

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 407

## Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej

Redaktorzy naukowci  
Bogusława Drelich-Skulska  
Małgorzata Domiter  
Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Jadwiga Marcinek  
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz  
Korekta: Barbara Cibis  
Łamanie: Beata Mazur  
Projekt okładki: Beata Dębska

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

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons  
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska  
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2015

**ISSN 1899-3192**  
**e-ISSN 2392-0041**

**ISBN 978-83-7695-544-5**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:  
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
53-345 Wrocław, ul. Komandorska 118/120  
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: [econbook@ue.wroc.pl](mailto:econbook@ue.wroc.pl)  
[www.ksiegarnia.ue.wroc.pl](http://www.ksiegarnia.ue.wroc.pl)

Druk i oprawa: TOTEM

## Spis treści

Wstęp.....	9
------------	---

---

### Część 1. Europa w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki światowej

---

<b>Jerzy Rymarczyk:</b> Unia bankowa – zabezpieczenie przed kryzysami?.....	13
<b>Maciej Walkowski:</b> Założenia, cele i kontrowersje związane z planowaną realizacją europejskiej inicjatywy pobudzenia inwestycji strategicznych, zwanej Planem Junckera.....	23
<b>Edward Molendowski, Łukasz Klimczak:</b> Porozumienie CEFTA-2006 – jego znaczenie dla rozwoju handlu wzajemnego krajów Bałkanów Zachodnich.....	39
<b>Jowita Świerczyńska:</b> Współpraca celna w obszarze bezpieczeństwa i ochrony unijnego rynku.....	51
<b>Magdalena Nawrot:</b> Analiza realizacji kryteriów konwergencji przez Słowację w latach 2004-2014. Wnioski dla Polski.....	64
<b>Franciszek Adamczuk:</b> Przestrzenne i organizacyjne aspekty rozwoju pogranicza polsko-czeskiego.....	76
<b>Magdalena Rosińska-Bukowska:</b> Rola korporacji transnarodowych w procesie budowania wspólnego stanowiska państw UE wobec Rosji.....	86
<b>Rafał Szymanowski:</b> Niemcy jako koordynowana gospodarka rynkowa. Wymiary transformacji i perspektywy rozwoju.....	98
<b>Magdalena Ziętek:</b> Ważniejsze determinanty rozwoju eurologistyki w euroregionach.....	109
<b>Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima:</b> Audyt miejski – znaczenie dla rozwoju miast w Unii Europejskiej.....	120
<b>Marzena Anna Weresa:</b> Rozwój technologicznych systemów innowacji w gospodarce światowej na przykładzie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT).....	132

---

### Część 2. Dylematy rozwoju gospodarczego w Azji

---

<b>Sebastian Bobowski:</b> Megaregionalne projekty handlowe TPP i RCEP w budowie. W co gra Japonia przy dwóch stołach negocjacyjnych?.....	147
<b>Paweł Pasierbiak:</b> Preferencyjne porozumienia handlowe w zagranicznej polityce ekonomicznej Japonii.....	159

<b>Bogusława Drelich-Skulska:</b> Zróżnicowanie polityki klastrowej w krajach azjatyckich na przykładzie Japonii i Indii .....	169
<b>Szymon Mazurek:</b> Wsparcie eksportowe klastrów ICT w Indiach.....	182
<b>Anna Wróbel:</b> Multilateralizm <i>versus</i> bilateralizm w polityce handlowej Chin.....	192
<b>Zbigniew Wiktor:</b> Gospodarka i polityka Chin w latach 2013-2014.....	202
<b>Marta Ostrowska:</b> Chiński vs. indyjski model rozwoju – efekty i bariery.....	215
<b>Kazimierz Starzyk:</b> Pozaeuropejskie gospodarki odporne transformacji rynkowej. Przypadek Korei Północnej.....	227
<b>Małgorzata Barbara Fronczek:</b> Zmiana pozycji rozwijających się krajów Azji Wschodniej w międzynarodowym handlu nowoczesnymi produktami	240
<b>Przemysław Skulski:</b> Pozycja państw Bliskiego Wschodu na międzynarodowym rynku broni na początku XXI wieku .....	252

---

### **Część 3. Pozycja Polski wobec regionalnych wyzwań rozwoju gospodarczego**

---

<b>Wawrzyniec Michalczyk:</b> Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym w latach 2009-2013 na tle wybranych krajów Unii Europejskiej.....	269
<b>Bartosz Michalski:</b> Konsekwencje członkostwa w Unii Europejskiej dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej dobrami <i>mid-tech</i> i <i>high-tech</i> .....	284
<b>Joanna Michalczyk:</b> Wpływ powiązań regionalnych i globalnych na sytuację w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.....	298
<b>Anna Odrobina:</b> Polska jako lokalizacja działalności badawczo-rozwojowej korporacji transnarodowych .....	316
<b>Karolina Pawlak:</b> Polsko-rosyjski handel produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej.....	327
<b>Marek Wróblewski:</b> Instrumenty wsparcia eksportu polskich przedsiębiorstw – aktualne tendencje i problemy .....	341
<b>Agnieszka Majka:</b> Taksonomiczna analiza zróżnicowania poziomu życia w Polsce.....	354
<b>Patrycja Krawczyk:</b> Szanse i zagrożenia dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w kontekście nowej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020.....	364
<b>Zbigniew Bentyn:</b> Przemiany uwarunkowań logistycznych w Polsce jako efekt integracji z krajami Unii Europejskiej.....	375

---

## Summaries

---

### Part 1. Europe in the face of modern global economy challenges

---

<b>Jerzy Rymarczyk:</b> Banking union – protection against crisis?.....	13
<b>Maciej Walkowski:</b> Assumptions, goals and controversies associated with the planned implementation of a European initiative to stimulate strategic investments known as the Juncker Plan.....	23
<b>Edward Molendowski, Łukasz Klimczak:</b> Central European Free Trade Agreement CEFTA-2006 – its importance for the development of mutual trade of the Western Balkans countries.....	39
<b>Jowita Świerczyńska:</b> Customs cooperation in the area of security and protection of the EU market .....	51
<b>Magdalena Nawrot:</b> Analysis of convergence criteria fulfillment by Slovakia in the period 2004-2014. Lessons for Poland .....	64
<b>Franciszek Adamczuk:</b> Spatial and organizational aspects of the Polish-Czech borderland development .....	76
<b>Magdalena Rosińska-Bukowska:</b> The role of transnational corporations in the process of building the EU common position to Russia.....	86
<b>Rafał Szymanowski:</b> Germany as a coordinated market economy. Dimensions of change and prospects for the future.....	98
<b>Magdalena Ziętek:</b> Significant determinants of the development of the Eurologistics in Euroregions.....	109
<b>Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima:</b> Urban audit – importance for the European Union cities development.....	120
<b>Marzenna Anna Weresa:</b> The development of technological innovation systems in the world economy: the case if ICT.....	132

