

# Wstęp

W 2014 roku Polska otworzyła kolejną dekadę członkostwa w integracji europejskiej. Systematyzując dokonania polskiej gospodarki podczas pierwszego dziesięciolecia członkostwa w UE (u podstaw których leży 25 lat polskiej transformacji systemowo-gospodarczej) nie sposób pominąć tak znaczącego obszaru badawczego, jakim jest analiza zmian w polskim handlu zagranicznym. Obok licznie eksponowanych i niepodważalnych korzyści z racji 10-lecia członkostwa Polski w UE, powstaje jednak pytanie, na ile i jak głęboko postąpiły procesy dostosowawcze wobec unijnego rynku, szczególnie w obszarze konkurencyjności strukturalnej polskiego handlu. Chodzi tu głównie o zmiany w strukturze czynnikowej polskiego eksportu oraz w samym modelu międzynarodowego podziału pracy.

Analiza zmian na drodze Polski od tradycyjnego (międzygałęziowego) do nowoczesnego (wewnątrzgałęziowego) modelu podziału pracy z krajami UE ma na celu nie tylko ilustrację dynamiki zmian w konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki na unijnym rynku, ale też pobudzenie do refleksji w temacie, quo vadis Polsko w UE oraz gospodarce otwartej w ogóle. Trzeba mieć świadomość, że po roku 2020 Polska przestanie być głównym beneficjentem funduszy strukturalnych. W tym kontekście, korzyści z integracji należy szukać przede wszystkim w zwiększeniu intensywności udziału Polski w nowoczesnym wewnątrzgałęziowym modelu handlu, który dominuje na wspólnym rynku UE. Modelem handlu, który kumuluje w sobie nie tylko efekty handlowo-produkcyjne, ale także alokacyjno-akumulacyjne efekty integracji właściwe dla czterech wolności wspólnego rynku. Co więcej, wnikając w determinanty intensyfikujące udział w wewnątrzgałęziowym podziale pracy (substytucyjność podaży-popytu), można postawić tezę, że spełnienie kryterium konwergencji realnej wobec KWR UE, szczególnie krajów tzw. jądra integracji europejskiej, stanowi również fundament trwałego wypełniania formalnych kryteriów konwergencji fiskalno-monetarnej z Maastricht.

Ponadto, przesunięcie w kierunku bardziej intensywnego udziału w wewnątrzgałęziowym podziale pracy oznacza również zmniejszanie tzw. kosztu utraconych możliwości z racji członkostwa Polski w strukturze wspólnego rynku UE, a w przyszłości, z racji członkostwa w UGW.

Zgodnie z teorią i empirią międzynarodowej integracji gospodarczej, wspólny rynek Unii Europejskiej (UE), którego członkiem jest Polska, stanowi naturalną konsekwencję procesu integracji europejskiej „w głąb”, celem którego jest poszerzenie obszaru racjonalnych wyborów ekonomicznych, a w konsekwencji zwiększenie m.in. mikro- i makroekonomicznych efektów dobrobytowych. Jeśli konsekwencją każdej kolejnej fazy integracji jest intensyfikacja wzajemnych powiązań gospodarczych zintegrowanych gospodarek, co przejawia się w intensyfikacji handlu między- i wewnątrzgałęziowego, to w przypadku wspólnego rynku UE mamy już do czynienia w przeważającej mierze z handlem wewnątrzgałęziowym (IIT) wspartym konkurencyjnością w obszarze nowoczesnych czynników produkcji. Większe korzyści z międzynarodowego podziału pracy osiągają zatem kraje, których gospodarki są wobec siebie nowocześnie substytucyjne, a nie tradycyjnie komplementarne.

Podstawową hipotezą badawczą monografii jest pogląd, że:

1. Utrzymywanie się przewagi konkurencyjnej polskiej gospodarki w stosunku do rynków UE w obszarze tradycyjnych produktów surowco- i pracochłonnych (po części także kapitałochłonnych), zaś Unii wobec Polski pośród produktów technointensywnych i wiedzochłonnych stanowi uzasadnienie dla relatywnie niskiego poziomu średniej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego między Polską a Unią, co utrwala koszt utraconych możliwości polskiej gospodarki w ramach wspólnego rynku UE.

