych czynników wytwórczych (produkty technointensywne i wiedzochłonne,) można powiedzieć, że innowacyjny import z USA zdecydowanie wyprzedza tenże import z Niemiec i Czech. Znajduje to potwierdzenie również w analizie pojedynczych gałęzi, rozróżniając pomiędzy nowoczesnymi i tradycyjnymi gałęziami co do wartości i stopy importu (tab. 5). Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, iż cały import z USA, zatem i import nowoczesnych produktów w ujęciu wartościowym odstaje od tegoż importu z krajów UE.

<sup>16</sup> Tzw. prawdziwy handel wewnątrzgałęziowy: 1) wymiana części na części tego samego produktu finalnego, np. brytyjsko-francuska kooperacja przy produkcji samolotu Concorde; 2) np. eksport polskich części do samolotów USA i import tychże samolotów z USA do Polski.

**Tabela 5.** TOP<sub>30</sub><sup>1)</sup> w imporcie Polski z USA w 2012 r. z perspektywy produktów technointensywnych i wiedzochłonnych\* na tle tegoż importu z Niemiec Czech

SITC Rev.4 (i)	PL – USA	Mi/M0-9 (%)	PL – Niemcy	Mi/M0-9 (%)	PL – Czechy	Mi/M0-9 (%)
M (0-9) tys. EUR	258 gałęzi 3945037	100,0	258 gałęzi 32835805	100,0	258 gałęzi 5656335	100,0
Techno-intens. (f)	8 z 30	11,8	9 z 30	14,1	3 z 30	7,0
Techno-intens. (t)	12 z 30	39,9	3 z 30	3,8	7 z 30	9,3
Med-tech*	12 z 30	20,7	9 z 30	12,4	8 z 30	15,1
High-tech*	8 z 30	31,0	3 z 30	4,6	2 z 30	2,5

<sup>1)</sup> spośród 258 gałęzi = (0-9 SITC) handel globalny; (f) – łatwoimitowalne; (t) – trudnoimitowalne; \*) wg amerykańskiej metodologii; M – import.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2013.

Dla wsparcia procesu innowacyjności, w tym zmniejszania luki technologicznej, istotna jest nie tylko różnorodność nowoczesnego importu z USA (20 z 30 gałęzi), większa niż np. z Niemiec (12 z 30), ale też wymiar dostawy maszyn pod względem ich wartości (w danym przypadku nie tylko techno- i wiedzochłonnej, również tej ilościowej w sztukach).

Obecnie, mimo iż te 20 nowoczesnych gałęzi stanowi więcej niż połowę wartości całego polskiego importu z USA, to jednak wartość jego (zatem ilość sztuk) sprowadzanych maszyn etc. jest niska w porównaniu z importem z Niemiec. Nowoczesny import z USA rzeczony 20 z 30 stanowi mniej niż połowę (46,4%) tegoż importu z Niemiec (1,42 mld EUR vs 3,06 mld EUR). Powstanie ponadregionalnej transatlantyckiej strefy wolnego handlu UE z udziałem USA może zdecydowanie poprawić te relacje. Zmniejszenie luki technologicznej za pośrednictwem m.in. zwiększonego techno- i wiedzochłonnego importu z USA może przejawiać się zwrotnie w postaci większej intensywności handlu wzajemnego, w tym także handlu wewnątrzgałęziowego, który dominuje dziś w świecie pomiędzy KWR, w tym również na wspólnym rynku UE.

## 6. Zakończenie

Korzyści dla Polski wynikające z handlowo-inwestycyjnego partnerstwa UE z USA należy postrzegać szerzej niż tylko w kontekście prostego efektu kreacji wzajemnego handlu charakterystycznego dla strefy wolnego handlu. Transatlantycka integracja powinna przynieść Polsce w dłuższym okresie znaczący efekt przesunięcia od handlu tradycyjnego do nowoczesnego modelu wymiany handlowej opartego na wewnątrzgałęziowym podziale pracy. Handel wewnątrzgałęziowy, gwarantujący kreowanie handlu wzajemnego w długim okresie bez oglądania się na koniunkturę

gospodarczą i kurs walutowy, wymaga jednak zwiększenia innowacyjności polskiej gospodarki.

