

Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski

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

**STRUKTURA POLSKIEGO SALDA BILANSU
HANDLOWEGO W ŚWIETLE PROBLEMATYKI
BEZPIECZEŃSTWA EKONOMICZNEGO**

**THE STRUCTURE OF POLISH TRADE BALANCE
IN THE CONTEXT OF THE CONCEPT
OF ECONOMIC SECURITY**

DOI: 10.15611/e21.2016.3.14

JEL Classification: F13, F14, F52, O14, O33

Streszczenie: W artykule podjęto analizę ewolucji struktury przedmiotowej i geograficznej polskiego salda handlowego w latach 2001-2014. Przeprowadzone badanie miało określić przyczyny utrzymującego się deficytu, głównie z punktu widzenia technologicznego zaawansowania polskiego eksportu i importu. W badaniu wykorzystano dane na dwu- oraz czterocyfrowym poziomie dezagregacji, opierając się na Systemie Zharmonizowanym, określając na ich podstawie poziom zaawansowania technologicznego strumieni handlowych. Otrzymane wyniki pozwalają potwierdzić zasadność paradygmatu pułapki średniego dochodu i wynikające z niej zagrożenia. Znaczenie Polski we współczesnym międzynarodowym podziale pracy zostało silnie zdeterminowane naturą zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zorientowanych na przewagi kosztowe oraz efektywnościowe i tym samym utrwalających technologiczną zależność od zagranicznego kapitału.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, Polska, konkurencyjność, pułapka średniego dochodu, bezpieczeństwo ekonomiczne, zmiana technologiczna.

Summary: The paper embarks on the analysis of sectoral and geographical structure of Polish trade balance in the period 2001–2014. Conducted research was aimed at the identification of reasons generating deficit, mainly from the standpoint of technological intensity of Polish exports and imports. For the purpose of the research the data at the 2- and 4-digit disaggregation level of the Harmonised System were used, which then enabled to diagnose the level of technological advancement of trade streams. Obtained results justify the paradigm of middle income trap together with threats related. 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 sustaining technological dependency of Polish economic system on the inflow of foreign capital.

Keywords: international trade, Poland, competitiveness, middle income trap, economic security, technological change.

1. Wstęp

Pozytywny obraz i ocena przemian strukturalnych polskiej gospodarki, jej rosnące otwarcie zarówno na handel międzynarodowy, jak i przepływy inwestycji zagranicznych powinny – idąc drogą akademickiego krytycyzmu – zostać skonfrontowane z odmiennym punktem widzenia. Asumptem do bardziej pesymistycznego spojrzenia na osiągnięty poziom rozwoju gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności jest kwestia stale utrzymującego się deficytu handlowego oraz jego następstw wynikających z ewolucji przewag konkurencyjnych określonych sektorów gospodarki.

Przyczyny istniejącego stanu rzeczy wydają się powszechnie znane. Polski eksport – w porównaniu z importem – cechuje niższy poziom zaawansowania technologicznego (niższy stopień przetworzenia), co przekłada się na niekorzystne z polskiego punktu widzenia relacje cenowe. Produkty „nasycone” wiedzą i kapitałem są droższe w porównaniu z produktami „nasyconymi” surowcami i pracą. Nakłada się na to kilka istotnych zjawisk.

Po pierwsze, należy zwrócić uwagę na utrwalane przez lata postawy konsumenckie (schematy myślowe), zgodnie z którymi zagraniczne produkty są z reguły uważane za lepsze od ewentualnych polskich odpowiedników. Po drugie, udział w korporacyjnych sieciach produkcji przez napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie przekłada się na oczekiwaną współpracę z lokalnymi dostawcami, lecz generuje import zaopatrzeniowy oraz daje możliwość wykorzystywania cen transferowych w rozliczeniach celem uniknięcia opodatkowania. Po trzecie, zbyt słaba kondycja finansowa oraz poziom innowacyjności rodzimych przedsiębiorstw, które mogłyby być zainteresowane ekspansją na zagranicznych rynkach, sprawiają, że polski eksport – jakkolwiek paradoksalnie to zabrzmie – *de facto* przestaje być polskim (w sensie własności czynników produkcji) eksportem.

