

Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski

ZAAWANSOWANIE TECHNOLOGICZNE POLSKIEJ WYMIANY HANDLOWEJ W PERSPEKTYWIE PROBLEMATYKI BEZPIECZEŃSTWA EKONOMICZNEGO. PRZYPADEK SEKTORÓW LOW-TECH W LATACH 2001–2012

Streszczenie: Rozważania podjęte w artykule dotyczą zagadnienia ewolucji zaawansowania technologicznego polskiego handlu zagranicznego ze szczególnym uwzględnieniem sektorów *low-tech* (głównie przemysłu metalowego oraz stocznioowego) w okresie 2001–2012. Działania ukierunkowane na ich restrukturyzację nie przyniosły zahamowania spadku przewag komparatywnych (konkurencyjnych), pamiętając przy tym także o ograniczeniach związanych z członkostwem w Unii Europejskiej oraz liberalizacją handlu na świecie. Autor przeanalizował zmiany strumieni handlowych w polskim eksporcie i imporcie w ujęciu struktury czynnikochłonności oraz salda bilansu handlowego, zaś w oparciu o sekcje wyselekcjonowanej próby badawczej określił ewolucję wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych, penetracji importowej oraz ujawnionej przewagi w handlu. W badaniu wykorzystano dane źródłowe na 4-cyfrowym poziomie dezagregacji w oparciu o Nomenklaturę Scaloną. Polska jako kraj o średnim poziomie dochodu jest realnie zagrożona utrwaleniem istniejącej luki rozwojowej. Oznacza to konieczność podjęcia aktywnej polityki przemysłowej, która koncentrowałaby się zarówno na wzmocnieniu potencjału innowacyjnego, jak i działaniach ochronnych wobec sektorów schyłkowych. Ich znaczenie w kontekście bezpieczeństwa ekonomicznego wynika z funkcjonowania w ich obrębie kilkuset tysięcy miejsc pracy. Ten fakt ma kluczowe znaczenie dla stabilizacji nastrojów społecznych, wypracowania oraz potencjalnie szerokiej akceptacji ambitnej strategii rozwoju gospodarczego.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, przewaga komparatywna, międzynarodowa konkurencyjność, bezpieczeństwo ekonomiczne, zmiana technologiczna, Polska

TECHNOLOGICAL INTENSITY OF POLISH FOREIGN TRADE IN THE PERSPECTIVE OF THE CONCEPT OF ECONOMIC SECURITY. THE CASE OF LOW-TECH SECTORS IN THE PERIOD 2001–2012

Summary: Issues addressed and explored in the paper cover the evolution of technological intensity of Polish foreign trade, taking into special account low-tech sectors (mainly metal and shipbuilding industry) in the period 2001–2012. Programmes aimed at their restructurisation did not, however, stopped the tendency of decreasing comparative (competitive) advantages, bearing also in mind limitations resulting from the membership in the European Union and trade liberalisation in the world economy. Henceforth the author embarks on the analysis of trade streams in Polish exports and imports through the changes in their intensity of production factors and trade balance, while basing on the defined research sample the evolution of revealed comparative advantages, import penetration as well as revealed advantages in trade were identified. For the purpose of the research the data at the 4-digit disaggregation level of the Harmonised System were used. Poland as a country of the middle income is about to face a substantial threat of preservation of existing developmental gap. This means that an active industrial policy remains crucial. It should focus both on challenges how to strengthen the innovative potential, as well as to undertake protective measures for declining industries. Their significance in the context of economic security is a direct consequence of several hundred thousand jobs within sectors covered by this research. This fact is of particular importance for stabilisation of social moods as well as for programming and potentially wide acceptance of ambitious strategy of economic development.

Keywords: foreign trade, comparative advantage, international competitiveness, economic security, technological change, Poland

1. Wstęp

Współczesny wyścig technologiczny, będący wyrazem dynamiki rozwoju i międzynarodowej konkurencyjności struktur przemysłowych, stanowi istotną motywację do podjęcia refleksji nad kondycją i długookresowymi konsekwencjami polskiej wymiany międzynarodowej. Biorąc pod uwagę poziom zaawansowania technologicznego (intensywności wykorzystania kapitału) polskiego eksportu i importu, można dostrzec szereg wyzwań, zwłaszcza dla tych gałęzi i sektorów, od których zależą liczne miejsca pracy i które funkcjonują w oparciu przestarzałe metody produkcji. W warunkach silnego otwarcia Polski na napływ inwestycji oraz na handel międzynarodowy są one coraz bardziej eksponowane na zagraniczną konkurencję. Pozostaje to z kolei w ścisłym związku z ewentualnymi negatywnymi konsekwencjami natury ekonomiczno-społecznej, np. wzrostem bezrobocia, utrzymywaniem niskiego poziomu wynagrodzeń, brakiem pożądanym przemian strukturalnych, niezdolnością w zakresie identyfikacji i tworzenia nowych, trudnoimitowalnych przewag konkurencyjnych.