---

### Part 2. Dilemmas of economic development of Asia

---

<b>Sebastian Bobowski:</b> Megaregional trade projects of TPP and RCEP in progress. What is the name of the Japan's game by two negotiation tables? .....	147
<b>Paweł Pasierbiak:</b> Preferential trade agreements in the foreign economic policy of Japan.....	159
<b>Bogusława Drelich-Skulska:</b> The diversity of cluster policy in Asian countries on the example of Japan and India.....	169
<b>Szymon Mazurek:</b> Export support for ICT clusters in India.....	182
<b>Anna Wróbel:</b> Multilateralism versus bilateralism in China's trade policy....	192
<b>Zbigniew Wiktor:</b> The economy and politics in China in 2013-2014 .....	202
<b>Marta Ostrowska:</b> Chinese vs. Indian development model – effects and barriers .....	215

<b>Kazimierz Starzyk:</b> Non-European economies opposing market transformation. The case of North Korea.....	227
<b>Małgorzata Barbara Fronczek:</b> The change in the position of developing countries of Eastern Asia in the international trade of high-tech products.	240
<b>Przemysław Skulski:</b> Countries of the Middle East and their position on the international arms market at the beginning of the XXI century .....	252

---

### **Part 3. Position of Poland with regard to regional challenges of economic development**

---

<b>Wawrzyniec Michalczyk:</b> The importance of intra-industry exchange in Polish foreign trade in the years 2009-2013 against the background of selected European Union member states .....	269
<b>Bartosz Michalski:</b> Consequences of the membership in the European Union for Polish-German trade in mid-tech and high-tech goods.....	284
<b>Joanna Michalczyk:</b> The impact of regional and global connections on the situation in Polish foreign trade of agri-food products.....	298
<b>Anna Odrobina:</b> Poland as a location of the R&D activities of Transnational Corporations .....	316
<b>Karolina Pawlak:</b> Polish-Russian trade in agri-food products after Poland's accession to the European Union.....	327
<b>Marek Wróblewski:</b> Instruments supporting export of Polish enterprises – current trends and problems.....	341
<b>Agnieszka Majka:</b> Taxonomic analysis of the diversity of the standard of living in Poland.....	354
<b>Patrycja Krawczyk:</b> Opportunities and threats to local government units in the aspect of the new financial perspective of the European Union 2014-2020 .....	364
<b>Zbigniew Bentyń:</b> Changes of logistics performance in Poland as a result of integration with the European Union states.....	375

**Bartosz Michalski**

Uniwersytet Wrocławski  
e-mail: bartosz.michalski@uwr.edu.pl

---

**KONSEKWENCJE CZŁONKOSTWA  
W UNII EUROPEJSKIEJ DLA POLSKO-NIEMIECKIEJ  
WYMIANY HANDLOWEJ  
DOBAMI *MID-TECH* I *HIGH-TECH***

**CONSEQUENCES OF THE MEMBERSHIP  
IN THE EUROPEAN UNION FOR POLISH-GERMAN  
TRADE IN MID-TECH AND HIGH-TECH GOODS**

---

DOI: 10.15611/pn.2015.407.23

**Streszczenie:** W artykule podjęto analizę polsko-niemieckiej wymiany handlowej dobrami średnio- i wysoko zaawansowanymi technologicznie w okresie 2001-2013, by zbadać, czy jej specyfika niesie z sobą określone wyzwania strukturalne dla Polski. W badaniu wykorzystano dane na 2-, 4- i 6-cyfrowym poziomie dezagregacji w oparciu o Nomenklaturę Scaloną, określając na ich podstawie poziom zaawansowania technologicznego strumieni handlowych oraz intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej. Otrzymane wyniki pozwalają potwierdzić zasadność paradygmatu pułapki średniego dochodu i wynikających z niej zagrożeń. Biorąc pod uwagę charakterystykę polsko-niemieckiej wymiany handlowej, znaczenie Polski we współczesnym międzynarodowym podziale pracy zostało silnie zdeterminowane naturą zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zorientowanych na przewagę kosztowe oraz efektywnościowe i tym samym utrwalających zależność od napływu zagranicznych technologii.

**Słowa kluczowe:** handel międzynarodowy, Polska, Niemcy, pułapka średniego dochodu, bezpieczeństwo ekonomiczne, przewaga konkurencyjna, zmiana technologiczna.

**Summary:** The paper embarks on the analysis of Polish-German trade in mid-tech and high-tech goods between 2001-2013 with the main goal to identify potential structural challenges for Poland. For the purpose of the research the data at the 2-, 4- and 6-digit disaggregation level of the Harmonised System were used, which then enabled to diagnose the level of technological advancement of bilateral trade streams as well as the intensity of intra-industry trade. Obtained results justify the paradigm of middle income trap together with threats related. Taking into account characteristics of Polish-German trade, the role of Poland in the contemporary international division of labour was strongly determined by the nature of foreign direct investments sustaining cost and efficiency advantages and thus making Polish economic system too dependent on the inflow of foreign technologies.

**Keywords:** international trade, Poland, Germany, middle income trap, economic security, competitive advantage, technological change.

## 1. Wstęp

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej (UE) było i nadal jest przedstawiane jako wydarzenie o kolosalnym wręcz znaczeniu, zarówno politycznym, jak i gospodarczym. Oczekiwania koncentrowały się m.in. na pobudzeniu do intensywniejszego rozwoju, głębokich zmianach strukturalnych, poprawie konkurencyjności, a w rezultacie również wzmocnieniu pozycji Polski na arenie międzynarodowej. Przyjmując, że część z nich istotnie została zrealizowana, warto oprócz tego zwrócić uwagę na zagadnienia stosunkowo rzadko podejmowane w dyskursie akademickim oraz debacie publicznej. Zdaniem autora należą do nich współcześnie liczne wyzwania stojące przed polską gospodarką, wynikające z natury współczesnego międzynarodowego podziału pracy (utrwalanego przez ewolucję światowego reżimu handlowego i jego liberalizację opartą na agendzie WTO+), charakterystyki pogłębianego procesu europejskiej integracji gospodarczej, ze specyfiki zagranicznych inwestycji bezpośrednich realizowanych przez korporacje transnarodowe (intensyfikacja procesów outsourcingu i offshoringu), a także z relacji handlowych z Niemcami.