To ostatnie spostrzeżenie potwierdza diagnoza Ministerstwa Rozwoju [2016], wskazując, że około 2/3 wartości eksportu wynika z aktywności firm z udziałem kapitału zagranicznego i jednocześnie odpowiadają one za połowę produkcji przemysłowej Polski. To z kolei realnie determinuje scenariusz utrwalania (pół)peryferyjności oraz zagrożeń charakterystycznych dla pułapki średniego dochodu (*middle income trap*) (zob. szerzej [Im, Rosenblatt 2013; Eichengreen 2011; Paus 2012; Schaffer, Sutton 2014], a także por. [Kieżun 2013; Ziolo 2009]) w postaci petryfikacji strukturalnego zacofania, w warunkach którego jedynym możliwym kierunkiem ekspansji jest wykorzystywanie – na zasadzie błędnego koła – kosztowych, a także efektywnościowych przewag konkurencyjnych. Szczególnym wyzwaniem jest niemożność przejścia do trudno imitowalnych, innowacyjnych technologii, pozwalających uzyskać wyższą wartość dodaną. Kraje postkolonialne i peryferyjne stają się przestrzenią składowania niechcianych w centrum kulturowym zjawisk i procesów – pracy w montażowniach, taniej siły roboczej, zanieczyszczeń, konfliktów, ryzyka gwałtownego przenoszenia produkcji, jeśli tylko gdzieś znajdzie się jeszcze tańsza

siła robocza [Drzewiecki 2016, s. A7]. Kluczowe staje się 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]).

Taki stan rzeczy przekłada się na konieczność rozwijania pogłębionej refleksji nad stanem polskiego bezpieczeństwa ekonomicznego (m.in. w jego wymiarze odnoszącym się do jakości relacji gospodarczych z zagranicą), rozumianego tutaj za Raczkowskim [2012, s. 81] jako względnie zrównoważony endo- i egzogenicznie stan funkcjonowania gospodarki narodowej, w którym występujące ryzyko zaburzeń równowagi utrzymane jest w wyznaczonych i akceptowalnych normach organizacyjno-prawnych oraz zasadach współżycia społecznego. Problematyka ta wiąże się zarazem z dyskursywnym ujęciem tejże kwestii, wpisywanej m.in. w nurt rozważań związanych z ekonomią polityczną stosunków międzynarodowych (zob. i por. [Książopolski 2011, s. 30]), w tym przypadku w jej strukturalistyczno-konstruktywistycznym ujęciu (zob. szerzej [Smith, El-Anis, Farrands 2013, s. 33-45]). Kluczowa jest tutaj także (od)budowa kultury strategicznej (zob. szerzej i por. [Malinowski 2003; Wiśniewski 2012]), rozumianej jako zdolność – uwarunkowana wewnętrznym i zewnętrznym kontekstem historycznym, politycznym czy społecznym – do identyfikowania zagrożeń dla bezpieczeństwa, określania i konsekwentnej realizacji długofalowych celów. Jest ona niezbędna dla przewycięzania dryfu rozwojowego w ramach członkostwa w Unii Europejskiej czy wręcz pastiszowej instytucjonalnej kompatybilności (zob. szerzej [Staniszki 2003; 2013; 2015]), będącej rodzajem wewnętrznego decyzyjnego balastu.

2. Charakterystyka badania

Uwzględniając powyższe, należy pamiętać, że bezpieczeństwo ekonomiczne jest definiowane na cztery sposoby: odnosi się do zagrożeń, łączy refleksję nad zagrożeniami i możliwościami, odwołuje się do zdolności państwa do funkcjonowania oraz ujmuje specyfikę konkretnego przypadku (zob. szerzej [Książopolski 2011, s. 27-28 i nast.]). Takie podejście przyjęto w opracowaniu, a podjęte rozważania koncentrują się na identyfikacji głównych przyczyn kształtujących polskie saldo bilansu handlowego w latach 2001-2014. Próbę badawczą stanowią sektory i kraje, które w handlu zagranicznym Polski generują wynik (zarówno deficyt, jak i nadwyżkę) przekraczający 1,5 mld dol. (według danych z roku 2014)¹.