W warunkach globalnej dekonjunkury istnieje ponadto presja społeczno-polityczna i uzasadnione oczekiwanie, by poprzez odpowiednie działania w różny sposób wspierać rozwój krajowych firm oraz – na ile to współcześnie możliwe – chronić własny rynek. Rodzi to szereg dylematów dotyczących kryterium wyboru gałęzi objętych ewentualną pomocą, zakresem niezbędnych kosztów i reakcją otoczenia zewnętrznego. Należy przy tym także uwzględnić potencjalną delokalizację projektów inwestycyjnych uruchomionych w kraju przez zagranicznych właścicieli. Koncentrując analizę szczególnie na gałęziach o niskim poziomie kapitałochłonności (*low-tech*), kluczowym wyzwaniem pozostaje utrzymanie przewag kosztowych, co w sytuacji coraz silniejszej konkurencji ze strony producentów pochodzących z nowo uprzemysłowionych krajów Azji Południowej i Wschodniej, a także krajów członkowskich starej UE-15, wydaje się bardzo trudne.

2. Cel artykułu i kwestie metodologiczne

Rozważania podjęte w opracowaniu koncentrują się na ocenie kondycji polskiego eksportu i importu w branżach *low-tech*, uwzględniając dla większej przejrzystości analizy wyłącznie te najważniejsze, tj. takie, których średni udział w badanym okresie (lata 2001–2012) wyniósł co najmniej 0,5%. W toku analizy odniesiono się także do wybranych przypadków grup, w których nastąpiło szczególnie głębokie i trwałe pogorszenie sytuacji. Wziąwszy pod uwagę wciąż dość znaczący udział w polskiej wymianie sektorów o niskim poziomie intensywności wykorzystania kapitału i ich znaczenie dla krajowej gospodarki (zob. dalej), warto spojrzeć na tę kwestię z punktu widzenia refleksji charakterystycznej dla problematyki bezpieczeństwa ekonomicznego.

Dla rozważenia założonego celu badawczego przyjęto, że intensyfikacja otwarcia gospodarki¹ przekłada się na wiele zagrożeń dla sektorów *low-tech*, generalnie odznaczających się niskim poziomem międzynarodowej konkurencyjności. Tym samym trudniejsze warunki funkcjonowania – zakładając pesymistyczny scenariusz możliwych konsekwencji (utrata rynków eksportowych, silna presja konkurencyjna ze strony importerów, ograniczenie produkcji) – mogą sprawić, że wraz z nimi określona liczba przedsiębiorstw i związanych z nimi miejsc pracy ulegnie trwałej likwidacji². To z kolei może przelożyć się na pogłębienie problemów związanych z wciąż nierównomiernym rozwojem kraju,

¹ Wskaźnik otwartości w pierwszej dekadzie XXI wieku wzrósł z poziomu 45,5% do 77,6%.

² Branże *low-tech* wchodzące w skład próby badawczej (przede wszystkim przemysł metalowy i stoczniowy; zob. dalej) zatrudniają razem ponad 13% wszystkich pracujących w przemyśle (ok. 350–360 tys.). Dane [GUS 2013b, s. 208–209; GUS 2013a, s. 24]. Ponadto PAIIZ [2011] wskazuje, że ¾ wszystkich firm w branży metalowej stanowią mikroprzedsiębiorstwa.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

zwłaszcza w odniesieniu do regionów zagrożonych peryferyjnością (marginalizacją), bezrobociem strukturalnym oraz niskim poziomem inwestycji wynikającymi z relatywnie małej atrakcyjności danego miejsca³.

Uwzględniając powyższe, należy pamiętać, że bezpieczeństwo ekonomiczne jest definiowane na cztery sposoby, odnosząc się do zagrożeń, łącząc refleksję nad zagrożeniami i możliwościami, odwołując się do zdolności państwa do funkcjonowania oraz jednostronnie ujmując specyfikę konkretnego przypadku [zob. szerzej Książopolski 2011, s. 27–28 i nast.]. Takie podejście przyjęto więc w opracowaniu. Warto także dodać, że bezpieczeństwo ekonomiczne to względnie zrównoważony endo- i egzogeniczny stan funkcjonowania gospodarki narodowej, w którym występujące ryzyko zaburzeń równowagi utrzymane jest w wyznaczonych i akceptowalnych normach organizacyjno-prawnych oraz zasadach współżycia społecznego [Raczkowski 2012, s. 81]. Nie mniej istotnym w tym kontekście aspektem problemu, podnoszonym coraz częściej zarówno w dyskursie naukowym, jak i polityczno-społecznym, jest możliwość wystąpienia pułapki średniego dochodu (*middle income trap*) [zob. szerzej Im i Rosenblat 2013; Kieżun 2013; Ziolo 2009; Hausner 2013; Chłudziński 2013; Staniszkis 2013]. Taki stan grozi utrwaleniem strukturalnego zacofania polskiej gospodarki, zwłaszcza jeśli jej atrakcyjność i konkurencyjność miałyby być wciąż pochodną relatywnie niskich kosztów pracy i agresywnych zachęt podatkowych przeważnie dla międzynarodowego biznesu. Z tego powodu refleksja nad problemami bezpieczeństwa ekonomicznego często wpisywana jest w nurt rozważań związanych z ekonomią polityczną stosunków międzynarodowych [Książopolski 2011, s. 30].

