

Eugeniusz Pluciński

Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości w Warszawie

**POLITYKA PROEKSPORTOWA W ŚWIECIE WYZWAŃ
KONKURENCYJNOŚCI STRUKTURALNEJ
– WYBRANE ASPEKTY**

1. Wstęp

Postanowienia konferencji międzyrządowej w Kopenhadze (2002 r.), otwierając drogę do podpisania traktatu o akcesji z UE (Ateny, 2003 r.), potwierdziły m.in. spełnienie trzech kryteriów kopenhaskich z 1993 r., w tym kryterium nr 2 o sprośnaniu presji sił konkurencji rynku unijnego przez kraje nowo wstępujące. Bez względu na swoiste „podrasowanie” oceny w tym względzie wobec Polski (a także innych krajów), należy podkreślić, że właśnie konkurencyjność strukturalna jest szczególnie istotna w kontekście zarówno realnego dostosowania do rynku UE, zatem spełnienia wspomnianego kryterium konkurencyjności, jak i w kontekście wyzwań globalizującego się świata. Pojęcie konkurencyjności strukturalnej jest pojęciem ciągle dyskutowanym i analizowanym. Niezależnie od kontrowersji w literaturze przedmiotu dotyczącej definicji konkurencyjności gospodarki i firm, można przyjąć, że indeksy konkurencyjności gospodarek poszczególnych krajów oraz ich firm, nawiązujące do oceny konkurencyjności strukturalnej, są ze sobą ściśle skorelowane. Świadczą o tym treści zawarte w licznych wskaźnikach określających konkurencyjność strukturalną, publikowanych np. przez OECD, Światowe Forum Gospodarcze w Davos czy wybrane instytuty badawcze (zob. [1, s. 129-134; 5, s. B4]). Nie jest wykluczone, że w przyszłości powstanie jeden zbiorczy indeks tzw. globalnej konkurencyjności, który by objął takie kwestie, jak: kapitał ludzki, technologie i wiedzę, efektywność rynków pracy i rynków finansowych, otwartość rynków i ich rozmiary, jakość infrastruktury oraz poziom substytucyjności podaży-popytu gospodarek itp. Jedną z wielu metod oceny

strukturalnej konkurencyjności gospodarek krajów pozostają wskaźniki RCA i IIT. Wnikając w korelację wskaźników RCA i IIT oraz determinanty handlu między- i wewnątrzgałęziowego, można stwierdzić, że właśnie one łączą w dużej mierze 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 (zob. [3, s. 19-20]), są wręcz soczewką treści konkurencyjności na poziomie makro- i mikroekonomicznym. Ocena poziomu konkurencyjności branżowej i gałęziowej wobec jednolitego rynku wewnętrznego UE, od strony komplementarności (RCA) oraz substytucyjności (IIT), stanowi wystarczającą ilustrację konkurencyjności strukturalnej.

Ponadto analiza wskaźników RCA i IIT jest pomocna przy wskazaniu możliwych obszarów intensyfikacji handlu z określonymi krajami Unii, wyróżniając wybrane gałęzie jako obszary swoistej synergii w intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego.

Mówiąc o polityce proeksportowej dziś, tzn. w dobie szybkich zmian strukturalnych opartych na nowoczesnej wiedzy i technologii, należy akcentować przedsięwzięcia odnoszące się głównie do wyzwań konkurencyjności strukturalnej a nie cenowej, zatem do przedsięwzięć głównie w ramach polityki ekonomii podażowej, a nie ekonomii popytowej. Poprawienie konkurencyjności oparte na deprecjacji waluty krajowej czy zwiększeniu środków na promocję eksportu bez poprawy jego struktury jest dziś mało efektywne, bo nie przystaje do wyzwań dzisiejszego rynku światowego. Rynek światowy, podobnie jak wspólny rynek UE (JRW), generuje międzynarodowy podział pracy głównie z wykorzystaniem substytucyjności gospodarek, a nie ich komplementarności. Model klasycznego międzygałęziowego podziału pracy oparty na komplementarności gospodarczej jest modelem schyłkowym. Domeną handlu międzynarodowego w dobie konkurencji opartej na wiedzy i technologii jest handel wewnątrzgałęziowy, którego intensywność zależy właśnie od substytucyjności gospodarczej. Chodzi tu o substytucyjność od strony podaży oraz od strony popytu. Substytucyjność podażowa, przejawiająca się w podobieństwie krzywych jednakowego produktu pomiędzy krajami i firmami (podobieństwo w ilości i jakości stosowanych czynników produkcji), oznacza jednocześnie brak luki technologicznej, menedżerskiej, edukacyjnej itd. pomiędzy krajami (firmami). Mając na względzie fakt, iż prawie 2/3 handlu światowego generują kraje wysoko rozwinięte, czyli kraje o intensywnie technologicznie strukturze produkcji i eksportu, można postawić tezę, że dominujący udział w handlu światowym tych krajów jest powodowany przez nieograniczony w swojej istocie postęp naukowo-techniczny. Względna substytucyjność w tej dziedzinie gospodarek krajów wysoko rozwiniętych (czytaj: podobieństwo w rozwoju nowoczesnej wiedzy i technologii) stwarza nieograniczone możliwości wewnątrzgałęziowego podziału pracy. Stąd wynika wysoki udział krajów wysoko rozwiniętych w handlu światowym i