Uwzględniając założony cel badawczy, przyjęto, że intensyfikacja otwarcia gospodarki przekłada się na wiele zagrożeń dla bezpieczeństwa ekonomicznego Polski, zwłaszcza dla mało konkurencyjnych sektorów, co może oznaczać trwałą likwidację dotychczasowych miejsc pracy, a w warunkach ograniczonej mobilności

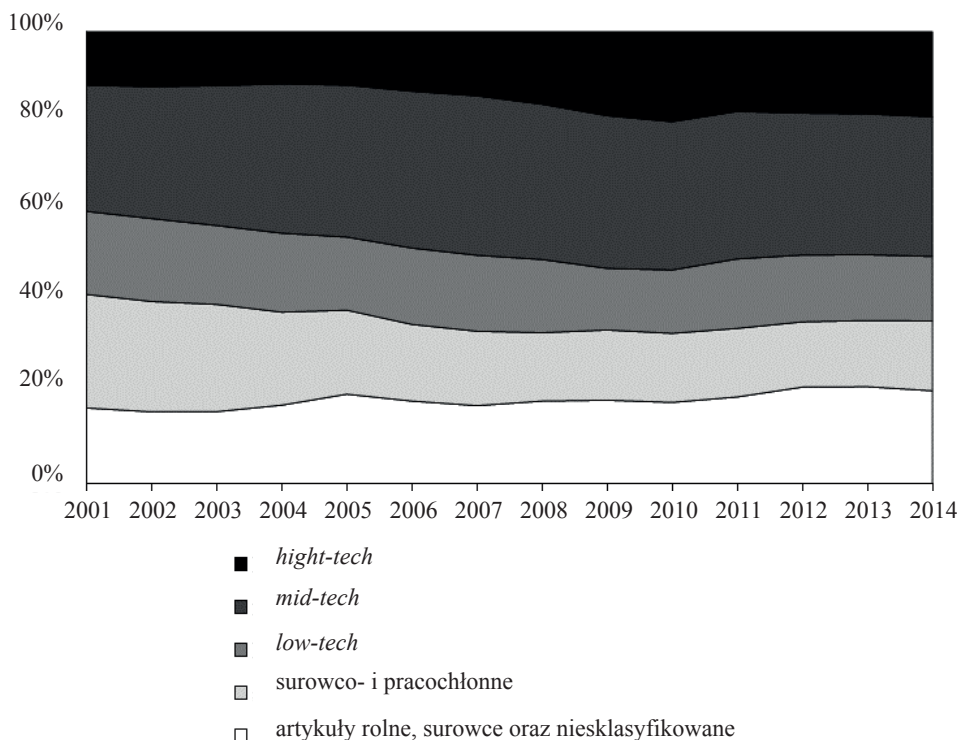
¹ Z badania pogłębionego w ujęciu sektorowym wyłączono dział HS 99 (towary różne, gdzie indziej niesklasyfikowane), który w roku 2014 zanotował deficyt w wysokości 3,97 mld dol.

zawodowej i przestrzennej intensyfikować nowe problemy społeczne oraz pogłębić i tak już nierównomierny rozwój regionalny (peryferyjność i jej ścisły związek z bezrobociem strukturalnym oraz niskim poziomem inwestycji). Sformułowano wobec tego hipotezę roboczą, zgodnie z którą polskie branże o niższym poziomie kapitałochłonności w latach 2001-2014 traciły swoją pozycję konkurencyjną (mierzoną tutaj wysokością salda bilansu). Sprawdzenie prawdziwości tego stwierdzenia wymagało przeprowadzenia analizy zmian strumieni handlowych w polskim eksporcie i imporcie oraz salda bilansu handlowego w ujęciu ich czynnikochłonności (zaawansowania technologicznego).

W badaniu wykorzystano dane źródłowe pozyskane z bazy Międzynarodowego Centrum Handlu [Trade Map 2016] na dwu- oraz czterocyfrowym poziomie dezagregacji w ramach Systemu Zharmonizowanego (*Harmonised System – HS*). Określenia zaawansowania technologicznego (*high-tech, mid-tech, low-tech*, surowco- i pracochłonne, artykuły rolne, surowce oraz niesklasyfikowane) analizowanych sekcji HS 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 systemu zharmonizowanego.