Zwracając szczególną uwagę na ostatni z wymienionych czynników, funkcjonowanie „w gospodarczym cieniu” wielkiego partnera wiąże się z konsekwencjami. Przede wszystkim zasadne jest wskazanie pewnego typu rozwoju zależnego, uwarunkowanego w polskim realiach głównie perspektywami rozwoju niemieckiego sektora przemysłowego oraz utrwalaniem niezbyt niekorzystnego dla Polski modelu współpracy handlowej. Jeśliby przyjąć, że pozycja kraju w gospodarce światowej zależy w dużej mierze od wyposażenia w złożone zasoby kapitałowe i intensywności ich wykorzystania, to uzasadnione jest zbadanie, czy i w jakim zakresie ewolucja relacji handlowych z Niemcami w warunkach członkostwa w UE stanowi dla polskiej gospodarki czynnik wywołujący (nie)pożądane zmiany strukturalne. Należy się także zastanowić nad prawdopodobieństwem utrwalania (pół)peryferyjnego charakteru Polski, określanego w literaturze przedmiotu mianem pułapki średniego dochodu (*middle income trap*) (zob. szerzej [Im, Rosenblat 2013; por. także: Kieżun 2013; Ziolo 2009; Staniszkis 2013, 2015]).

Taki stan rzeczy grozi petryfikacją strukturalnego zacofania. By tego zagrożenia uniknąć, w wymiarze międzynarodowej wymiany handlowej chodzi przede wszystkim o zaprzestanie utrwalania *stricte* kosztowych (względnie także typowo efektywnościowych) przewag konkurencyjnych oraz przejście od eksportu towarów surowco- i pracochłonnych (łatwo imitowalnych) do trudno imitowalnych, wymagających zastosowania innowacyjnych technologii, pozwalających tym samym uzyskać wyższą wartość dodaną; kluczowe jest tutaj zerwanie z uzależnieniem od zewnętrznego transferu technologii i ich perfekcyjnego opanowania w wymiarze czysto aplikacyjnym, zmierzające ku zinternalizowaniu pozyskanej wiedzy i tworzeniu **własnych** innowacji (zob. szerzej [Ohno 2009, s. 25-43]). Problematyka ta wiąże się zarazem



z dyskursywnym ujęciem kwestii polskiego bezpieczeństwa ekonomicznego<sup>1</sup>, wpiswanego m.in. w nurt rozważań związanych z ekonomią polityczną stosunków międzynarodowych [Książopolski 2011, s. 30].

## 2. Charakterystyka badania

Celem badania jest określenie głównych kierunków ewolucji polsko-niemieckiej wymiany handlowej w okresie 2001-2013, ze szczególnym uwzględnieniem jej zaawansowania technologicznego oraz wpływu członkostwa Polski w UE na strukturę polsko-niemieckiej wymiany wewnątrzgałęziowej (*intra-industry trade*, IIT). Wykorzystano dane źródłowe pozyskane z bazy [Trade Map 2015] Międzynarodowego Centrum Handlu (International Trade Centre, ITC) na 2-, 4- i 6-cyfrowym poziomie dezagregacji w oparciu o Nomenklaturę Scaloną (Harmonised System, HS). Określenia działów HS jako średnio i wysoko zaawansowanych technologicznie (*mid-tech* i *high-tech*) dokonano na podstawie klasyfikacji przyjętej przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (United Nations Conference on Trade and Development) [UNCTAD 2012], korzystając ze stosownych tabel konwersji statystyki prowadzonej według Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (Standard International Trade Classification, SITC) na dane opracowywane według Nomenklatury Scalonej<sup>2</sup>. Oprócz tego autor obliczył wskaźniki intensywności IIT, opierając się na formule indeksu Grubela–Lloyda (indeks GL), zgodnie z metodą zastosowaną przez Czarny i Śledziewską [2012, s. 184-186; zob. także: Molendowski 2012, s. 39-54].

Uwzględniając tak zarysowany cel, dostępne dane źródłowe oraz przyjętą metodę badania, autor określił dwie hipotezy robocze:

- relacje handlowe Polski z Niemcami stanowią rodzaj balastu rozwojowego dla polskiej gospodarki, gdyż utrwalają jej charakter głównie jako dostawcy dóbr pośrednich (H1);
- pozytywna ewolucja w zakresie technologicznego zaawansowania polskiej oferty eksportowej (dobra *mid-tech* i *high-tech*) oraz intensywności IIT jest silnie uwarunkowana wykorzystywaniem zagranicznych technologii towarzyszących napływowi do Polski inwestycji bezpośrednich, zorientowanych głównie na przewagi kosztowe (H2).

---

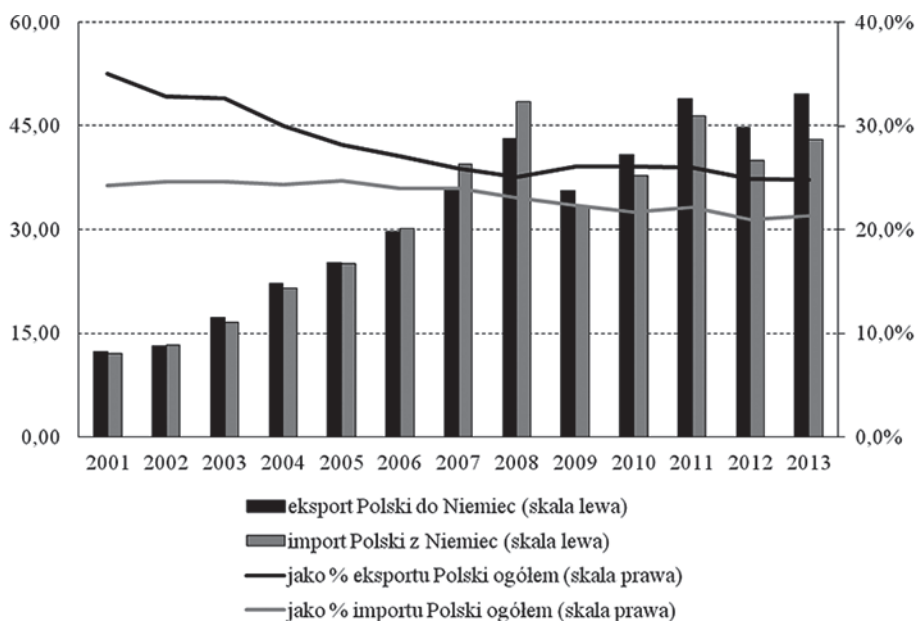
<sup>1</sup> Rozumianego tutaj, za Raczkowskim [2012, s. 81], jako względnie zrównoważony endo- i egzogenicznie stan funkcjonowania gospodarki narodowej, w którym ryzyko zaburzeń równowagi utrzymane jest w wyznaczonych i akceptowalnych normach organizacyjno-prawnych oraz zasadach współżycia społecznego.