Mając na względzie przyszłość wzajemnych obrotów handlowych Polski z USA po roku 2015 priorytetem powinno być dalsze zwiększanie stopy importu wysokiej technologii, w tym maszyn z branży high-tech, niezależnie od faktu, że ich udział jest już względnie wysoki (porównując np. z Niemcami czy Wielką Brytanią). Chodzi tu także o różnorodność tych maszyn pośród SITC7. W układzie klasycznego otwarcia przez handel międzynarodowy zmniejszanie dysproporcji rozwojowych realizuje się m.in. za pośrednictwem importu nowoczesnych produktów (produkty technointensywne i wiedzochłonne). Alians handlowy z USA – najbardziej innowacyjnym krajem świata – zdecydowanie taką opcję zapewnia. Poszerzenie obszaru imitacji postępu technicznego za pośrednictwem innowacyjnego importu z USA z pewnością mogłoby przyspieszyć procesy restrukturyzacji i samego przejścia od tradycyjnej do nowoczesnej gospodarki, zatem zintensyfikować wewnątrzgałęziowy podział pracy z USA. Otworzyłyby to nieograniczone możliwości intensyfikowania polskiego eksportu, handlu w ogóle z USA w poszerzonej strefie wolnego handlu, a także z krajami UE, szczególnie z KWR pośród UE15, w tym z Niemcami, naszym głównym partnerem handlowym. W konsekwencji sprzyjałoby to trwałemu podtrzymaniu wzrostu polskiego dochodu narodowego za pośrednictwem popytu zewnętrznego (*vide* Niemcy, Japonia etc.) oraz zmniejszeniu ostrości wpływu kryzysów gospodarczych w świecie na koniunkturę gospodarczą Polski. Nie jest tajemnicą, że w okresie kryzysu popyt światowy jest bardziej skierowany na nowoczesne niż tradycyjne produkty, o czym przypomina m.in. teoria przedsiębiorstwa i doświadczenie minionych kryzysów gospodarczych.

Na marginesie powyższego wniosku należy – w kontekście analizy handlu Polski z USA – jednoznacznie powiedzieć, że dynamiczny wzrost polskiego eksportu wyrobów high-tech do USA w ostatnich latach to efekt globalizacji i racjonalnych wyborów w zglobalizowanej gospodarce światowej, a nie wyrównywania się poziomu nauki, techniki i technologii między Polską a USA. Poza powszechnie znanymi w tym względzie makro- i mikroekonomicznymi parametrami potwierdza to również niski średni wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z USA (IIT = 54%). Oazy w tym względzie, które wykazują wysoki poziom IIT oraz znaczącą stopę eksportu, to gałęzie high-tech (np. SITC714 i SITC793: razem 21% polskiego eksportu przy IIT > 85%), odzwierciedlają one eksport części do produktów finalnych i import tychże produktów finalnych, a nie równoległy eksport i import finalnych produktów z obszaru high-tech. Na tym tle można mówić o tzw. statystyczno-geograficznej deformacji obszaru high-tech w zglobalizowanym świecie, który dotyczy m.in. Polski.

Spoglądając natomiast szerzej na ofertę eksportową USA po stworzeniu transatlantyckiej strefy wolnego handlu, mniej atrakcyjna może być amerykańska oferta żywności genetycznie modyfikowanej (GMO), pomimo ich konkurencyjnych cen na rynku UE, w tym Polski. Używając dalekiej paraleli, można powiedzieć, że sta-

bilizacji wzrostu dochodu narodowego sprzyja też zdrowa żywność, w tym ta z importu, co trudno powiedzieć w kontekście żywności GMO.