Uwzględniając powyższe, sformułowano hipotezę roboczą, zgodnie z którą polskie branże o niskim poziomie kapitałochłonności w latach 2001–2012 wyraźnie traciły swoją pozycję konkurencyjną, pozostając w badanym okresie pod silną presją głównie ze strony producentów azjatyckich oraz europejskich. Sprawdzenie prawdziwości tego stwierdzenia wymagało przeprowadzenia analizy zmian strumieni handlowych w polskim eksporcie i imporcie w ujęciu ich czynnikochłonności oraz salda bilansu handlowego, a także ewolucji ujawnionych przewag komparatywnych (*revealed comparative advantage*, RCA⁴), penetracji importowej (*import penetration*, IMP⁵) oraz ujawnionej przewagi w handlu (*revealed trade advantage*, RTA⁶).

Należy mieć na uwadze, że samo zastosowanie wskaźnika RCA jest *de facto* sposobem pomiaru przewagi konkurencyjnej, a nie komparatywnej [Siggel 2006, s. 138–140, 146]. Jak dowodzi cytowany autor, dzieje się tak, ponieważ wartość eksportu, będąca podstawą obliczeń, nie opiera się na rynkowych cenach równowagi i może być istotnie zniekształcana m.in. przez wahania płacowe, aprecjację waluty, a także różne instrumenty stymulowania eksportu w określonych dziedzinach. Dlatego dla bardziej kompleksowej oceny autor uwzględnił także ww. wskaźniki penetracji importowej (IMP) oraz ujawnionej przewagi w handlu (RTA).

Próbkę badawczą wyodrębniono w oparciu o kryterium co najmniej 0,5%-owego średniego udziału sekcji klasyfikowanej jako *low-tech* w polskim eksporcie i imporcie w okresie 2001–2012. W jej skład weszły głównie grupy należące do przemysłu metalowego (produkcja i przetwórstwo żelaza i stali) oraz stoczniowego (łódzie, jednostki pływające). Są to branże, których restrukturyzacja w okresie transformacji przebiegała powolnie, uwzględniając także wpływ czynników nieekonomicznych. Były one/nadal są bowiem obiektem symbolicznego politycznego przetargu. Przeniesienie kompetencji z zakresu polityki handlowej po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej na poziom wspólnotowy przełożyło się na silne otwarcie granic, intensyfikację importu z Azji i realne zagrożenia dla dalszego ich funkcjonowania. Istotniejszym czynnikiem wydaje się jednakże ograniczenie (wyeliminowanie) możliwości udzielania pomocy publicznej dla restrukturyzowanych gałęzi wrażliwych (dziedzina

³ Koncepcja policentrycznej metropolii sieciowej, będąca podstawą prowadzonej przez rząd PO-PSL polityki regionalnej, jeszcze bardziej wzmacnia te obawy [zob. szerzej MRR 2011, s. 36 i nast.]. Siłą rzeczy priorytetowo – w sensie spodziewanych pozytywnych efektów – są/będą traktowane duże miasta, a sam rozwój ma się stopniowo „rozlewać” na coraz dalsze obszary. Pozostaje jednak zasadnicza wątpliwość, czy „rozlewanie” jest jakimkolwiek pomysłem na określenie kierunków i dynamiki rozwoju.

⁴ Obliczone według formuły zaproponowanej przez Balassę [1965]. Kraj dysponuje ujawnioną przewagą komparatywną, gdy wartość wskaźnika RCA jest większa od 1.

⁵ Obliczone analogicznie do formuły RCA.

⁶ $RTA = RCA/IMP$. Jeśli $RTA > 1$, to relatywna przewaga istnieje.

MASZYNOPIS

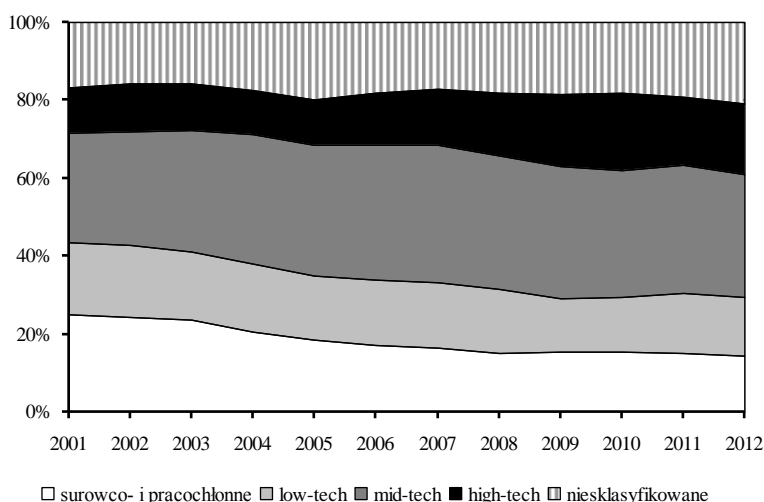
Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

wspólnotowej polityki konkurencji) [zob. szerzej m.in. Szulc, Garbarz i Paduch 2011; Jasińska 2012]. Jeśli nawet takowe wsparcie było dopuszczalne, to skutkowało ono zwykle zobowiązaniem dotyczącym ograniczenia mocy produkcyjnych i tym samym realnym zmniejszeniem szans utrzymania dotychczasowych rynków. Wówczas polscy producenci oddawali pole konkurentom pochodzącym z krajów wysoko rozwiniętych ze starej UE-15 oraz z Azji.