stosowne z tego korzyści. Zwiększający się handel produktami (szczególnie technologicznie intensywnymi) pochodzącymi z tej samej gałęzi jest w warunkach monopolistycznej struktury rynku następstwem procesu dyferencjacji produktu wpisującego się w proces ujednociania się w skali międzynarodowej skłonności konsumentów do różnorodności przy zaspokajaniu swoich potrzeb. Realne ujednocianie się w skali międzynarodowej skłonności konsumenta do różnorodności przy zaspokajaniu potrzeb jest natomiast funkcją substytucyjności popytowej gospodarek, którą odzwierciedla przede wszystkim kategoria PKB *per capita* mierzona siłą nabywczą waluty krajowej. Ta zaś kategoria jest pochodną ilości i jakości czynników wytwórczych wykorzystywanych przy produkcji dóbr i usług, czyli wcześniej wyjaśnianej strony podażowej tworzenia dochodu narodowego. Nie jest przypadkiem, że najbogatszymi obywatelami świata są mieszkańcy krajów należących do centrum technologicznego świata, krajów opierających tworzenie dochodu narodowego na technologii i wiedzy, a nie na surowco- czy pracochłonnych czynnikach wytwórczych. To właśnie mieszkańcy tych krajów ucieleśniają w rzeczywistości tezę o ujednoceniu się skłonności konsumenta do różnorodności w skali międzynarodowej. Upraszczając, jeśli stać ich np. na zakup samochodu, to przy skłonności do różnorodności w zaspokajaniu swoich potrzeb raz kupują samochód marki krajowej, a raz zagranicznej. Podobne działania wystąpią w przypadku zbliżonego poziomu dochodu narodowego konsumenta z zagranicy. Eksport i import produktu pochodzącego z tej samej gałęzi stanowi o treści handlu wewnątrzgałęziowego. Przykładów można mnożyć. Obok samochodów możemy wymienić lodówki, odkurzacze, aparaty fotograficzne, kamery, informatyczny hardware czy software itp. Możliwości w tym względzie są tym większe, im większa jest paleta wynalazków w zakresie nowego asortymentu towarów i usług zaspokajających potrzeby konsumenta. Ta zaś zależy od poziomu rozwoju nauki i techniki, odzwierciedlających strukturę czynnikochłonności produkcji, czyli ilość i proporcje stosowanych czynników produkcji w procesie tworzenia dochodu narodowego w poszczególnych krajach. Ponadto substytucyjność technologiczna generuje dodatkowe możliwości dla międzynarodowej specjalizacji produkcji w zakresie części i podzespołów do produktów finalnych (tzw. prawdziwy handel wewnątrzgałęziowy). Coraz bardziej złożone pod względem technologicznym produkty finalne powiększają możliwości międzynarodowej specjalizacji produkcji. Stąd wniosek, że tak jak nieograniczony jest postęp naukowo-techniczny, tak nieograniczone są możliwości rozwoju wewnątrzgałęziowego podziału pracy. Ze względu na to, że handel międzygałęziowy jest wielkością rezydualną wobec handlu wewnątrzgałęziowego, oczywisty staje się wniosek o schyłkowości tradycyjnego międzygałęziowego modelu w handlu światowym. Widać to zresztą i na rynku UE-15, gdzie handel międzygałęziowy jest obrzeżem międzynarodowego podziału pracy (10 ze 100%). Podstawę stanowi wewnątrzgałęziowy podział pracy (90 ze 100%) oparty na substytucyjności gospodarek, co znajduje potwierdzenie we względnie wyrównanym poziomie PKB *per capita* pośród krajów „piętnastki” (por. tab. 1). Stąd też sugestia autora dotycząca