3. Zaawansowanie technologiczne polskiego handlu zagranicznego w latach 2001-2014 i jego wpływ na saldo bilansu handlowego

Analizując ewolucję struktury zaawansowania technologicznego strumieni handlowych Polski, można dostrzec kilka istotnych tendencji (zob. rys. 1 i 2). W eksporcie widocznym trendem jest z pewnością spadek udziału dóbr sklasyfikowanych jako surowco- i pracochłonne (z 25,1% w roku 2001 do 15,4% w roku 2014) oraz *low-tech* (spadek o nieco słabszej dynamice, tj. z 18,4% w roku 2001 do 14,3% w roku 2014), które uważane są za grupę o niewielkim stopniu przetworzenia, niskim udziale wartości dodanej i charakteryzującą się silną presją cenową ze strony innych niskokosztowych konkurentów. Jednocześnie tej korzystnej zmianie towarzyszy inna pozytywna tendencja, związana z coraz większym nasyceniem polskiego eksportu dobrami o wyższym stopniu przetworzenia (*mid-tech* oraz *high-tech*; odpowiednio z 28 do 30,9% oraz 11,8 do 18,8% w badanym okresie). Udział ostatniej grupy (artykuły rolne, surowce oraz towary niesklasyfikowane ze względu na udział czynnika produkcji) także stopniowo wzrastał (z 16,7 do 20,6%), co trudno jednak uznać za pożądany kierunek. Częściowym jego wytłumaczeniem może być utrzymywanie się w badanym okresie tendencji wzrostu cen tychże dóbr (zob. szerzej m.in. [Malchar-Michalska 2013]).

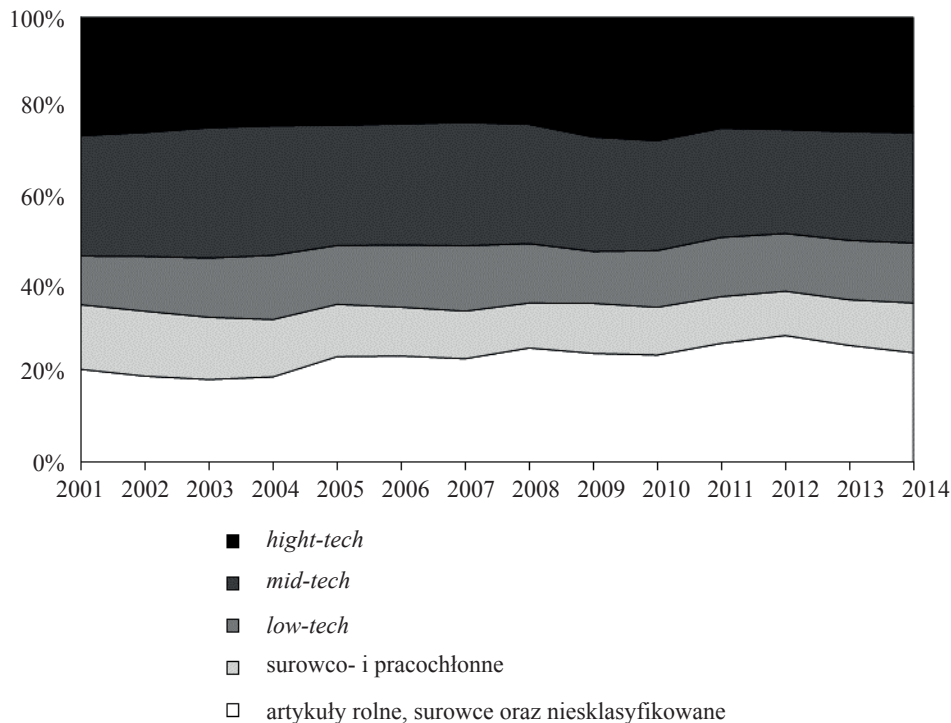


Rys. 1. Ewolucja zaawansowania technologicznego polskiego eksportu w latach 2001-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2016; UNCTAD 2012].

W strukturze importu zauważalny jest rosnący udział artykułów rolnych, surowców i dóbr niesklasyfikowanych (z 20,9 do 24,6%; prawdopodobna przyczyna analogicznie jw.) oraz nisko zaawansowanych technologicznie (z 11 do 13,5%). Spadek zanotowały kategorie praco- i surowcochłonne (z 14,5 do 11,2%) oraz *mid-tech* (27,1 do 24,8%). Udział grup towarowych klasyfikowanych jako *high-tech* pozostawał względnie stabilny (wahania między 23,6 a 27,7%).