W badaniu wykorzystano dane źródłowe pozyskane z bazy [Trade Map 2014] Międzynarodowego Centrum Handlu (*International Trade Centre, ITC*) na 4-cyfrowym poziomie dezagregacji w oparciu o Nomenklaturę Scaloną (*Harmonised System, HS*). Określenia analizowanych sekcji HS jako nisko zaawansowanych technologicznie (*low-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.

3. Znaczenie gałęzi o niskim poziomie zaawansowania technologicznego (*low-tech*) w polskim eksporcie i imporcie w latach 2001–2012

Pierwsza dekada XXI wieku odznaczała się w przypadku Polski generalnie pozytywnymi zmianami, jeśli chodzi o czynnikochłonność wymiany handlowej. W eksporcie (zob. rys. 1) wyraźnie spadał udział dóbr surowco- i pracochłonnych (z 25,2% do 14,6%) oraz o niskim poziomie zaawansowania technologicznego (z 18,4% do 14,9%; w roku 2009 było to nawet 13,7%). Rosły natomiast udziały dóbr o średniej i wysokiej kapitałochłonności (*mid-tech* oraz *high-tech*): odpowiednio z 28% do 31,6% (w roku 2007 udział wyniósł nawet 35,3%) oraz 11,8% do 18% (w roku 2010 udział wyniósł 19,9%). Należy jednak pamiętać, że za sytuację w tych dwóch grupach wydają się być odpowiedzialne głównie przedsiębiorstwa zagraniczne (korporacje międzynarodowe), które uruchomiły w Polsce własne przedsięwzięcia inwestycyjne⁷ oraz sytuacja gospodarcza w krajach wysoko rozwiniętych (na rynkach krajów starej UE-15, głównie Niemiec).

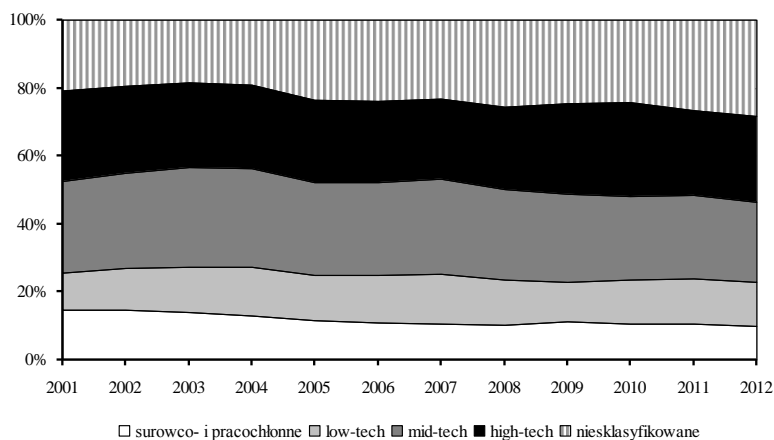


Rys. 1. Zaawansowanie technologiczne polskiego eksportu w latach 2001–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2014; UNCTAD 2012].

⁷ Autor podejmuje tę problematykę w cyklu innych artykułów.

Z kolei w polskim imporcie (zob. rys. 2) udział dóbr surowco- i pracochłonnych spadł (z 14,6% do 10%), *low-tech* nieznacznie wzrósł (z 11% do 13%; w roku 2006 było to 14%), *mid-tech* w początkowych latach rósł (27,1–29,1%), by później już tylko maleć (do poziomu 23,4%), natomiast *high-tech* pozostawał względnie stabilny (oscylując między 23,6–27,7%).

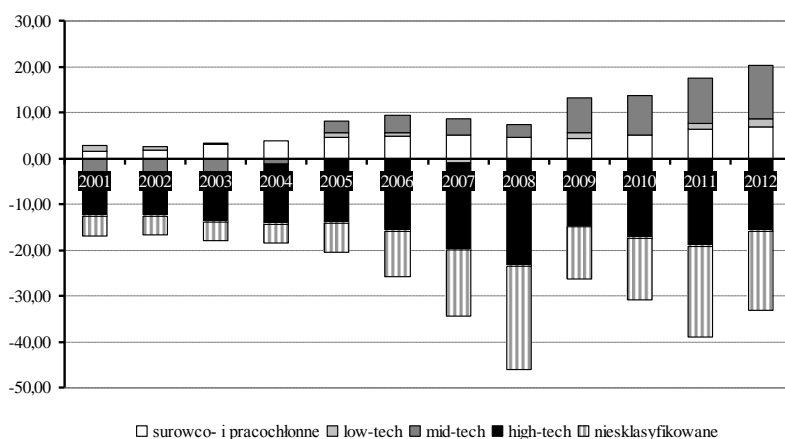


Rys. 2. Zaawansowanie technologiczne polskiego importu w latach 2001–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2014; UNCTAD 2012].

Z powyższych danych wynika, że znaczenie sekcji o niskim poziomie kapitałochłonności w polskiej wymianie handlowej systematycznie spadało. Jeśli więc współczesnym warunkiem koniecznym dla wysokiej oceny międzynarodowej konkurencyjności gospodarek jest zdolność do tworzenia, posiadania i utrzymania wiedzy w sensie trwałych, trudnoimitowalnych przewag, Polska jako kraj oferujący szereg kompleksowych preferencji zagranicznym inwestorom została przez nich „doposażona” w zasoby technologii i kompetencji, których wcześniej nie posiadała. Umożliwiło to ewolucję struktury eksportu w kierunku większej kapitałochłonności.