<sup>2</sup> Autor oparł swoje badanie na danych HS z uwagi na ich większy poziom szczegółowości, dlatego konieczne było przeprowadzenie wspomnianej konwersji.

### 3. Wymiana handlowa Polska–Niemcy w latach 2001–2013 – główne tendencje

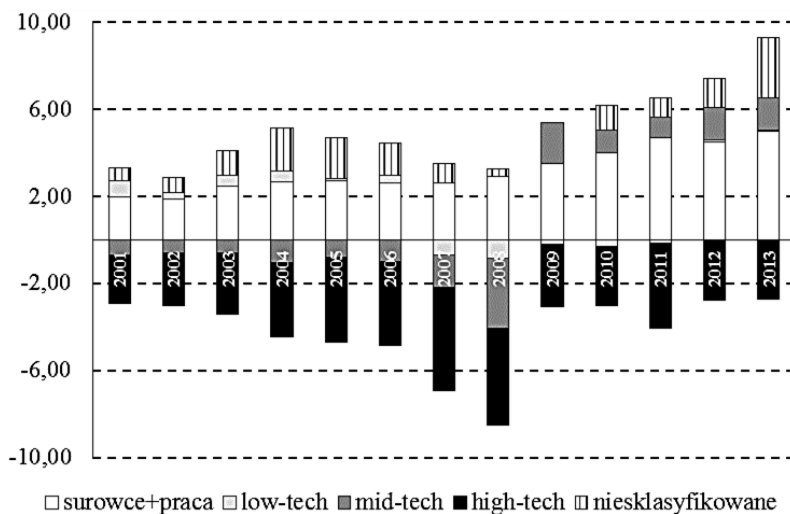
Analizując podstawowe dane dotyczące polsko-niemieckiej wymiany handlowej, warto przede wszystkim zwrócić uwagę, że przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wywołało negatywny efekt w postaci ujemnego salda bilansu handlowego (lata 2005–2008). Można sądzić, że polska gospodarka w okresie przedakcesyjnym stosunkowo dobrze wykorzystywała przejściową ochronę wynikającą z asymetrycznej liberalizacji wymiany ze starymi krajami UE-15 (nadwyżka w bilansie handlowym z Niemcami, z wyjątkiem roku 2002), natomiast po objęciu reżimem wspólnej polityki handlowej oraz jednolitego rynku wewnętrznego UE (likwidacja istniejących wcześniej barier fizycznych, technicznych i fiskalnych [Molendowski 2012, s. 179]) przewagi konkurencyjne firm działających w Polsce okazały się nietrwałe. W okresie silnego wzrostu gospodarczego, za którego główny czynnik sprawczy uznaje się uzyskanie szerszego dostępu do rynków europejskich, deficyt w relacjach handlowych z Niemcami systematycznie się powiększał: z poziomu zaledwie 25 mln USD w roku 2005 aż do rekordowych 5,3 mld USD w 2008 r. (zob. rys. 1 i 2).

Z przeprowadzonych obliczeń i analizy struktury salda bilansu handlowego z Niemcami wynika, że polscy producenci nie byli w stanie zrealizować nadwyżki



Rys. 1. Wartość eksportu i importu (w mld USD) polsko-niemieckiego oraz jego udział w polskim eksporcie i imporcie ogółem (w %) w latach 2001–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015; UNCTAD 2012].



Rys. 2. Struktura salda bilansu handlowego Polski z Niemcami w latach 2001-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015; UNCTAD 2012].

nawet w działach nisko zaawansowanych technologicznie (*low-tech*)<sup>3</sup>. To z kolei uzasadnia pogląd, zgodnie z którym otwarcie granic i członkostwo w UE okazało się wybitnie korzystne dla silnej i konkurencyjnej gospodarki niemieckiej, podczas gdy działające w Polsce firmy musiały zmierzyć się ze swoistym „szkiem umiędzynarodowienia” i potrzebowały dłuższego czasu na dostosowanie się do nowej sytuacji.

Nie sposób pominąć także na swój sposób korzystnego zbiegu okoliczności, jakim dla polskiej gospodarki stał się światowy kryzys gospodarczy. Silny spadek obrotów handlowych z Niemcami (w okresie 2008/2009 było to 17,2% w eksporcie oraz 31,1% w imporcie) przyniósł jednak nadwyżkę w bilansie, wynikającą zarówno z premii zapóźnienia (jej istotną część wygenerował handel dobrami surowco- i pracochłonnymi), napływu zagranicznych inwestycji oraz rekonfiguracji korporacyjnych sieci dostaw zorientowanej na odpowiednio atrakcyjne (tanie) lokalizacje dla produkcji dóbr średnio zaawansowanych technologicznie.

Mimo to ten ostatni element nie może być oceniany jako jednoznacznie korzystny, jedynie przez pryzmat osiągniętej nadwyżki handlowej w grupie *mid-tech*. Zgodnie z przyjętym na potrzeby rozważań paradygmatem pułapki średniego dochodu

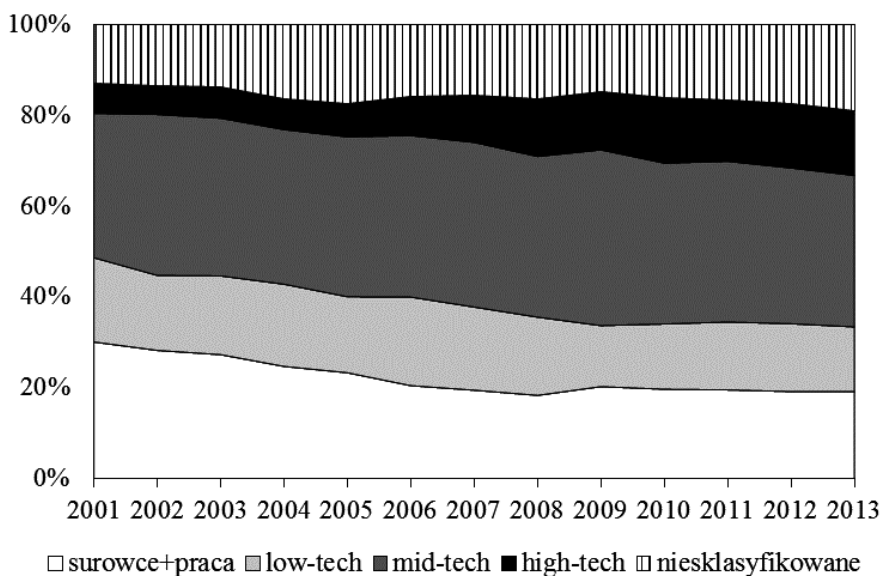
<sup>3</sup> Warto jednak mieć na uwadze, że te sektory były i nadal pozostają przedmiotem przetargu politycznego dotyczącego możliwego wsparcia publicznego. Nie bez powodu krytycy rozszerzenia UE akcentowali niejednakowe reguły traktowania firm, wymuszające na polskiej gospodarce głęboką i społecznie bolesną restrukturyzację. Oczywiście zarazem było większe doświadczenie Niemiec, jak z tych programów efektywnie korzystać, uzyskując zgodę na ich stosowanie od odpowiednich organów wspólnotowych w ramach unijnej polityki konkurencji.