Porównując zmiany zachodzące w obrębie tych dwóch kategorii, można przede wszystkim dostrzec, że w badanym okresie łączny udział dóbr średnio- i wysokozaawansowanych technologicznie w eksporcie systematycznie zbliżał się do ich łącznego udziału w imporcie (w roku 2014 było to odpowiednio 49,7 i 50,7%). Przekłada się to zatem na oczekiwanie, zgodnie z którym ujemne saldo bilansu handlowego powinno się stopniowo zmniejszać. Na niekorzyść tej tendencji przemawia jednak wyraźna przewaga dóbr *high-tech* w imporcie w porównaniu z eksportem oraz wspomniane tendencje cenowe na rynkach rolnych i surowcowych (kluczową kwestią pozostaje tutaj uzależnienie Polski od importu surowców energetycznych). Dekompozycja struktury salda bilansu handlowego Polski w badanym okresie zo-



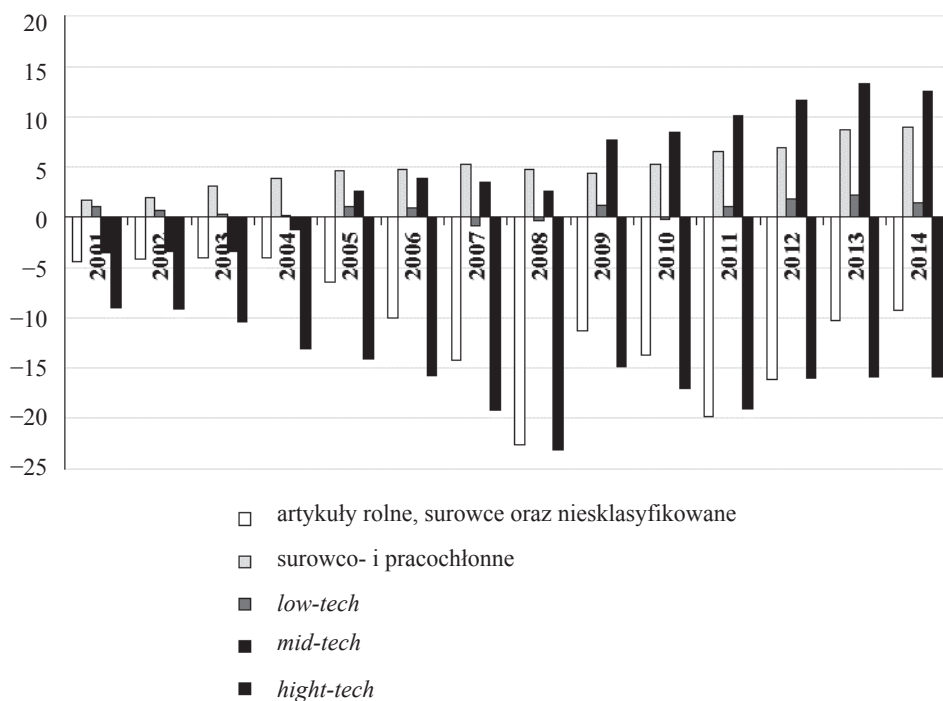
Rys. 2. Ewolucja zaawansowania technologicznego polskiego importu w latach 2001-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2016; UNCTAD 2012].

stała zaprezentowana na rys. 3. Wynika z niej wiele wniosków, które jednocześnie należy traktować w kategoriach potencjalnie wyznaczających merytoryczny zakres kolejnych badań i wymagających pogłębionej empirycznej weryfikacji.

Ewolucja struktury salda bilansu handlowego Polski wyraźnie potwierdza, że polska gospodarka jest zagrożona pułapką średniego dochodu (a także przeciętnego produktu) (zob. szerzej [Ministerstwo Rozwoju 2016]). Dodatkowo saldo w kategorii dóbr surowco- i pracochłonnych, a także *low-tech* i *mid-tech* dowodzi przewag wynikających z wykorzystywania raczej przestarzałych, względnie nie najnowszych technologii, biorąc poprawkę na fakt, że zwłaszcza w przypadku tych ostatnich ich istotna część jest wynikiem napływu zagranicznego kapitału do Polski, co można uznać za pozytywny efekt członkostwa w Unii Europejskiej (nadwyżka w *mid-tech* dopiero od roku 2005). W takich branżach generalnie nie ma jednak silnego zapotrzebowania na wysokie kwalifikacje merytoryczne lokalnej kadry pracowniczej, co z kolei determinuje względnie niższy poziom oferowanych stawek wynagrodzenia, nacisk na utrzymywanie przewag zorientowanych na niższe koszty funkcjonowania i poszukiwanie dalszych wewnętrznych rezerw poprawy wydajności pracy. Nadwyżka w grupie *mid-tech* jest prawdopodobnie spowodowana charakterystyką

wymiany wewnątrzgałęziowej, w ramach której przewagę mają towary składające się na strumień handlu pionowego-wysoka jakość, co oznacza przewagę eksportu dóbr lepszych jakościowo, z założenia bardziej przetworzonych, zatem nieco droższych.