Tabela 1. Wskaźniki makroekonomiczne nowych i starych członków UE-25 na tle USA

Kraje UE-25	PKB/1m ¹ (ludn.) ² / PKB/1 m		Wzrost PKB ³		Konkurencyjność maks. / (Exp/1m ¹) 6 pkt ⁴ / USD	Podatek CIT w % (Kpr ⁵)	Stopa bezrobocia I kw. 2004
	2002 r.	UE-15=100 (UE-25=100)*	2004, 2005 r.				
1. Luksemburg	46 667 (0,4)	197 (208)	2,4 (3,1)		5,14 / (19039)	30,38	4,2
2. Dania	32 228 (5,4)	119 (123)	2,1 (2,2)		5,63 / (10527)	30,00	5,9
3. Irlandia	30 902 (3,8)	122 (131)	3,7 (4,6)		4,69 / (22552)	12,50	4,5
4. Szwecja	27 245 (8,8)	100 (115)	2,3 (2,6)		5,62 / (9194)	28,00	6,3
5. W. Brytania	26 209 (60,1)	101 (119)	3,0 (2,8)		5,30 / (4643)	30,00	4,7
6. Holandia	26 135 (16,2)	111 (120)	1,0 (1,6)		5,21 / (13856)	29,00*	4,7
7. Finlandia	25 386 (5,1)	103 (111)	2,6 (2,7)		5,80 / (8586)	29,00	9,1
8. Austria	25 291 (8,2)	111 (121)	1,8 (2,5)		4,94 / (9039)	34,00	4,5
9. Niemcy	24 199 (82,5)	104 (108)	1,5 (1,8)		5,18 / (7472)	38,29 (28,8 ⁶)	9,8
10. Francja	23 987 (59,3)	100 (113)	1,7 (2,4)		5,03 / (5123)	34,33	9,4
11. Belgia	23 871 (10,2)	106 (116)	2,0 (2,5)		4,88 / (20577)	33,99	8,5
12. Włochy	20 914 (58,1)	105 (107)	1,2 (2,1)		4,38 / (4369)	37,25	8,5
13. Hiszpania	16 360 (40,1)	83 (95)	2,8 (3,3)		4,47 / (3088)	35,00	11,2
14. Grecja	12 493 (11,1)	70 (79)	4,0 (3,3)		4,00 / (955)	25,00*	9,3
15. Portugalia	12 109 (10,1)	74 (75)	0,8 (2,2)		4,25 / (2484)	27,50	6,8
UE-15	24 913 (379,4)	100 (.)	1,7 (2,3)		X / (9429)	x	8,1
16. Cypr	11 715 (0,8)	78 (83)	3,4 (4,1)		. / (1051)	10,00*	4,4
17. Malta	9 349 (0,4)	69 (73)	1,4 (2,0)		4,20 / (5100)	35,00	9,0
18. Słowenia	9 095 (2,0)	69 (77)	3,2 (3,6)		4,36 / (5223)	25,00(11,71 ⁶)	6,4
19. Czechy	6 780 (10,3)	62 (69)	2,9 (3,4)		4,16 / (3742)	28,00 (5,47)	8,5
20. Węgry	6 667 (10,1)	53 (61)	3,2 (3,4)		4,12 / (3480)	16,00 (5,97)	5,9
21. Polska	4 944 (38,6)	41 (42)	4,6 (5,2)		3,68 / (1073)	19,00 (5,46)	18,9
22. Słowacja	4 381 (5,4)	47 (51)	4,0 (4,1)		3,89 / (2674)	19,00 (4,55)	16,6
23. Estonia	3 650 (1,4)	42 (48)	3,2 (3,4)		4,64 / (2530)	00,00 (4,33)	9,2
24. Litwa	3 054 (3,5)	40 (46)	6,9 (6,6)		4,05 / (1048)	15,00 (2,93)	11,5
25. Lotwa	2 963 (2,3)	35 (42)	6,2 (6,2)		4,34 / (955)	15,00 (3,22)	10,7
UE-10	6 260 (74,8)	x x	4,0 (4,2)		x / (2713)	x x	x
UE-25	x (454,2)	. (100)	x x		x x x	x x	9,1
USA	37 700 (278,0)	151	4,2/4,6 (3,2)		5,55 (2403)	x x	4,6

¹ PKB *per capita* w USD wg nk w (wg GUS); */ UE-25 = 100 dla 2003 r. wg PPP (Eurostat); ² ludność w mln; ³ przyrost PKB w % do roku poprzedniego (prognoza KE z marca 2004 r.); ⁴ maks. punktacja 6,00 pkt na podstawie 8 kryteriów (m.in. stopień liberalizacji gospodarki; rozmiary gospodarki opartej na wiedzy, wykorzystaniu innowacji oraz B + R; stan instytucji finansowych; tempo poprawy otoczenia biznesu; stopień włączenia wszystkich warstw społecznych do życia gospodarczego) wg Światowego Forum Ekonomicznego; ⁵ koszt 1 godziny pracy w przemyśle w 2003 r. w euro (dane Eurostat, Ernst & Young); ⁶ Por. EC Spring 2004, s. 105, 140).

polityki proeksportowej w świetle wyzwań konkurencyjności strukturalnej globalizującej się gospodarki światowej sprowadza się do stwierdzenia, że źródłem wspierania eksportu w długim, średnim i krótkim okresie winna być strategia proinnowacyjnej restrukturyzacji gospodarki, oparta na polityce ekonomii podażowej. Chodzi tutaj o kompatybilną w czasie, proinnowacyjną strategię rozwoju, bazującą na wewnętrznych i zewnętrznych determinantach innowacyjności wspartych przez podażowo ukierunkowaną politykę finansową, pieniężną, rozwojowo-badawczą i

placową. Pokrótce można powiedzieć, że chodzi w tym przypadku głównie o uaktywnienie procesów prywatyzacji, wzrost wydatków na B + R, zwiększenie przejrzystości procesów gospodarczych i upowszechnienie zasady równego współzawodnictwa rynkowego, uelastycznienie rynku pracy i usług, implementację prawa europejskiego oraz formalnoprawne przygotowanie do absorpcji wiedzy, technologii w skali europejskiej i światowej. W przypadku zaś zewnętrznych czynników chodzi w pierwszym rzędzie o sprzyjanie napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zwiększenie efektywności (przy pełnej ich absorpcji) zewnętrznych środków pomocowych oraz aktywny udział w reformie instytucji i polityki UE, a także w działaniach na rzecz realizacji rezolucji lizbońskiej z 2000 r.