Z porównania udziałów poszczególnych grup w strukturze polskiego eksportu i importu jednoznacznie wynika, dlaczego polski handel zagraniczny odnotowuje deficyt. Dzieje się tak głównie dzięki grupom klasyfikowanym jako *high-tech* oraz niesklasyfikowanym (zob. rys. 3).



Rys. 3. Wielkość i struktura salda handlowego Polski [mld USD] w latach 2001–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2014; UNCTAD 2012].

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Co ciekawe i w pewnej mierze charakterystyczne dla obecnego stanu rozwoju gospodarczego, saldo bilansu handlowego w grupie *low-tech* zmieniało się na korzyść Polski jedynie w latach, w których tempo wzrostu gospodarczego ulegało wyraźnemu spowolnieniu. Może to oznaczać, że przewaga konkurencyjna tych branż jest mocno związana z niskim poziomem kosztów polskich (i funkcjonujących w Polsce) producentów⁸. Tego typu atuty, wraz z agresywnym konkurowaniem o kolejne projekty inwestycyjne (zwolnienia podatkowe, koszty zakupu nieruchomości) realizowane przez zagraniczny kapitał, są jednak czynnikiem, który w średnim i długim okresie może istotnie ograniczyć perspektywy wzrostu wynagrodzeń, a tym samym trwałej poprawy poziomu życia (dobrobytu) dużej części kadry pracowniczej w Polsce⁹.

4. Zmiany konkurencyjności gałęzi *low-tech* w latach 2001–2012

Analiza zmian, jakie nastąpiły po stronie eksportu wyselekcjonowanych sekcji, nie dostarcza powodów do optymizmu. Każda z nich (zob. tabela 1) odnotowała spadek wartości wskaźnika RCA. Choć nadal pozostaje on na stosunkowo wysokim poziomie (w każdym z przypadków powyżej 2), to uderzająca jest jednak skala samego pogorszenia ich pozycji konkurencyjnej. Polski eksport – mimo wzrostów sprzedaży – był wypierany (tracił swoje udziały) na zagranicznych rynkach głównie produkcją pochodzącą z następujących krajów¹⁰:

- w sekcji HS 7216¹¹ z Luksemburga (głównie za sprawą zarejestrowanego tam koncernu Arcelor Mittal Steel), Niemiec, Włoch, Chin, Korei Płd., Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Japonii, Turcji, Ukrainy, Stanów Zjednoczonych,
- w sekcji HS 7308¹² z Niemiec, Kanady, Chin, Włoch, Korei Płd., Stanów Zjednoczonych,
- w sekcji HS 7326¹³ w zasadzie z wszystkich wyżej wymienionych, a także z Meksyku, Tajwanu, Czech, Tajlandii,
- w sekcji HS 7403¹⁴ z Chile, Japonii, Peru, Rosji, Kazachstanu, Australii, Zambii, Indonezji,
- w sekcji HS 8901¹⁵ z Chin, Korei Płd., Japonii, Niemiec, Włoch,
- w sekcji HS 8906¹⁶ z Chin, Norwegii, Holandii, Stanów Zjednoczonych, Hiszpanii, Indii, Finlandii.

⁸ Utrzymanie przewagi kosztowej w branży metalowej w warunkach kryzysu, rosnących kosztów energii, zmienności cen i niepewności popytu uznawane jest za jeden z priorytetów. Innym jest relokalizacja działalności, by być bliżej końcowych odbiorców (tzw. *nearshoring*) [zob. szerzej KPMG International 2012].

⁹ Takie samo zagrożenie można zauważyć także w przypadku sekcji *mid-tech*, bowiem większość projektów inwestycyjnych międzynarodowych koncernów ma charakter montażowy i nie przekłada się na wzrost zapotrzebowania na unikatowe kwalifikacje i kompetencje, kluczowe dla wzmocnienia potencjału innowacyjnego [zob. szerzej Hausner 2013].

¹⁰ Dane pozyskane z bazy [Trade Map 2014]. We wszystkich poniżej wymienionych sekcjach (z wyj. HS 7403) polscy eksporterzy tracili swoje udziały, a grupy te według danych za okres 2008–2012 należą do sektorów schyłkowych (średnioroczna zmiana importu światowego była niższa od średniego wzrostu importu ogółem, który wyniósł 6%).

¹¹ Sprzedaż głównie do Niemiec.

¹² Sprzedaż głównie do Niemiec.

¹³ Sprzedaż głównie do Niemiec.

¹⁴ Sprzedaż głównie do Niemiec.

¹⁵ Sprzedaż głównie do Norwegii, Niemiec, Stanów Zjednoczonych, Rosji, na Bahamy.

¹⁶ Sprzedaż głównie do Norwegii i Holandii.