Dopełniającymi hipotezami cząstkowymi jest twierdzenie, że:

2. Postępująca selektywnie intensyfikacja handlu wewnątrzgałęziowego z udziałem Polski szczególnie na rynku motoryzacyjnym (branża kapitałochłonna) ma wymiar technologicznej ograniczoności (zatem i handlu wzajemnego), czego nie ma w obszarze gałęzi technointensywnych (szczególnie trudnoimitowalnych) i wiedzochłonnych (głównie high-tech) pomiędzy KWR UE;
3. Wzrost polskiego eksportu na bazie przewag konkurencyjnych w obszarze tradycyjnych produktów nie gwarantuje w dłuższym okresie utrzymania dodatniego bilansu w handlu z UE – vide doświadczenie wygasającego efektu kreacji handlu, w tym polskiego eksportu w drugiej połowie lat 90. minionego stulecia po liberalizacji handlu wzajemnego na mocy Traktatu Stowarzyszeniowego Polski z EWG (1992 r.).

Niniejsza monografia prezentuje dwa ściśle z sobą powiązane cele. Pierwszy z nich – natury empirycznej – odnosi się do kompleksowej analizy zmian w strukturze polskiego handlu ze szczególnym uwzględnieniem dynamiki zmian w poziomie konkurencyjności strukturalnej polskiej gospodarki na rynku UE.

Drugi zaś, bazujący na analizie tychże zmian widzianych przez pryzmat konkurencyjności czynnikowej eksportu oraz handlu między- i wewnątrzgałęziowego, ma skonfrontować rzeczywiste z potencjalnymi korzyściami dobrobytowymi jakie można realizować w gospodarce otwartej z tytułu międzynarodowego podziału pracy z racji członkostwa Polski w UE. Zatem efektów dobrobytowych integracji, nie tyle z perspektywy doraźnych korzyści (środki pomocowe w ramach polityki strukturalno-regionalnej, czy wspólnej polityki rolnej etc.), co przede wszystkim w kontekście uwarunkowań dla długookresowych korzyści skali produkcji i zbytu realizowanych w wyższej fazie integracji europejskiej, jaką jest – wobec unii celnej – wspólny rynek UE (w przyszłości UGW).

Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) oraz intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) liczone dla grup towarowych zagregowanych według czynnikochłonności produkcji (praca, kapitał, ziemia, postęp naukowo-techniczny z wydzieleniem średniej i wysokiej technologii) stanowią w niniejszej monografii podstawę oceny zmian w konkurencyjności strukturalnej na poziomie makro- i mikroekonomicznym oraz komplemenarności względnie substytucyjności czynnikowo-gospodarczej kooperujących ze sobą krajów.

Analiza empiryczna polskiego handlu na rynku UE dla lat 2002, 2004 i 2012 jest skorelowana z warstwą wnioskową teorii i praktyki międzynarodowego podziału pracy oraz międzynarodowej migracji czynników produkcji. W warstwie wnioskowej odnosi się także do istoty wewnętrznych i zewnętrznych determinant strategii innowacyjności, uosabiającej warunek konieczny dla: 1) osiągnięcia substytucyjności w obszarze nowoczesnych czynników produkcji zatem czerpania stosownych korzyści z racji członkostwa Polski w UE na poziomie wspólnego rynku (w przyszłości UGW), a nie tylko niższej fazy integracji jaką jest unia celna oraz 2) bezpieczeństwa ekonomicznego w gospodarce otwartej.

W tym kontekście, dodatkowo analizowana jest również rola przyszłej ponadregionalnej integracji UE z USA (TTIP od 2015/2016...?). Nowoczesny import z USA, w tym know-how z obszaru technologii zaawansowanych etc., przyspieszając proces zmniejszania (likwidacji) luki technologicznej wobec KWR UE, może bowiem stanowić wartość dodaną dla korzyści dobrobytowych z członkostwa Polski w UE. Korzyści wynikających – jak już wspomniano – z nowoczesnej substytucyjności podażowo-popytowej w miejsce tradycyjnej komplemenarności czynnikowo-gospodarczej wobec KWR UE.

Monografia o charakterze empiryczno-teoretycznym składa się z sześciu rozdziałów. Analiza empiryczna (rozd. III–VI) poprzedzona jest ilustracją wybranych teoretycznych aspektów z zakresu racjonalnych wyborów ekonomicznych w gospodarce otwartej i ich efektów dobrobytowych na poziomie

mikro- i makroekonomicznym z perspektywy międzynarodowej integracji gospodarczej, w tym integracji europejskiej (rozdz. I i II). Przedmiotem szczególnej analizy pozostaje wspólny rynek (JRW UE) z odniesieniem do istoty unii celnej (UC) i unii gospodarczo-walutowej (UGW).