Rys. 3. Struktura polskiego salda bilansu handlowego w latach 2001-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2016; UNCTAD 2012].

Ujemne saldo w kategorii artykułów rolnych, surowców oraz niesklasyfikowanych wynika przede wszystkim z braku energetycznej niezależności (deficyt w handlu surową ropą naftową – HS 2709 – zamknął się w roku 2014 kwotą 16,9 mld USD, dla gazu ziemnego zaś – HS 2711 – 1,4 mld USD), nie zrównoważonej wystarczająco nadwyżkami w handlu spożywczym (zwłaszcza branża mięsna, mleczarska, przetwórstwo owocowe), uznawaną za jeden z typowych obszarów polskiej specjalizacji. Deficyt w grupie dóbr *high-tech* także niestety potwierdza (pół) peryferyjność polskiej gospodarki, niepotrafiącej rozwijać i komercjalizować na masową skalę własnego potencjału innowacyjnego (sytuacja charakterystyczna dla pałapki średniego dochodu – zob. wyżej), choć na obecnym etapie rozwoju zdolnej do przyjmowania i wdrażania zaawansowanej wiedzy napływającej z inwestycjami zagranicznymi.

4. Struktura sektorowa polskiego salda bilansu handlowego

Wyniki analizy strumieni handlowych zawężonych do działów HS na dwucyfrowym poziomie dezagregacji danych (zob. tab. 1), przy założonym ograniczeniu 1,5 mld dol. częściowej nadwyżki/deficytu za rok 2014, wskazują na słabości wynikające z braku odpowiedniego technologicznego zaawansowania polskiej gospodarki oraz surowcowej zależności energetycznej (HS 27 – paliwa, oleje mineralne, produkty ich destylacji). Spośród deficytowych działów zaledwie jeden – HS 72 (żeliwo i stal) – ma charakterystykę *low-tech* i może być uznany po części za kategorię typowego importu zaopatrzeniowego, tym bardziej że w dziale HS 73 (artykuły z żeliwa i stali) polski handel zagraniczny notował rosnącą nadwyżkę. Pozostałe deficytowe działy (HS 39 – tworzywa sztuczne i wyroby z nich, HS 29 – chemikalia organiczne, HS 30 – produkty farmaceutyczne, HS 90 – przyrządy, urządzenia i aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowo-kontrolne, precyzyjne, medyczne, HS 38 – wyroby chemiczne różne) są, wnikając w ich wewnętrzną strukturę na czterocyfrowym poziomie dezagregacji danych, w zdecydowanej większości grupami produktowymi *high-tech*. Tym samym w warunkach gospodarki otwartej polskie przedsiębiorstwa, które mogłyby stać się kreatorami oraz nośnikami nowoczesnych rozwiązań, mają bardzo niekorzystne warunki rozwoju i raczej nie staną się w najbliższym czasie „technologicznymi lokomotywami”.

Z kolei struktura nadwyżkowych działów charakteryzuje się przewagą kategorii niesklasyfikowanych ze względu na czynnikochłonność (HS 02 – mięso i podroby jadalne, HS 04 – produkty mleczarskie, jaja, inne produkty pochodzenia zwierzęcego, HS 24 – tytoń i jego namiastki), surowco- i pracochłonnych (HS 94 – meble, HS 44 – drewno i artykuły z drewna), *low-tech* (HS 73 – artykuły z żeliwa i stali, HS 74 – miedź i artykuły z miedzi, HS 89 – statki, łodzie, konstrukcje pływające) oraz *mid-tech* (HS 40 – kauczuk i wyroby z kauczuku, HS 87 – pojazdy nieszynowe, części i akcesoria), jakkolwiek ta ostatnia stanowi własność głównie zagranicznego kapitału (branża motoryzacyjna wraz z siecią niezbędnych kooperantów, w tym przypadku producentów opon).