Podażowo ukierunkowana polityka gospodarcza powinna obejmować: 1) politykę finansową (sanacja budżetu i długu publicznego); 2) politykę pieniężną (dostosowanie podaży pieniądza do wzrostu strumienia dóbr i usług w gospodarce; aspekty polityki szkoły monetarystycznej); 3) politykę badawczo-rozwojową (pośrednie instrumenty wsparcia działalności w zakresie B + R, m.in. poprzez ulgi podatkowe); 4) politykę płacową (kosztowo neutralny wzrost płac oraz zwiększanie udziału zysku w sumie dochodów z pracy i kapitału).

Rozwinięcie powyższego wątku nastąpi w części wnioskowej referatu. Zanim do tego przystąpię, parę słów na temat dyskusji dotyczącej definicji konkurencyjności strukturalnej, przydatności wskaźników RCA i IIT do jej pomiaru oraz retrospekcji komplementarności i/lub substytucyjności polskiej gospodarki na rynku UE.

2. RCA i IIT: komplementarność czy substytucyjność wobec rynku UE

Szczegółowa analiza przeciętnej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w latach 1992, 1998, 2002, obliczona na podstawie 269 grup towarowych zregulowanych rodzajowo według zawartych w nich czynników produkcji oraz wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych RCA wykazują jednoznacznie, że w handlu towarami sklasyfikowanymi według czynników produkcji nie występuje substytucyjność między polską gospodarką a rynkiem UE. Istniejące przewagi komparatywne Polski w stosunku do Unii Europejskiej, dotyczące produktów surowco-, praco- i kapitałochłonnych, jak również Unii wobec Polski, dotyczące towarów technologicznie zaawansowanych świadczą o przeważającej komplementarności, a nie substytucyjności gospodarek od strony podażowej, na której m.in. opiera się wewnątrzgałęziowy podział pracy, a zatem intensywność strumieni handlu wewnątrzgałęziowego. Istnienie przewag komparatywnych ($RCA > 0$ i/lub $RCA < 0$), co zaświadcza o komplementarności względnie niskiej substytucyjności gospodarek, znajduje potwierdzenie w relatywnie niskim poziomie przeciętnej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego między Polską i Unią Europejską. Postawioną tezę potwierdza również zestawienie wskaźników RCA oraz dynamika i stopy eksportu i importu wymienionych grup towarowych. Postępująca w anali-

zowanym okresie zmiana w poziomie wskaźników RCA w grupach towarowych sklasyfikowanych na podstawie czynników produkcji (zmniejszanie się absolutnych wartości wskaźników RCA, co może świadczyć o stopniowej ewolucji przy przechodzeniu od komplementarności do substytucyjności gospodarek) znajduje potwierdzenie we wzroście intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Wraz ze zmniejszeniem wartości absolutnych wskaźników RCA mamy do czynienia ze wzrostem wskaźników IIT w polskim handlu z Unią Europejską. Wspomniany wzrost intensywności handlu wewnątrzgałęziowego klasyfikowanego według czynników produkcji jest pozytywnym i pożądanym zjawiskiem z punktu widzenia realnych dostosowań polskiej gospodarki do rynku UE. Należy jednak mieć świadomość, że mimo poprawy wskaźników IIT, intensywność tegoż handlu jest na poziomie dalekim od oczekiwań, jeśli weźmie się pod uwagę możliwości jednolitego rynku wewnętrznego UE.

Tabela 2. Pozycja wybranych nowych i starych krajów członkowskich Unii Europejskiej spośród 49 krajów świata na podstawie wskaźników infrastruktury w 2002 r.

Kraj	Kryterium: Infrastruktura	Subkryteria		
		Infrastruktura bazowa	Infrastruktura technologiczna	Infrastruktura naukowa
Polska	48*	36	48**	40
Czechy	27	20	28	28
Węgry	32	23	29	27
Portugalia	29	34	33	44
Hiszpania	25	26	35	32
Grecja	33	37	30	36

* Według IMD, Polska w roku 2004 plasuje się na 57 miejscu (pośród 60 krajów i regionów) w rankingu warunków działania rynkowego (Węgry 42, Czechy 43, USA 1, najlepsza z UE – Dania 7). Jeszcze w 2000 r. Polska zajmowała 40 miejsce.

** Pod względem wykorzystania informatyki i telekomunikacji oraz warunków ich rozwoju Polska zajmuje 72 miejsce wśród 104 krajów (według Raportu Światowego Forum Ekonomicznego; por. „Rzeczpospolita” z 11.03.2005, s. B3).

Źródło: The World Competitiveness Yearbook 2001, Geneve, International Institute for Management Development (IMD).