utrwała on bowiem zależny model rozwojowy polskiej gospodarki, w ramach którego kluczową rolę odgrywa presja kosztowa i efektywnościowa, zamiast rozwijania zdolności do tworzenia i komercjalizowania własnych innowacyjnych rozwiązań.

Za korzystną zmianę w analizowanym okresie można natomiast uznać trwałą tendencję spadkową udziału rynku niemieckiego w polskim eksporcie (z 35% w roku 2001 do 24,8% w 2013 r.), a także – choć już nie tak duży – spadek udziału Niemiec w imporcie. Świadczy to z jednej strony o coraz efektywniejszej dywersyfikacji rynków docelowych, z drugiej zaś mógł to być zarazem efekt spowolnienia gospodarczego Niemiec oraz decyzji korporacyjnych, odnoszących się do roli zlokalizowanych w Polsce projektów inwestycyjnych w sieciach dostaw.

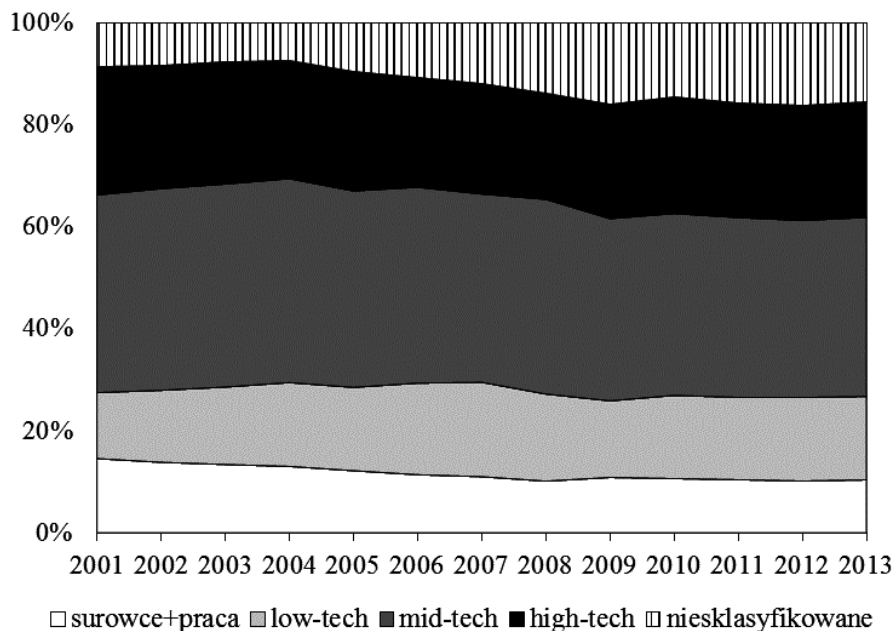
Przechodząc do analizy ewolucji technologicznego zaawansowania polskiego eksportu do Niemiec, kluczowa zmiana dokonała się w grupie dóbr *high-tech*, które na przestrzeni lat 2001-2013 zwiększyły swój udział z 6,5 do 14,2%, podczas gdy udziały dóbr surowco- i pracochłonnych oraz *low-tech* zauważalnie spadły (zob. rys. 3). W przypadku importu z Niemiec struktura zaawansowania technologicznego była względnie stabilna (zob. rys. 4).

Biorąc pod uwagę długość analizowanego okresu, trudno jednak traktować te przekształcenia w kategoriach istotnego sukcesu. Raczej potwierdzają one wskazane wyżej negatywne tendencje petryfikujące pewien poziom zacofania technolo-



Rys. 3. Zaawansowanie technologiczne polskiego eksportu do Niemiec w latach 2001-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015; UNCTAD 2012].



Rys. 4. Zaawansowanie technologicznie polskiego importu z Niemiec w latach 2001-2013

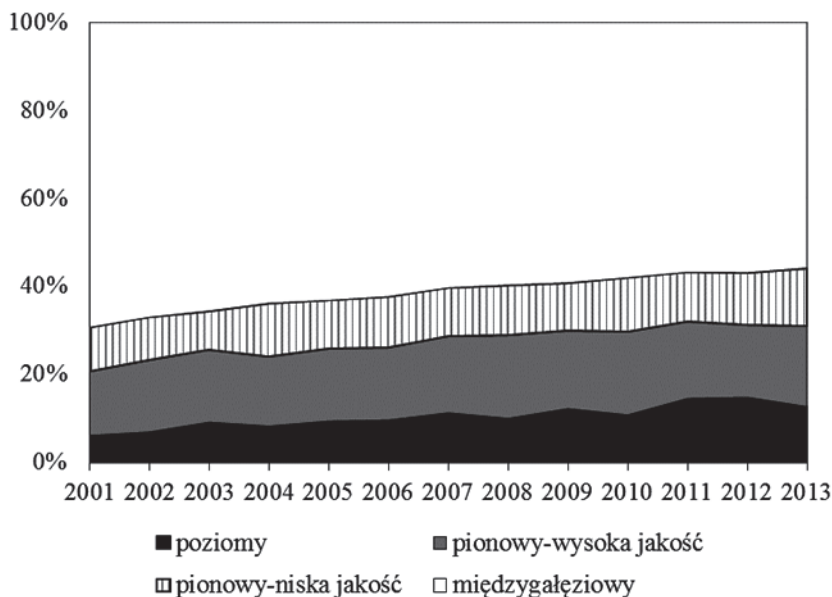
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015; UNCTAD 2012].

gicznego i uzależnienia od aktywności niemieckich/międzynarodowych korporacji. Nawet jeśli uwzględnić rosnącą intensywność IIT (obliczenia dla całej wymiany Polska–Niemcy zob. rys. 5), to wzrost, jaki dokonał się w latach 2001-2013 (o ok. 1400 p.p.)<sup>4</sup>, został skonsumowany głównie przez wymianę poziomą (wzrost o 650 p.p., podczas gdy najbardziej pożądana, posiadająca największy udział w ramach IIT, wymiana pionowa – wysoka jakość<sup>5</sup> wzrosła zaledwie o nieco ponad 350 p.p.).