Tabela 1. Główne składowe polskiego salda bilansu handlowego według działów HS w latach 2001-2014 (mld USD)

Kod działu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
HS 27	-3,03	-2,99	-3,88	-4,09	-6,90	-8,15	-11,08	-16,58	-9,91	-12,47	-17,60	-17,19	-14,35	-14,53
HS 72	-0,41	-0,36	-0,59	-0,51	-1,71	-2,59	-3,57	-3,28	-2,16	-2,74	-3,15	-2,35	-2,78	-3,71
HS 39	-1,74	-1,89	-2,41	-2,95	-3,01	-2,83	-3,56	-4,02	-2,79	-3,28	-3,84	-2,85	-2,71	-3,12
HS 29	-0,40	-0,41	-0,53	-0,64	-0,96	-1,04	-1,13	-1,73	-1,33	-1,70	-1,49	-1,56	-2,03	-2,59
HS 30	-1,67	-1,84	-2,14	-2,42	-2,57	-2,95	-3,45	-4,58	-3,33	-3,47	-3,75	-2,80	-2,55	-2,32
HS 90	-0,79	-0,71	-0,72	-0,92	-1,16	-1,40	-2,75	-3,88	-3,50	-3,91	-4,15	-2,43	-1,85	-2,00
HS 38	-0,62	-0,69	-0,81	-0,91	-1,02	-1,17	-1,39	-2,27	-1,64	-1,53	-2,09	-1,42	-1,48	-1,57
HS 40	0,01	0,06	0,13	0,16	0,29	0,28	0,30	0,37	0,55	0,80	0,94	1,10	1,50	1,50
HS 89	1,17	0,92	0,82	0,46	1,41	1,53	1,93	1,55	1,16	0,32	1,95	0,79	1,00	1,52
HS 04	0,31	0,23	0,32	0,62	0,98	0,97	1,30	1,48	1,02	1,14	1,34	1,42	1,55	1,71
HS 24	-0,04	-0,15	0,02	-0,01	0,02	0,15	0,33	0,65	1,04	1,01	1,17	1,27	1,41	1,81
HS 73	0,41	0,33	0,40	0,63	0,80	1,10	1,32	1,27	0,85	0,82	1,16	1,67	1,80	1,88
HS 74	0,53	0,55	0,62	1,01	1,38	2,21	1,82	1,86	1,79	2,70	3,14	2,79	2,86	2,42
HS 02	0,19	0,20	0,45	0,48	0,80	1,11	1,26	1,19	0,81	1,34	1,83	2,10	2,56	2,57
HS 44	0,68	0,81	1,20	1,47	1,51	1,65	1,88	1,84	1,62	1,72	1,80	1,95	2,53	2,57
HS 87	-0,74	-1,18	-1,56	0,45	2,82	3,45	2,34	3,33	7,84	6,30	7,18	5,91	5,80	5,22
HS 94	2,10	2,49	3,33	4,27	4,89	5,40	6,46	7,27	6,00	6,55	7,75	7,34	8,46	9,31

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2016].

Tabela 2. Główne składowe polskiego salda bilansu handlowego według krajów w latach 2001-2014 (mld USD)

Kraj	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Chiny	-1,42	-1,85	-2,61	-3,51	-4,91	-6,95	-10,77	-15,52	-12,44	-14,89	-16,26	-15,51	-17,18	-20,74
Rosja	-3,38	-3,09	-3,72	-3,55	-5,02	-7,43	-7,92	-11,63	-7,82	-11,58	-17,00	-18,06	-14,46	-14,00
Korea Płd.	-0,48	-0,53	-0,57	-0,95	-1,46	-2,67	-3,57	-4,85	-4,23	-4,58	-4,22	-3,91	-3,46	-3,82
Japonia	-0,90	-0,95	-1,16	-1,54	-1,81	-1,89	-2,88	-3,99	-2,65	-3,11	-3,11	-2,24	-2,17	-2,46
Włochy	-2,18	-2,33	-2,69	-2,43	-1,69	-1,36	-2,07	-3,40	-0,84	-0,31	-1,04	-0,82	-1,89	-1,64
Litwa	0,45	0,72	1,00	0,77	0,62	0,89	1,35	1,66	0,86	0,72	1,15	1,74	1,65	1,61
Rumunia	0,09	0,13	0,23	0,33	0,54	0,66	1,34	1,70	1,02	0,91	1,47	1,48	1,56	1,63
Łotwa	0,18	0,23	0,29	0,26	0,30	0,64	0,83	0,94	0,59	0,60	0,81	0,91	1,40	1,64
Ukraina	0,53	0,66	0,79	0,98	1,57	2,65	3,82	4,08	2,28	2,10	1,90	2,73	3,49	1,92
Szwecja	-0,36	-0,12	0,16	0,20	0,42	0,74	0,84	1,10	0,90	1,40	1,15	1,14	1,67	2,19
Węgry	-0,04	-0,01	0,07	0,23	0,70	0,63	0,58	1,04	0,89	1,38	1,15	1,11	1,80	2,27
Francja	-1,45	-1,35	-1,52	-1,47	-0,54	-0,06	0,06	0,72	2,61	3,23	2,81	2,96	3,64	3,95
Czechy	-0,31	-0,15	-0,16	0,00	0,44	1,69	2,01	2,27	2,61	2,88	3,93	4,27	5,07	5,80
Wlk. Brytania	-0,28	0,00	0,18	1,06	1,85	2,65	3,13	3,93	4,35	5,28	6,78	7,61	7,99	8,18
Niemcy	0,37	-0,15	0,70	0,65	0,17	-0,44	-3,53	-5,41	2,26	3,11	2,44	4,67	6,71	8,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade Map 2016].