Tabela 1. Ewolucja ujawnionych przewag komparatywnych w polskim eksporcie *low-tech* w latach 2001–2012

kod HS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
7216	7,3	7,5	7,2	7,7	5,7	4,3	4,1	4,6	3,3	3,7	3,6	4,3
7308	7,4	7,3	7,2	6,4	5,9	5,6	5,1	4,8	3,6	3,7	3,9	4,2
7326	3,9	3,7	4,2	3,9	3,3	3,4	3,6	2,8	2,2	2,4	2,7	2,6
7403	5,1	5,6	5,4	4,7	4,8	4,2	3,1	3,4	3,3	3,3	3,6	3,7
8901	5,9	5,1	8,1	7,3	6,1	4,4	3,1	2,4	2,0	1,7	2,8	2,9
8906	63,2	96,3	8,8	14,7	11,1	9,0	14,0	10,6	8,2	3,9	4,8	3,7

KODY HS: 7216: kątowniki, kształtowniki i profile, z żeliwa lub stali niestopowej, gdzie indziej niesklasyfikowane; 7308: konstrukcje i części konstrukcji żeliwa lub stali; 7326: artykuły z żeliwa lub stali, gdzie indziej niesklasyfikowane; 7403: miedź rafinowana i stopy miedzi; 8901: liniowce pasażerskie, łodzie wycieczkowe, promy, statki towarowe, barki oraz podobne jednostki pływające, do przewozu osób lub towarów; 8906: jednostki pływające, włączając okręty wojenne i łodzie ratunkowe.

UWAGA: w tabeli wymieniono jedynie te sekcje HS, których średni udział w eksporcie w badanym okresie wyniósł przynajmniej 0,5%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2014].

Dla uzupełnienia obrazu całej sytuacji, uchylając warunek o przynajmniej 0,5%-owym udziale sekcji w badanym okresie, można dodać, że innymi sekcjami (o udziale w eksporcie między 0,1–0,5%), które zanotowały znaczne pogorszenie wskaźnika RTA, były: HS 7302 (elementy konstrukcyjne torów kolejowych lub tramwajowych, z żeliwa lub stali), HS 7409 (blachy miedziane o grubości pow. 0,15 mm) oraz HS 8606. (wagony towarowe, kolejowe lub tramwajowe). Poprawa nastąpiła natomiast w odniesieniu do sekcji: HS 7214 (sztaby i pręty z żeliwa lub stali niestopowe), HS 7408 (drut miedziany), HS 8212 (brzytwy, maszynki do golenia i żyłki), HS 8302 (oprawy, okucia i podobne artykuły z metalu nieszlachetnego) oraz HS 8716 (przyczepy i naczepy, pozostałe pojazdy bez napędu mechanicznego).

Jeśli spojrzeć na polski import w przekroju wyodrębnionych sekcji (zob. tabela 2), zwraca uwagę coraz większa penetracja krajowego rynku w obrębie sekcji zaliczanych do przemysłu stalowego, głównie za przyczyną producentów z Czech, Słowacji, Ukrainy, Niemiec, Rosji oraz Węgier. W obrębie pozostałych grup sytuacja była stabilna, choć sam wskaźnik IMP pozostawał na stosunkowo wysokim poziomie. Udało się natomiast wyraźnie zmniejszyć penetrację importową w sektorze stoczniowym¹⁷.

¹⁷ Wiąże się to z poprawą sytuacji w całej branży [zob. WNP 2014].

Tabela 2. Ewolucja penetracji importowej w polskim imporcie *low-tech* w latach 2001–2012

Kod HS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
7208	1,9	1,3	1,4	1,5	1,8	1,8	1,6	1,5	1,3	1,7	2,0	2,3
7210	2,4	2,0	2,0	2,3	2,5	2,8	3,2	3,1	3,3	3,1	3,2	3,2
7326	2,0	2,3	2,9	2,9	3,0	2,9	2,5	2,3	2,1	1,9	2,0	1,9
8302	3,0	3,0	3,5	3,3	3,1	3,1	2,8	2,8	3,1	3,4	3,4	3,4
8901	5,8	9,3	8,8	8,2	5,4	3,7	3,3	2,8	3,0	2,6	3,8	3,6

KODY HS: 7208: wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, o szerokości pow. 600 mm, walcowane na gorąco, nieplaterowane, niepokryte ani niepowleczone; 7210: wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub stali niestopowej, o szerokości pow. 600 mm, walcowane na gorąco lub walcowane na zimno, platerowane, powleczone lub pokryte; 7326: artykuły z żeliwa lub stali, gdzie indziej niesklasyfikowane; 8302: oprawy, okucia i podobne artykuły z metalu nieszlachetnego; 8901: liniowce pasażerskie, łodzie wycieczkowe, promy, statki towarowe, barki oraz podobne jednostki pływające, do przewozu osób lub towarów.

UWAGA: w tabeli wymieniono jedynie te sekcje HS, których średni udział w imporcie w badanym okresie wyniósł przynajmniej 0,5%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2014].

Modyfikując założenie dotyczące udziału w imporcie w badanym okresie do poziomu pow. 0,3%, okazuje się, że wskaźnik IMP wzrósł w sekcjach: HS 7219 (wyroby walcowane płaskie ze stali nierdzewnej), HS 7318 (wkrety, śruby, nakrętki z żeliwa lub stali), HS 7601 (aluminium nieobrobione plastycznie) oraz HS 7606 (blachy aluminiowe o grubości pow. 0,2 mm). Zmiany te mogą być w pewnej mierze pochodną importu o charakterze zaopatrzeniowym (dobra pośrednie), biorąc pod uwagę zarówno rosnącą kapitałochłonność dalszych procesów produkcji i samego eksportu, jak i sytuację w sektorze motoryzacyjnym jako kluczowym odbiorcy analizowanej branży. Spadek wskaźnika IMP zanotowała z kolei sekcja HS 7308 (konstrukcje i części konstrukcji z żeliwa lub stali).