W kolejnych częściach opracowania analiza obejmuje oddzielnie grupy średnio- i wysoko zaawansowane technologicznie, zarówno w odniesieniu do konkretnych dóbr, których udziały były największe, jak i w ujęciu intensywności IIT. Zestawienie tych dwóch informacji jest istotne, gdyż pozwala zidentyfikować, czy o pozytywnych zmianach technologicznego zaawansowania polskiego eksportu do Niemiec decydowały dobra finalne (jeśli tak, to w oparciu o czyją technologię była realizowa-

<sup>4</sup> Jest to trwały efekt kompleksowej i trwałej liberalizacji: zniesienia ograniczeń handlowych oraz pogłębiania procesów integracji (zob. szerzej [Molendowski 2012, s. 53-54]).

<sup>5</sup> Stosunek jednostkowej wartości eksportu do jednostkowej wartości importu w danej grupie towarowej na 6-cyfrowym poziomie dezagregacji danych HS większy niż 1,15. Wówczas przyjmuje się, że kraj eksportuje dobra wyższej jakości, a importuje dobra niższej jakości.



Rys. 5. Intensywność polsko-niemieckiej wymiany wewnątrzgałęziowej (indeks Grubela-Lloyda) w latach 2001-2013

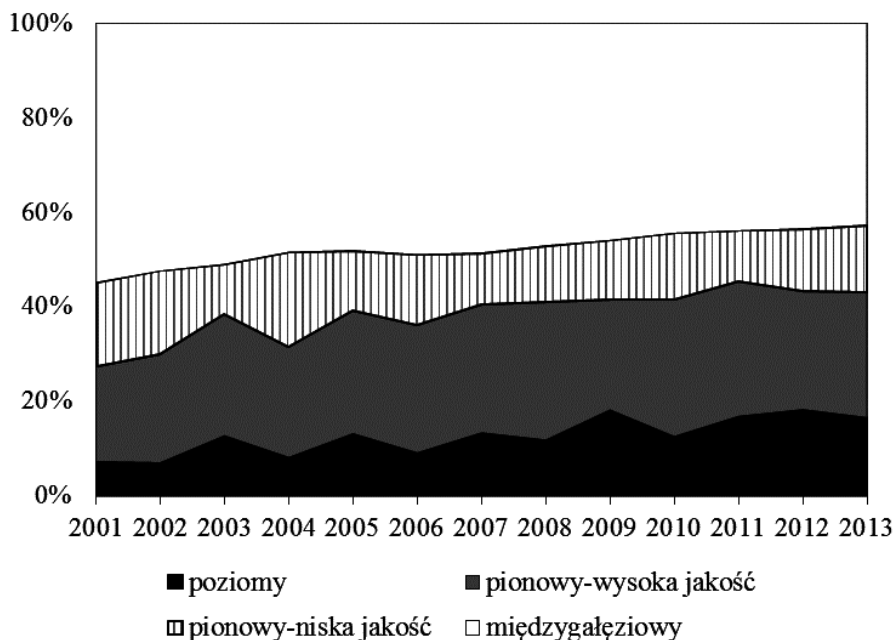
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015].

na ich produkcja), czy może jedynie określone półprodukty (także uwzględniając próbę zidentyfikowania właściciela *know-how*) niezbędne dla kolejnych faz procesu produkcyjnego realizowanego już jednak poza granicami Polski.

#### 4. Polsko-niemiecki handel dobrami średnio zaawansowanymi technologicznie (*mid-tech*)

Wyniki analizy strumieni handlowych zawężonych jedynie dla dóbr *mid-tech*, stanowiących zarazem największy udział w zarówno w polskim eksporcie, jak i imporcie do/z Niemiec, wskazują, że wzajemne relacje na przestrzeni analizowanych lat stawały się coraz bardziej trwałe. Wartość indeksu GL wzrosła z poziomu 45,1 do 57,3%, przy czym warto podkreślić, że z punktu widzenia Polski korzystne było ograniczenie udziału wymiany pionowej – niska jakość (z poziomu 20,1% w roku 2004 do 13,1-14,2% w latach 2013/2014). Tym samym swoje udziały zwiększyły wymiana pozioma oraz wymiana pionowa – wysoka jakość.

Z powyższego wynika generalny wniosek, że zorientowane na współpracę z partnerem niemieckim przedsiębiorstwa realizowały w Polsce określone zadania wynikające z etapowości procesów produkcyjnych i przekazywały do dalszych faz



**Rys. 6.** Intensywność polsko-niemieckiej wymiany wewnątrzgałęziowej (indeks Grubela-Lloyda) dóbr średnio zaawansowanych technologicznie (*mid-tech*) w latach 2001-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015].

wytwarzania (względnie konsumpcji) dobra o wyższej jakości (wyższym stopniu przetworzenia). Może to być odczytywane w kategoriach pozytywnych, sytuacja taka jest bowiem dowodem sprawnej absorpcji wiedzy technicznej i systematycznej poprawy efektywności procesów biznesowych, w tym rosnącej wydajności zaangażowanych czynników produkcji.

W kontekście zagrożenia pułapką średniego dochodu, zwłaszcza w odniesieniu do produkcji oraz strumieni handlowych dóbr *mid-tech*, martwi jednak fakt, że wspomniane korzystne tendencje były w dużej mierze rezultatem zastosowania obcej technologii oraz utrwalaniem pozycji polskiej gospodarki jako producenta dóbr pośrednich<sup>6</sup>. Świadczy o tym analiza najważniejszych kategorii produktowych. W badanym okresie w polskim eksporcie *mid-tech* do Niemiec dominowały (udział powyżej 5%; zob. tab. 1): silniki diesla (HS 8408), izolowane przewody elektryczne (HS 8544), samochody osobowe (HS 8703), ciężarówki (HS 8704) oraz części i akcesoria samochodowe (HS 8708). W przypadku importu były

<sup>6</sup> Taka sytuacja uniemożliwia zatrzymanie wartości dodanej w kraju, gdyż korporacyjnym priorytetem w przypadku dóbr pośrednich są przede wszystkim niskie koszty ich wytworzenia.