Problematyka optymalizacji struktury i modelu handlu na wspólnym rynku UE – postrzegana z perspektywy efektów dobrobytowych integracji, jest dopełniona przez analizę istoty i metodologii pomiaru handlu międzygałęziowego (RCA) i wewnątrzgałęziowego (IIT).

Teoretyczno-modelowe ujęcie uproszczonych związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy poziomem konkurencyjności strukturalnej handlu a skalą efektów dobrobytowych z członkostwa w integracji europejskiej ma na celu ułatwić zrozumienie obszernej wielowątkowej analizy zachowując jej spójność z warstwą wnioskową niniejszej monografii.

Analiza empiryczna handlu Polski z UE dla lat 2002–2004–2012 (z wydzieleniem starych i nowych krajów Unii: UE15 i UE10+2, a także Eurolandu) została przeprowadzona w oparciu o szerokie spektrum wskaźników, wyliczonych przez autora na podstawie danych międzynarodowej klasyfikacji handlu SITC Rev. 3, 4. Badanie zmian w strukturze globalnych obrotów handlowych obejmujące 258 grup towarowych w klasyfikacji SITC (por. Aneks 1), a zagregowanych także według czynniko- i wiedzochłonności, koncentruje się głównie na dynamice zmian poziomu ich wskaźników RCA i IIT oraz stóp eksportu i importu.

Pomimo że analiza empiryczna odnosi się głównie do okresu poakcesyjnego (2004–2012), to wybiórcze odniesienie do badanych wskaźników dla roku 2002 ma na celu przypomnieć sytuację wyjściową sprzed akcesji, z roku, w którym gremia UE podjęły decyzję o otwarciu negocjacji akcesyjnych UE z Polską (Kopenhaga 2002).

Mając natomiast na uwadze fakt, że rynek UE nie jest jednolity co do poziomu konkurencyjności strukturalnej, istotnym dopełnieniem analizy jest ilustracja branżowej i gałęziowej konkurencyjności polskiej gospodarki w relacji do poszczególnych krajów UE. Taka analiza ma większy walor praktyczny w stosunku do uśrednionych wskaźników całego – niejednorodnego przecież – obszaru UE. Poziom konkurencyjności branżowej, czy gałęziowej jest inny w przypadku Niemiec, niż w przypadku Hiszpanii, Portugalii, czy Grecji. Inna jest również waga obrotów poszczególnych krajów w handlu Polski z Unią. Podobnie należy się odnieść do analizy wskaźników RCA i IIT w handlu z nowymi krajami UE, jak chociażby do handlu Polski z Czechami, Słowacją czy Węgrami, a państwami nadbałtyckimi etc.

Prezentowana w pracy dogłębna i wielowątkowa analiza branżowych i gałęziowych wskaźników RCA i IIT w handlu Polski z UE oraz jej członkami winna uzmysłowić czytelnikowi tempo i charakter dostosowań w zakresie strukturalnej konkurencyjności polskiej gospodarki na rynku Unii. Pomóc

również odpowiedzieć na pytanie, gdzie jesteśmy dziś, po 10 latach członkostwa w UE mierząc się przede wszystkim z nowoczesnym modelem handlu dominującym pomiędzy KWR UE (czytaj: w całym handlu wewnątrzunijnym, mając na względzie dominację tych krajów w handlu Intra-UE) oraz jakie wyzwania w tej mierze stoją przed Polską.

Szerokie spektrum wskaźników RCA i IIT w handlu Polski z poszczególnymi krajami UE może być również bazą dla identyfikacji wybranych gałęzi jako obszaru swoistej synergii w intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego (także międzygałęziowego).

Niniejsza monografia przeznaczona jest dla studentów i doktorantów zajmujących się problematyką handlu międzynarodowego, w tym problematyką międzynarodowego podziału pracy w ramach europejskiej integracji gospodarczej z perspektywy efektów dobrobytowych gospodarki otwartej, w tym polskiej gospodarki. Znaczna jej część może zainteresować także pracowników naukowych. Adresowana jest również do grona znawców literatury przedmiotu oraz do praktyków i działaczy gospodarczych różnego szczebla, zainteresowanych uaktualnieniem ewentualnie wzbogaceniem swojej wiedzy w przedmiocie.

Monografia powstała w oparciu o badania własne w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Jest kontynuacją wieloletnich badań prowadzonych przez autora, m.in. na Uniwersytecie w Kolonii w ramach grantu Fundacji Volkswagena, grantów KBN w SGH i Akademii Finansów w Warszawie.

Warszawa–Kraków, listopad 2014 r.