Zestawiając powyższe obliczenia w postaci ujawnionej przewagi w handlu (wskaźnik RTA; zob. tabela 3), można stwierdzić, że polscy producenci zachowali swoją pozycję konkurencyjną w części sektora stalowego (HS 7216, HS 7326), przemyśle miedziowym (HS 7308; choć tutaj przewaga mocno stopniała) oraz stoczniowym (przy dość silnych wahaniach RTA). Generalne osłabienie znaczenia tych sektorów polskiej gospodarki w wymianie międzynarodowej stanowi wyraźny sygnał do podjęcia działań restrukturyzacyjno-ochronnych, wzorowanych – na ile to możliwe – na doświadczeniach wysoko rozwiniętych krajów Unii Europejskiej (przede wszystkim Niemiec, Francji) oraz nowo uprzemysłowionych państw azjatyckich. Oznaczałoby to podjęcie aktywnej (wręcz agresywnej) kompleksowej polityki przemysłowej ukierunkowanej nie tylko na stymulowanie innowacji, ale także na wsparcie dla branż schyłkowych (wrażliwych) [zob. szerzej Gorynia 1994].

W kontekście przedstawionych wyzwań kompletnie niezrozumiała, krótkowzroczna i wręcz szkodliwa wydaje się próba równoważenia budżetu poprzez nałożenie podatku od kopalni na KGHM Polska Miedź SA. Danina ta istotnie ogranicza możliwość rozwoju jednej z największych polskich firm o znaczeniu strategicznym, wstrzymując możliwość reinwestowania wypracowywanego przez nią zysku, który w ostatnich latach i tak był w dużej części w postaci dywidendy przejmowany przez Skarb Państwa (drenaż podatkowy).

Z umiarkowanym optymizmem można przyjąć pewne zwiastuny poprawy w przemyśle stoczniowym, ukierunkowanym się na produkcję specjalistyczną i pracochłonną, generującą jednocześnie wysoką wartość dodaną [zob. Piotrowski 2014].

Tabela 3. Ewolucja ujawnionych przewag w polskim handlu *low-tech* w latach 2001–2012

Kod HS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
7208	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2	0,4	0,6	0,6	0,5	0,4	0,3	0,5
7210	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
7216	2,7	3,1	3,8	4,8	2,6	2,4	2,6	2,8	2,5	2,3	2,1	2,5
7308	4,0	4,2	4,2	4,0	4,1	3,6	3,3	3,2	3,3	3,2	2,6	4,1
7326	1,9	1,6	1,5	1,4	1,1	1,2	1,4	1,3	1,1	1,3	1,4	1,4
7403	124,0	265,4	142,6	113,9	99,9	33,9	26,3	34,2	26,3	11,1	22,6	14,5
8302	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,6	0,6	0,8	0,8
8901	1,0	0,5	0,9	0,9	1,1	1,2	1,0	0,9	0,7	0,6	0,7	0,8
8906	24,4	21,9	5,5	14,0	11,6	5,0	37,8	8,7	20,3	14,7	8,1	2,7

KODY HS: jak w tabeli 1 i 2.

UWAGA: w tabeli wymieniono jedynie te sekcje HS, których średni udział w eksporcie lub imporcie w badanym okresie wyniósł przynajmniej 0,5%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2014].

5. Podsumowanie

W oparciu o wnioski płynące z przeprowadzonych rozważań można stwierdzić prawdziwość przyjętej hipotezy roboczej. Polskie przedsiębiorstwa funkcjonujące w sektorze *low-tech* zmuszone były do głębokiej restrukturyzacji modelu swojej działalności w bardzo niekorzystnych warunkach zewnętrznych. Jak zostało zaznaczone, poważnym ograniczeniem swobody podejmowania politycznych decyzji o uruchomieniu pomocy publicznej były zobowiązania związane z uzyskaniem członkostwa w Unii Europejskiej, skuteczniejszym wsparciem dla schyłkowych sektorów w krajach wysoko rozwiniętych starej UE-15 oraz liberalizacją barier handlowych, co zaostriżyło rywalizację z producentami pochodzącymi z Azji, a także Stanów Zjednoczonych. W obliczu takich uwarunkowań zewnętrznych firmy działające w sektorach charakteryzujących się niskim poziomem kapitałochłonności systematycznie traciły posiadane przewagi komparatywne (konkurencyjne). Przekłada się to na konieczność podjęcia dość ryzykownej (w sensie spodziewanych pozytywnych efektów) rywalizacji w obszarze kosztów i cen, by móc nadal na dotychczasowych rynkach pozostać.