**Tabela 1.** Główne kategorie dóbr *mid-tech* w polsko-niemieckiej wymianie handlowej

Kod HS	Średni udział procentowy w polskim eksporcie <i>mid-tech</i> do Niemiec			Kod HS	Średni udział procentowy w polskim imporcie <i>mid-tech</i> z Niemiec		
	2001-2003	2004-2008	2009-2013		2001-2003	2004-2008	2009-2013
8408	17,35	11,60	6,58	8409	7,24	6,35	6,15
8544	8,17	8,63	6,22	8703	14,15	9,51	10,09
8703	11,21	10,40	12,14	8708	8,64	15,23	18,29
8704	7,01	2,99	2,33				
8708	13,37	18,21	21,28				

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015; UNCTAD 2012].

to z kolei: części do silników (HS 8409), samochody osobowe<sup>7</sup> oraz części i akcesoria samochodowe.

Z powyższego wynika, że kluczowy sektor w polsko-niemieckich relacjach handlowych w grupie dóbr *mid-tech* stanowi branża motoryzacyjna, która w Polsce od lat pozostaje domeną zagranicznych koncernów oraz sieci ich kooperantów<sup>8</sup>. Ten rodzaj uzależnienia od obcych technologii czyni więc wysoce prawdopodobnym, że presja na utrzymanie przewag kosztowych i efektywnościowych, charakterystyczna dla pułapki średniego dochodu, odgrywa i wciąż będzie odgrywać kluczową rolę. Z uwagi na wysokie bariery wejścia (m.in. kapitał finansowy, zaplecze B+R, inwestycje w specyficzne zasoby, dostęp do kadry, dostęp do kanałów dystrybucji, skala produkcji) pojawienie się jakichkolwiek liczących się polskich producentów jest mało realne. Nawet jeśli w pewnych działach *mid-tech* polskie firmy odnoszą sukcesy, to na dziś nie stanowią one jeszcze masy krytycznej, która zmieniłaby ten raczej pesymistyczny obraz sytuacji.

Tym samym uprawiony wydaje się wniosek, że w obrębie dóbr o średnim poziomie zaawansowania technologicznego polska gospodarka w dużej mierze została skolonizowana przez zagraniczne korporacje, a natura relacji handlowych z Niemcami tę tendencję wzmacnia(ła). Zasadna jest zatem debata na temat polskiej polityki przemysłowej, w tym potencjalnych możliwości i kierunków reindustrializacji, która dywersyfikowałaby źródła potencjalnych napięć oraz zagrożeń i tym samym wzmacniałaby bezpieczeństwo ekonomiczne kraju.

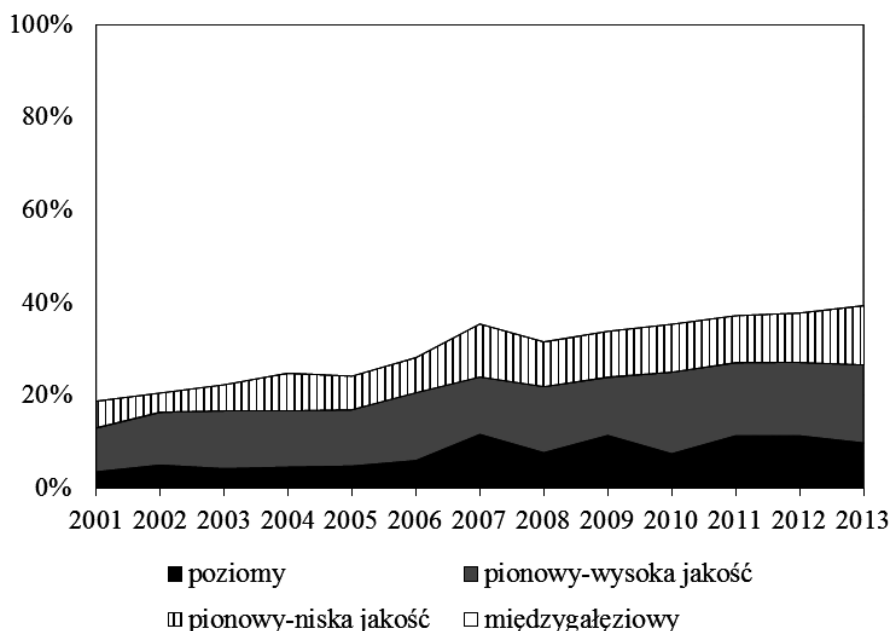
<sup>7</sup> Głównie używane.

<sup>8</sup> Wycieszenie głównych pozycji w eksporcie do Niemiec i imporcie z Niemiec dość jednoznacznie wskazuje, że polska gospodarka jest traktowana jedynie jako rodzaj taniej montowni motoryzacyjnej.



## 5. Polsko-niemiecki handel dobrami wysoko zaawansowanymi technologicznie (*high-tech*)

Charakter wymiany handlowej między Polską a Niemcami obejmującej dobra wysoko zaawansowane technologicznie wynika przede wszystkim z przewag kompetencyjnych niemieckich firm. Oprócz tego, podobnie jak w przypadku grupy *mid-tech*, coraz częściej zagraniczne podmioty poszukują w Polsce atrakcyjnych warunków (np. wysoko wykwalifikowanej kadry, odpowiedniego poziomu oczekiwań płacowych, zakresu zachęt inwestycyjnych), w oparciu o które realizowałyby przedsięwzięcia wymagające wysokiej intensywności wykorzystania kapitału. Warto zwrócić uwagę, że wartość indeksu GL polsko-niemieckiej wymiany handlowej obliczona dla grupy dóbr *high-tech* (zob. rys. 7) na przestrzeni analizowanego okresu wyraźnie wzrosła (z poziomu 18,7 do 39,4%). Korzystna jest tendencja polegająca na zwiększaniu udziału wymiany pionowej – wysoka jakość (z 9,4 do 17%) oraz poziomej (z 3,5 do 9,7%; przejściowo było to nawet 11,2-11,5%).



Rys. 7. Intensywność polsko-niemieckiej wymiany wewnątrzgałęziowej (indeks Grubela-Lloyda) dóbr wysoko zaawansowanych technologicznie (*high-tech*) w latach 2001-2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015].

Podobnie jak w przypadku dóbr klasyfikowanych jako *mid-tech* zidentyfikowane zmiany wynikają zarówno z efektywnej absorpcji nowoczesnej wiedzy i doświadczeń, jak i zagranicznych projektów inwestycyjnych. Widać to zwłaszcza w ujęciu przedmiotowym, w ramach którego charakterystyczne jest stosunkowo większe zróżnicowanie i zmienność głównych kategorii (średni udział w grupie *high-tech* pow. 3%; zob. tab. 2) w poszczególnych okresach.