Charakterystyczny jest jednak fakt, iż najwyższy poziom średniej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego między Polską i UE można odnotować w handlu produktami kapitałochłonnymi (IIT = 66,5%), tj. w tych branżach, gdzie polska gospodarka wykazuje największą substytucyjność w stosunku do obszaru gospodarczego Unii. Potwierdza to zresztą wielkość wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych bliska zeru (w 1998 r. w handlu Polski z UE towarami kapitałochłonnymi wskaźnik RCA wynosił 0,01; w 2002 r. -0,11). Udział cytowanej grupy towarowej w eksporcie i imporcie Polski z UE stanowi 20%. Dla porównania, w roku 1992 (RCA = 0,11) stopa eksportu i importu kształtowała się na poziomie

Tabela 3. Handel Polski z krajami UE w 2002, 1998, 1992 r. Wskaźniki RCA, IIT

Rok 2002	2002	2002	2002	1998	1998	1998	1992	2002 Bilans handlowy mld euro / RCA*
	X 0-9	M 0-9	IIT/RCA (5:8-68)	X 0-9	M 0-9	IIT/RCA (5:8-68)	IIT/RCA (5:8-68)	
PL -UE	100%	100%	55,2/-0,06	100%	100%	43,8/-0,12	39,1/-0,22	-6,100 / 0,00
PL-Niemcy	47,0	39,4	54,7/-0,07	51,2	44,0	39,9/-0,11	31,9/-0,28	-0,147 /+0,18
PL-Austria	2,7	3,1	39,5/-0,46	3,1	3,0	28,0/-0,60	27,2/-0,95	-0,320/-0,15
PL-Bel/Lux.	4,9	4,7	36,5/+0,01	4,1	5,2	33,2/-0,10	23,1/-0,37	-0,248/+0,03
PL-Dania	4,3	2,7	36,4/-0,15	4,3	2,7	36,4/-0,15	20,9/-0,06	-0,043/+0,48
PL-Finlandia	1,5	2,5	17,3/-0,76	1,5	2,5	17,2/-0,76	18,5/-0,34	-0,455/-0,53
PL-Francja	8,8	11,3	39,3/-0,08	6,9	9,0	29,2/-0,18	32,7/-0,09	-1,451/-0,25
PL-Grecja	0,5	0,4	26,0/ 0,74	0,5	0,3	13,6/ 0,86	19,2/ 1,26	+0,001/+0,20
PL-Holandia	6,5	5,7	39,1/ 0,08	6,4	6,3	31,2/ 0,15	30,8/ 0,05	-0,104/+0,14
PL-Irlandia	0,4	0,9	17,3/-0,21	0,4	0,9	11,0/-0,36	11,6/0,80	-0,208/-0,76
PL-Włochy	8,0	13,6	39,7/-0,06	9,4	12,5	25,5/-0,13	27,7/-0,36	-2,494/-0,53
PL-Portugalia	1,3	0,6	12,5/ 0,02	0,2	0,2	21,5/ 0,01	10,2/ 1,55	+0,173/+0,78
PL-Hiszpania	2,6	4,3	36,5/ 0,13	2,1	2,9	31,1/ 0,05	21,3/ 0,11	-0,784/-0,52
PL-Szwecja	4,7	4,3	45,5/+0,04	4,0	4,1	40,7/-0,11	40,1/ 0,24	-0,138/+0,09
PL-W. Brytania	5,2	3,9	38,3/-0,11	5,8	6,4	34,3/-0,06	24,2/-0,02	-0,027/+0,18
PL-Czechy	4,0	3,2	54,8/-0,27	-0,157/+0,10
PL-Węgry	2,3	1,7	46,4/-0,03	-0,003/+0,18
Pl-Słowacja	1,4	1,5	38,7/-0,09	-0,250/-0,16

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Warszawa 2003; External and Internal Trade of the EU Multi-CD Luxemburg 1999; CD-Rom 2.0 Impex OECD Paryż 1994.

17,5 i 19,5%, wskaźnik IIT zaś wynosił 38%. Wskaźniki IIT w handlu towarami kapitałochłonnymi, podobnie jak w handlu towarami pracochłonnymi, przewyższają średni poziom tego wskaźnika dla handlu globalnego (SITC 0-9) Polski z UE. Ponadto udział obu branż stanowi ponad połowę (54% w 2002 r.) polskiego eksportu do UE. W przypadku towarów technologicznie intensywnych wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego jest poniżej poziomu wskaźnika IIT dla handlu globalnego (SITC 0-9) Polski z UE. Potwierdza to brak substytucyjności w obszarze technologii (czytaj: lukę technologiczną), jaka występuje między gospodarką Polski i UE, co zresztą ilustruje poziom wskaźnika RCA w handlu towarami technologicznie intensywnymi, szczególnie w branży wysokiej technologii. Niezależnie od poprawy poziomu tegoż wskaźnika w okresie 1992-2002 (RCA = -0,91 i RCA = -1,7) w dalszym ciągu poziom RCA jest daleki od poziomu zerowego, co oznacza brak substytucyjności badanych gospodarek od strony podaży. Natomiast niezależnie od względnie niskiego poziomu wskaźnika IIT w zakre-