Analizując podjęty problem w perspektywie bezpieczeństwa ekonomicznego, koniecznym wydaje się zaakcentowanie potrzeby uruchomienia długofalowych działań w obszarze polityki przemysłowej, które z jednej strony pozwoliłyby zwiększać pożądaną kapitałochłonność (nowoczesność) produkcji, także poprzez przemyślaną oraz selektywną politykę zabiegania o inwestycje zagraniczne, z drugiej zaś zapewniałyby sektorom schyłkowym szanse na efektywną restrukturyzację oraz utrzymanie posiadanych przewag. Doświadczenia okresu transformacji ustrojowej i społeczno-gospodarczej w Polsce wskazują jednak na silne upolitycznienie podejmowanych decyzji i podatność całego procesu na zapewnienie korzyści wybranym grupom nacisku. Wyzwaniem natury zarówno intelektualnej, jak i politycznej (w sensie podjęcia refleksji strategicznej) pozostaje więc czerpanie z doświadczeń krajów wyżej od Polski rozwiniętych oraz dynamicznie rozwijających się (*emerging economies*). Nawet jeśli dążenie do poprawy międzynarodowej konkurencyjności gospodarki musi oznaczać priorytetowe traktowanie wydatków proinnowacyjnych (badawczo-rozwojowych) w obszarze zaawansowanych technologii, to oczywistym jest, że nie należy zapominać o znaczeniu branż uznawanych współcześnie za przestarzałe (schyłkowe). Zapewniają one wciąż kilkaset tysięcy miejsc pracy, co w średnim i długim okresie może decydować o spokoju społecznym i dzięki temu zwiększać szanse wypracowania oraz szerokiej

akceptacji dla wizji dalszego rozwoju kraju i zmniejszenia prawdopodobieństwa wystąpienia szeregu zjawisk i procesów charakterystycznych dla pułapki średniego dochodu.

Literatura:

- Balassa B., 1965, *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, The Manchester School, Vol. 33, Issue 2, May.
- Chłudziński M., 2013, *Polska to nie Bantustan*, Rzeczy Wspólne, nr 11 (1/2013).
- Gorynia, M., 1994, *Podstawowe aspekty polityki przemysłowej*, Ekonomista, nr 1/94.
- GUS, 2013a, Główny Urząd Statystyczny, *Pracujący w gospodarce narodowej w 2012 r.*, Warszawa.
- GUS, 2013b, Główny Urząd Statystyczny, *Rocznik Statystyczny Przemysłu 2013*, Warszawa.
- Hausner J., 2013, *Gdzie jest mózg naszego państwa?*, Tygodnik Powszechny, nr 30 (3342) z dn. 28.07.2013.
- Im F.G., Rosenblatt D., 2013, *Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey*, Policy Research Working Paper No. 6594, The World Bank, September.
- Jasińska, A., 2012, *Pomoc państwowa udzielona polskim stoczniom w świetle prawa Unii Europejskiej*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa, marzec, www.uokik.gov.pl/download.php?plik=12030 (data dostępu: 3 marca 2014).
- Kieżun W., 2013, *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa.
- KPMG International, 2012, *Global Metals Outlook: Manufacturing Resilience*, January, <http://www.kpmg.com/pl/pl/issuesandinsights/articlespublications/strony/perspektywy-dla-przemyslu-metalowego.aspx> (data dostępu: 3 marca 2014).
- Księżopolski K.M., 2011, *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.
- MRR, 2011, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030*, dokument rządowy przyjęty przez Radę Ministrów 13 grudnia 2011 roku, Warszawa, http://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_przestrzenna/kpzk/strony/koncepcja_przestrzennego_zagospodarowania_kraju.aspx (data dostępu: 1 marca 2014).
- PAIIZ, 2011, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, *Sektor metalurgiczny w Polsce*, Warszawa, http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=17189 (data dostępu: 3 marca 2014).
- Piotrowski L., 2014, *Przemysł stoczniowy: schyłkowy czy perspektywiczny?*, <http://morzaiociany.pl/inne/archiwum/15-stocznie/1328-przemys%C5%82-stoczniowy-schy%C5%82kowy-czy-perspektywiczny.html> (data dostępu: 3 marca 2014).
- Raczkowski K., 2012, *Percepcja bezpieczeństwa ekonomicznego i wyzwania dla zarządzania nim w XXI wieku*, [w:] *Bezpieczeństwo ekonomiczne. Wyzwania dla zarządzania państwem*, K. Raczkowski (red.), Oficyna a Wolter Kluwers business, Warszawa.
- Siggel E., 2006, *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, Journal of Industry, Competition and Trade, Vol. 6.
- Staniszki J., 2013, *Zdolność do formowania własnej polityki*, Rzeczy Wspólne, nr 11 (1/2013).
- Szulc, W., Garbarz, B., Paduch J., 2011, *Przebieg i wyniki restrukturyzacji przemysłu stalowego w Polsce*, Prace Instytutu Metalurgii Żelaza, T. 63, nr 4.
- Trade Map, 2014, <http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx> (data dostępu: 25 lutego 2014).
- UNCTAD, 2012, <http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html> (data dostępu: 26 października 2012).
- WNP 2014, *Polski przemysł stoczniowy odrodzony w innej konfiguracji i kształcie*, http://hutnictwo.wnp.pl/polski-przemysl-stoczniowy-odrodzony-w-innej-konfiguracji-i-ksztalcie,217833_1_0_0.html (data dostępu: 3 marca 2014).
- Zioło Z., 2009, *Procesy kształtowania się światowych korporacji i ich wpływ na otoczenie*, [w:] Z. Zioło, T. Rachwał (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.

MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.