**Tabela 2.** Główne kategorie dóbr *high-tech* w polsko-niemieckiej wymianie handlowej

Kod HS	Średni udział procentowy w polskim eksporcie <i>high-tech</i> do Niemiec			Kod HS	Średni udział procentowy w polskim imporcie <i>high-tech</i> z Niemiec		
	2001-2003	2004-2008	2009-2013		2001-2003	2004-2008	2009-2013
3004	3,03	2,50	5,05	3004	8,34	7,49	7,07
3102	3,99	2,95	1,94	3824	2,12	2,46	4,03
3822	0,08	0,08	3,18	3902	1,26	2,01	3,03
3904	3,31	1,71	0,40	3904	2,27	3,06	2,57
3909	3,68	2,35	1,35	3907	2,93	2,76	3,15
8471	1,30	2,12	3,45	3916	4,23	3,03	1,93
8518	3,84	0,92	0,49	3920	4,48	4,61	4,61
8528	16,80	19,58	20,90	3921	3,34	3,29	2,44
8529	1,90	4,01	1,16	8471	1,88	3,02	1,71
8802	4,68	0,28	0,08	8525	8,15	2,76	0,26
9018	3,86	4,07	3,22				

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2015; UNCTAD 2012].

Polski eksport *high-tech* został zdominowany przede wszystkim przez telewizory (HS 8528) oraz przejściowo (lata 2004-2008) przez części do aparatury RTV (HS 8529). Rosło znaczenie maszyn do automatycznego przetwarzania danych (HS 8471), leków (HS 3004) oraz odczynników diagnostycznych i laboratoryjnych (HS 3822), a stosunkowo stabilną pozycję miały przyrządy i urządzenia medyczne (HS 9018). W przypadku pozostałych, tj. nawozów azotowych (HS 3102), polimerów chlorku winylu (HS 3904), żywic (HS 3909), głośników, wzmacniaczy, mikrofonów i słuchawek (HS 8518) oraz statków powietrznych (HS 8802), ich znaczenie systematycznie malało. Widać zatem, że branże, w których pojawił się kapitał zagraniczny (elektronika, farmaceutyka, przemysł medyczny), funkcjonowały z sukcesami, natomiast sektory, w których nadal funkcjonuje kapitał krajowy, radzą sobie zdecydowanie gorzej i systematycznie tracą posiadane przewagi konkurencyjne (ich udziały w eksporcie znacząco spadły).

Analizując główne kategorie importowe, warto zwrócić uwagę na ekspansję niemieckiego sektora farmaceutycznego oraz znaczenie chemii organicznej/pro-

dukcji tworzyw sztucznych (dział HS 39). Jediną pozycją, która zanotowała znaczący spadek udziału, była aparatura nadawcza RTV, kamery, aparaty cyfrowe (HS 8525)<sup>9</sup>.

## 6. Zakończenie

W oparciu o uzyskane wyniki badania można stwierdzić, że prawdziwość dwóch przyjętych hipotez roboczych została potwierdzona. W przypadku pierwszej z nich (H1) należy co prawda zastrzec, że tworzenie i utrzymanie miejsc pracy w sektorze przemysłowym skoncentrowanym na produkcji dóbr pośrednich może być w warunkach opóźnienia technologicznego uznawane za rozwiązanie satysfakcjonujące, gdyż zewnętrzny transfer kapitału oraz technologii pozwala uczestniczyć w korporacyjnych sieciach produkcyjnych. Nie zwalnia to jednak z poszukiwania możliwych dróg uniknięcia uzależnienia.

W takich warunkach strategicznym priorytetem musi stać się systemowe wsparcie dla komercjalizacji krajowych innowacji i transferu wiedzy do sektora rodzimych przedsiębiorstw. W przeciwnym razie zidentyfikowana tendencja, zgodnie z którą to głównie kapitał zagraniczny najsilniej stymuluje pozytywne zmiany struktury technologicznego zaawansowania polskiego handlu zagranicznego oraz intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej (zob. H2), zostanie utrwalona, w pełni potwierdzając obawy wynikające z paradygmatu pułapki średniego dochodu czy wręcz korporacyjnego neokolonializmu. Zadania z pewnością nie ułatwia postępująca liberalizacja handlu, natura międzynarodowego wyścigu technologicznego (zwłaszcza możliwości w zakresie finansowania badań zarówno ze źródeł publicznych, jak i prywatnych) czy trwałość przewag konkurencyjnych w sektorach średniej i wysokiej techniki, wynikająca ze specyfiki barier wejścia oraz intensywnego rozwijania form ochrony własności intelektualnej i przemysłowej.

## Literatura

- Czarny E., Śledziwska K., 2012, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu: wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa.
- Im F.G., Rosenblatt D., 2013, *Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey*, Policy Research Working Paper, no. 6594, The World Bank, September.
- Kieżun W., 2013, *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa.
- Książopolski K.M., 2011, *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.
- Molendowski E., 2012, *Integracja handlowa w Nowych Państwach Członkowskich (UE-10). Doświadczenia i wnioski dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, Difin, Warszawa.
- Ohno K., 2009, *Avoiding the middle income trap. Renovating industrial policy formulation in Vietnam*, ASEAN Economic Bulletin, vol. 26, issue 1.

---

<sup>9</sup> Import tego sprzętu pochodzi obecnie od producentów azjatyckich (Chiny, Japonia, Tajlandia, Korea Południowa).

- Raczkowski K., 2012, *Percepcja bezpieczeństwa ekonomicznego i wyzwania dla zarządzania nim w XXI wieku*, [w:] Raczkowski K. (red.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne. Wyzwania dla zarządzania państwem*, Oficyna a Wolter Kluwers business, Warszawa.
- Staniszki J., 2013, *Zdolność do formowania własnej polityki*, *Rzeczy Wspólne*, nr 11 (1).
- Staniszki J., 2015, *Podwójna peryferyjność Polski*, <http://www.nowakonfederacja.pl/podwojna-peryferyjnosc-polski/> (10.01.2015).
- Trade Map, 2015, <http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx> (24.02.2015).
- UNCTAD, 2012, <http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html> (26.10.2012).
- Zioło Z., 2009, *Procesy kształtowania się światowych korporacji i ich wpływ na otoczenie*, [w:] Zioło Z., Rachwał T. (red.), *Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych*, *Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG*, nr 12, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Warszawa–Kraków.