Reasumując: biorąc pod uwagę względnie niski udział USA w handlu Polski ze światem, punkt ciężkości debaty o korzyściach Polski (jako członka UE) z transatlantyckiej integracji UE z USA powinien być skierowany na zdynamizowanie importu z punktu widzenia nowoczesnych czynników wytwórczych oraz poziomu i intensywności handlu wewnątrzgałęziowego opartego na nowoczesnej strukturze produkcji i handlu. Nie Europa, w tym Niemcy, ale USA (obok Azji Płd.-Wsch.) stanowią centrum technologiczne świata. Import techno- i wiedzochłonny, podobnie jak inne zewnętrzne determinanty innowacyjności (m.in. BIZ), obok wewnętrznych determinant innowacyjności może być fundamentem intensyfikacji nowoczesnego modelu międzynarodowego podziału pracy i w konsekwencji zwiększonych efektów dobrobytowych Polski wynikających z integracji w ramach samej UE oraz ponadregionalnej integracji UE z USA. W rezultacie Polska może uzyskać dodatkową szansę na stabilizację przyrostu dochodu narodowego w krótkim, średnim i długim okresie. Odnotowana progresja PKB Polski w ramach członkostwa UE (przed 10 laty poziom PKB Polski w relacji do UE15 był na dzisiejszym poziomie Bułgarii w UE27/28) potwierdziła, że obszar racjonalnych wyborów podmiotów gospodujących – zatem efektywność gospodarowania – może być większy w warunkach międzynarodowej integracji gospodarczej niż otwarcia tylko przez handel międzynarodowy. Projekt ponadregionalnej globalizacji UE – USA, który lokuje się pomiędzy globalizacją regionalną a globalizacją światową<sup>17</sup>, można traktować jako swoiste „podrasowanie” procesu efektywnej alokacji zasobów w gospodarce otwartej. Dotyczy również polskiej gospodarki.

## Literatura

- Bieńkowski W., Weresa M.A., Radło M.J. (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Czerniak J., *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*, Difin, Warszawa 2013.
- Jasiński A.H., *Innowacyjność w gospodarce Polski. Modele, bariery i instrumenty wsparcia*, WN Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2014.
- Lasoń M. (red.), *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, Wydawnictwo AFM, Kraków 2010.
- Najlepszy E., Bartosik-Purgat M. (red.), *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*, Zeszyty Naukowe 126, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Oleksiuk A., *Uwarunkowania i mechanizmy tworzenia innowacji jako czynniki rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2012.
- Oniszczyk-Jastrzębek A., Gutowski T. (red.), *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Dylematy i kierunki rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.

<sup>17</sup> Szerzej: E.M. Pluciński, *Świat-Europa-Polska*, cz. 1, Oficyna Wyd. Branta, Kraków 2008.

- Pluciński E.M., *Świat-Europa-Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Kraków 2008.
- Pluciński E.M., *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku UE*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.
- Pluciński E.M., *Ekonomia gospodarki otwartej*, Elipsa, Warszawa 2004.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2013, GUS Warszawa 2013.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006;
- Skulska B., Domiter M., Michalczyk W. (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej. Księga jubileuszowa Profesora Jana Rymarczyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.

## **TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP) BETWEEN EU AND US FROM A VIEW OF POLISH EXPORTS AND IMPORTS AS WELL AS PATTERN OF INTERNATIONAL DIVISION OF LABOUR**

**Summary:** This paper focuses on the analysis of structural competitiveness of Polish trade with the USA in face of the negotiation of Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US. The process is discussed in the context of wealth-effect of international trade as well as overregional international integration. Apart from analytical debate, this paper attempts to determine challenges and chances for Polish foreign trade with US and EU countries as well as the economy in view of modern-factor-imports from US. The introduction offers insight into determinants and data of Polish intra-industry trade.

**Keywords:** open economy, over-regional globalization, international division of labour, structural-factor competitiveness, intra-industry trade, exogenous innovativeness factors, Poland-EU (Germany, Czech).