sie towarów technologicznie intensywnych mamy do czynienia ze zmniejszaniem absolutnej wartości wskaźnika RCA (poza stagnacją w okresie 1998-2002 w branży high-tech) oraz ze wzrostem stopy eksportu i importu tej grupy towarowej w handlu Polski z UE. W przypadku towarów high-tech stopa eksportu wzrosła z 1,7 (1989 r.) do 4,5 (1998 r.) i 4,2% w roku 2002, zaś w przypadku medium-tech odpowiednio z 8,3 do 17,0 i 18,9% (zob. [4, s. 1-118]). Pogorszenie tych wskaźników w grupie towarów high-tech w latach 1998-2002 może być po części skutkiem pogłębiania się luki technologicznej w segmencie najnowszych technologii na obecnym etapie rozwoju (informatyka, telekomunikacja, inżynieria genetyczna itp.). Niezależnie od tego, że największy udział w polskim eksporcie do UE przypada na towary pracochłonne (w 2002 r. 34 ze 100%; 41% w 1998 r.; w 1989 r. – 23,5%), najwyższa dynamika wzrostu polskiego eksportu przypada na towary technologicznie intensywne. Może to świadczyć o symptomach zmian strukturalnych w polskim eksporcie oraz o powstawaniu tendencji przechodzenia od międzygałęziowego do wewnątrzgałęziowego podziału pracy w handlu Polski z UE. W kontekście powyższych zmian w strukturze polskiego eksportu i importu z UE można więc mówić również o tendencji zmniejszania się istniejącej asymetrii struktury towarowej w handlu Polski z UE. Występuje ona nie tylko w eksporcie i imporcie produktów intensywnych technologicznie, lecz także towarów pracochłonnych.

3. Zakończenie – wnioski

1. Z teorii i praktyki integracji ekonomicznej wynika, iż efektywność gospodarowania w ramach międzynarodowej integracji gospodarczej oraz korzyści dla jej uczestników są tym większe, im większa jest intensywność powiązań gospodarczych między nimi. Ta zaś, na obecnym etapie rozwoju nauki i techniki, zależy bardziej od substytucyjności niż od komplementarności gospodarek.

Przyczyna, która zdynamizowała efekt kreacji i przesunięcia z handlu międzygałęziowego na wewnątrzgałęziowy pomiędzy krajami „15”, to przede wszystkim podobieństwo PKB *per capita*. Podobieństwo to, stanowiące o względnej substytucyjności od strony popytu, jest jednakowoż następstwem podobieństwa relatywnego wyposażenia w czynniki wytwórcze (pod względem ilości i jakości, a zatem ich produktywności). To zaś świadczy o substytucyjności gospodarek od strony podaży, którą odzwierciedla m.in. podobieństwo krzywych cen czynników wytwórczych gospodarek krajów zintegrowanego obszaru. Jeśli weźmie się pod uwagę metodologię i terminologię modelu Heckschera-Ohlina (opartego na teorii względnych różnic wyposażenia w czynniki wytwórcze i zaadoptowanego do warunków monopolistycznej struktury rynku – model Chamberlina-Heckschera-Ohlina) (zob. [2, aneks I]) oznaczałoby to, że kraje są na podobnym poziomie rozwoju, w tym technologii, techniki i wiedzy. Z powyższego wynika, że substytucja technologiczna na wysokim poziomie techniki jest podstawowym czynnikiem wewnątrzgałę-

ziowego podziału pracy. Szczególnie widać to w przypadku tzw. prawdziwego wewnątrzgałęziowego podziału pracy w zakresie specjalizacji półproduktów i komponentów do produktu finalnego czy też tzw. handlu wewnątrzgałęziowego horyzontalnego (handel produktami finalnymi, substytucyjnymi wobec siebie, ale nie różniącymi się jakością).

Analizując strumienie handlu według czynnikochłonności (produkty surowco-, praco-, kapitało- i technointensywne z podziałem na high-tech i med-tech), możemy zaobserwować, że lukę technologiczną pokazuje szczególnie wskaźnik RCA dla produktów high-tech. Wspomniana luka, stanowiąca o braku substytucyjności od strony podaży, jest jednocześnie przyczyną niskiego poziomu produktywności czynników wytwórczych i w konsekwencji niskiego poziomu PKB *per capita*, a w związku z tym braku niezbędnej – dla wymiany wewnątrzgałęziowej – substytucji również od strony popytowej.

Brak substytucyjności gospodarczej od strony popytowej (mierzonej poziomem PKB *per capita*) oraz od strony podażowej (mierzonej podobieństwem rozwoju naukowo-technicznego – zob. wskaźniki RCA) nie pozwoli Polsce intensyfikować korzyści z racji udziału w międzynarodowym podziale pracy w ramach jednolitego rynku, mimo że można oczekiwać poprawy *terms of trade* w porównaniu z integracją na poziomie unii celnej. Należy mieć świadomość, że efekty intensyfikacji korzyści z udziału w wewnątrzgałęziowym podziale pracy są zdecydowanie wyższe od wspomnianych efektów poprawy *terms of trade* w warunkach handlu międzygałęziowego.

Ograniczone możliwości intensywnego udziału Polski w powszechnie obowiązującym modelu wewnątrzgałęziowego podziału pracy na jednolitym rynku wewnętrznym można zatem postrzegać jako ryzyko kosztu utraconych możliwości.

2. Ze względu na to, że poziom dochodu narodowego w gospodarce otwartej jest (bądź może być) z jednej strony następstwem zwiększonej efektywności gospodarowania w warunkach międzynarodowej integracji gospodarczej, zaś z drugiej strony, poziom PKB determinuje intensywność powiązań gospodarczych w ramach tejże integracji, istotna staje się również analiza determinantów jego wzrostu. Jak dowodzą współczesne teorie wzrostu, w tym teorie handlu międzynarodowego i teorie migracji czynników wytwórczych oraz doświadczenia i rozwój w zakresie tzw. branż nowej ekonomii, istotną przyczyną sprawczą dynamiki wzrostu dochodu narodowego są zmiany technologiczne i edukacyjne, mniej ważną zaś tradycyjne czynniki wzrostu: praca, kapitał i ziemia.

W obliczu luki technologicznej, luki menedżerskiej, luki w poziomie wiedzy i kreatywności (które przekładają się m.in. na dysproporcje w poziomie PKB *per capita* między Polską a UE) zmniejszenia ryzyka kosztu utraconych możliwości Polski w UE można dokonać nie tylko poprzez uaktywnienie wewnętrznych źródeł innowacyjności w ramach kompatybilnej strategii proinnowacyjnego rozwoju, lecz przede wszystkim poprzez stworzenie zrębów skutecznej absorpcji nowoczesnej technologii i wiedzy. Opcja na wymuszenie procesów innowacyjnych w Polsce

tylko przez podłączenie się do programu innowacyjności zadekretowanego do roku 2010 przez szczyt w Lizbonie nie wydaje się być jedynie słusznym pomysłem. Każdy rok zaniechania w tym względzie, w warunkach szybko postępującego rozwoju branż nowej ekonomii, może się okazać stratą nie do odrobienia. Natomiast proinnowacyjna orientacja w polityce gospodarczej, edukacyjnej i kadrowej jest wyzwaniem dnia dzisiejszego. Innowacyjność wymaga długotrwałej kompatybilnej strategii rozwoju techniki, technologii i wiedzy, opartej na wykorzystaniu wewnętrznych i zewnętrznych źródeł innowacyjności na poziomie makro- i mikro-ekonomicznym. W tym też powinna się zawierać filozofia polityki proekspansyjnej.

Wśród wewnętrznych źródeł innowacyjności priorytet należy oddać m.in. dokończeniu procesów prywatyzacji, implementacji i przestrzeganiu zasad równości w konkurencji rynkowej, zwiększeniu i uaktywnieniu środków na badania i rozwój, przyspieszenie reform w zakresie edukacji i wiedzy. Istotna dla proinnowacyjnego rozwoju jest również polityka sanacji budżetu państwa. Nie jest bowiem dalekie od prawdy stwierdzenie, że przyczyną wszelkich wewnętrznych szoków gospodarczych jest niezrównoważenie finansów publicznych, a nie odwrotnie. Polityka gospodarcza w Polsce ma charakter strategii krótkookresowej, którą wyznacza nie tyle kolejny etap realizacji długookresowej strategii innowacyjnego rozwoju, ile ostrość wspomnianych szoków (które po części są również konsekwencją luki technologicznej polskiej gospodarki), potęgowanych dodatkowo „logiką” politycznego cyklu wyborczego.

Wśród zewnętrznych źródeł innowacyjności szczególna rola przypada bezpośrednim inwestycjom zagranicznym, które są nie tylko przyczyną sprawczą postępujących procesów globalizacyjnych, ale i źródłem dyfuzji postępu technicznego w świecie, a zatem wyrównywania się poziomu technologicznego w przestrzeni. Przykład dyfuzji postępu technicznego za pośrednictwem BIZ, zmniejszenie luki technologicznej, a więc przejście do substytucyjności branżowej i w rezultacie wzrost intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, jest wyraźnie widoczny w branży samochodowej. Obecny etap transformacji oraz potrzeba modernizacji aparatu wytwórczego i strukturalnego dostosowania do jednolitego rynku UE wymaga dużego „zastrzyku” kapitału i technologii z zagranicy. Szczególna rola BIZ (poza transferem technologii i wiedzy) to tzw. efekty mnożnikowe autonomicznych inwestycji w warunkach niskiego poziomu KSO (krańcowej skłonności do oszczędzania) w Polsce.

Istotna rola – pośród zewnętrznych źródeł innowacyjności – powinna przypaść także środkom pomocowym z UE. Ich absorpcja będzie zależeć od wizji i sprawności nie tylko rządu, ale również samorządów i samych przedsiębiorstw. Impuls pierwotny tkwi jednakowoż po stronie przejrzystej i logicznej polityki rządu oraz możliwości budżetu centralnego i terenowego. Pozostałe czynniki decydujące o zdolności kraju do absorpcji samej technologii to poziom wykształcenia, poziom nakładów na B + R, rozwój infrastruktury i skłonność do innowacji. Środki pomocowe z UE, obok zwiększonych bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz ko-

rzyści z intensyfikacji udziału Polski w międzynarodowym podziale pracy (opartym docelowo głównie na substytucyjności gospodarczej wobec krajów członkowskich Unii), winny się stać fundamentem zewnętrznych determinantów strategii proinnowacyjnego rozwoju polskiej gospodarki. Należy mieć świadomość, że dostosowanie w zakresie prawa (również niezbędne) czy w zakresie kryteriów fiskalno-monetarnej konwergencji (Maastricht) nie spowoduje automatycznego przejścia od komplementarności do substytucyjności techniczno-technologicznej. Co więcej, spełnienie realnej, a nie formalnej konwergencji w zakresie kryteriów z Maastricht, będących podstawą starań o członkostwo Polski w strefie euro (wyższej fazie integracji europejskiej niż jednolity rynek wewnętrzny), wymaga m.in. działań podobnych do tych, które zawiera strategia przejścia od komplementarności do substytucyjności gospodarczej.

3. Brak dostosowań w zakresie przejścia od strategii rozwojowej low-tech do high-tech, a zatem tkwienie w okowach tradycyjnej wymiany międzygałęziowej (opartej na przewagach komparatywnych wyrobów surowco- i pracochłonnych), może pozostawić Polskę na peryferiach realnych procesów integracyjnych w ramach Unii. Oznaczać to może, że Polska, wstąpiwszy formalnie do struktur jednolitego rynku wewnętrznego UE, może odnosić realnie korzyści z międzynarodowego podziału pracy w UE na poziomie integracji związanej z jej niższą fazą, tj. unią celną. Patrząc na ten problem szerzej, można powiedzieć, iż w ostatecznym rozrachunku wzrosnie podatność polskiej gospodarki na wewnętrzne i zewnętrzne szoki gospodarcze w globalizującym się świecie.

Schumpeterowska, proinnowacyjna restrukturyzacja polskiej gospodarki może wydatnie zwiększyć efektywność gospodarowania, czyli korzyści Polski z racji udziału zarówno w globalizacji regionalnej, jak i globalizacji światowej.

Reasumując, polityka proeksportowa Polski jako członka jednolitego rynku wewnętrznego (JRW) ma o wiele większy wymiar i rolę, niż zwykło się przyjmować w klasycznym ujęciu wspierania polskiego eksportu przez ekspansję marketingowo-promocyjną czy zwiększenie konkurencyjności cenowej, obstając przy deprecjacji złotego.

Dziś polityka proeksportowa to szeroko pojęta polityka wspierania konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki. Ta zaś odnosi się do proinnowacyjnej strategii rozwoju opartego na wewnętrznych i zewnętrznych determinantach wspartych przez propodażowo ukierunkowaną politykę finansową, pieniężną, naukowo-badawczą oraz politykę propodażową w zakresie płac. Przy istniejącej mało konkurencyjnej strukturze produkcji (opartej głównie na przewagach komparatywnych w produktach praco- i surowcochłonnych) klasyczna polityka proeksportowa oparta na ekonomii popytowej może być co najwyżej dopełnieniem podstawowej polityki proeksportowej opartej na ekonomii podażowej. Dziś bowiem chodzi już nie tylko o zwiększenie eksportu, lecz o zmianę jego struktury i przejścia od low-cost w kierunku high-tech. Jest to konieczne w kontekście niezbędnej substytucyjności wobec rynku UE i wynikających stąd korzyści z międzynarodowego podziału

pracy, ale również z istoty i filozofii maksymalizowania korzyści oraz minimalizowania strat w kolejnych fazach cyklu koniunkturalnego charakterystycznego dla mechanizmu rynkowego – czy to warunkach globalizacji regionalnej (UE), czy światowej.

Wspieranie filozofii poprawy konkurencyjności cenowej polskiego eksportu na drodze deprecjacji złotego to nic innego jak utrwalanie strukturalnej niekonkurencyjności polskiej gospodarki i powiększanie kosztu utraconych możliwości w UE oraz oddalanie się od wyzwań globalizującej się gospodarki światowej z wykorzystaniem nowoczesnej technologii i wiedzy, stanowiących podstawę konkurencyjności strukturalnej na współczesnym rynku światowym.

Literatura

- [1] Jakóbiak W., *Konkurencyjność gospodarki i jej determinanty*, [w:] *Polityka wzrostu gospodarczego Polski w latach 2003-2006*, red. A. Noga, Instytut Finansów WSUiB, Warszawa 2004.
- [2] Pluciński E.M., *Ekonomia gospodarki otwartej*, Elipsa, Warszawa 2004.
- [3] Pluciński E.M., *Handel zagraniczny krajów Grupy Wyszehradzkiej*, Elipsa, Warszawa 1998.
- [4] Pluciński E.M., *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku Unii Europejskiej*, Wyd. Scholar, Żurawia Papers UW, z. 4, Warszawa 2005.
- [5] Wójtowicz G., *Konkurencyjność*, „Rzeczpospolita” z 4-5.12.2004.

PRO-EXPORT POLICY AND THE CHALLENGES OF STRUCTURAL COMPETITIVENESS – CHOSEN ASPECTS

Summary

The main focus of this paper lies in interdependencies between structural competitiveness in global economic environment and pro-export policy. Fundamental thesis of this paper states that the base for pro-export policy nowadays should be most of all linked to the supply economic policy, unlike demand economic policy. The source of current export growth is subsidiary not complementary structure of economy. Economic complementary structure in globalized world is represented by a trade-off in the fields of technology and knowledge.