5. Struktura geograficzna polskiego salda bilansu handlowego

Przechodząc do analizy struktury geograficznej salda bilansu handlowego (zob. tab. 2), należy zauważyć, że deficyt generują przede wszystkim kraje azjatyckie, z którymi wymiana handlowa pozostaje silnie asymetryczna w sensie przewagi wartości importu nad eksportem. Obecność na tamtejszych rynkach z punktu widzenia polskich przedsiębiorstw jest stosunkowo niewielka, nie tylko ze względu na samą odległość i specyficzne bariery społeczno-kulturowe, lecz także na brak przewag konkurencyjnych w obszarze *mid-tech* i *high-tech*. Co oczywiste, to producenci azjatyccy generują część polskiego importu zaopatrzeniowego (do zlokalizowanych w Polsce własnych zakładów montażowych) oraz są dostawcami dóbr finalnych na polski rynek, przyczyniając się do nasycenia codziennego życia wysokimi technologiami (komputery, telefony, maszyny biurowe, inna elektronika użytkowa, artykuły elektryczne).

Osobnym przypadkiem jest Rosja. Sama surowa ropa naftowa (HS 2709) według danych na rok 2014 odpowiada za ok. 2/3 wartości importu z tego kraju²; częściowy deficyt w tej konkretnej grupie jest wyższy od deficytu ogółem (odpowiednio 15,5 oraz 14 mld dol.). Z kolei w eksporcie do Rosji nie zarysowuje się obecnie żaden szczególnie obszar przewag, gdyż jego struktura pozostaje silnie zdywersyfikowana (rozdrobniiona). Ponadto sam szerszy kontekst chłodnych relacji dyplomatycznych nie stanowi zachęty do obecności na tym rynku z powodu ryzyka politycznego.

Natura relacji handlowych z Włochami skutkująca ujemnym saldem handlowym wynika przede wszystkim ze specyfiki wewnątrz korporacyjnych sieci dostaw dóbr formalnie klasyfikowanych w obrębie działu HS 84 (maszyny i urządzenia), lecz w znacznej mierze *de facto* tworzących strumień zaopatrzenia dla sektora motoryzacyjnego (silniki i ich części, zawory, sprężarki, pompy, maszyny produkcyjne). Nie równoważy ich wystarczająco nadwyżkowy eksport polskiego mięsa (HS 02) oraz (nie)polskich gotowych aut (HS 87).

W przypadku rynków eksportowych generujących dodatnie saldo w polskim bilansie handlowym należy zwrócić uwagę na sukces związany z utrwaleniem pozytywnego trendu w relacjach z Francją, Szwecją, Wielką Brytanią i Niemcami. Wśród sprzyjających czynników warto z pewnością uwzględnić bliskość geograficzną, umożliwiającą rozwój korporacyjnych więzi kooperacyjnych, tym samym handlu wewnątrzgałęziowego (zwłaszcza w obrębie działu HS 87 w relacjach z Niemcami) oraz samo członkostwo w Unii Europejskiej, dzięki któremu do Polski napłynął kapitał zagraniczny zorientowany na produkcję systemów cyfrowego przetwarzania danych oraz sprzętu gospodarstwa domowego (pralki, lodówki, zmywarki, telewizory; działy HS 84 i 85). Typowym polskim obszarem przewag konkurencyjnych pozostają meble (HS 94) będące kategorią surowco- i pracochłonną.

² „Alternatywą” pozostają Kazachstan (7-procentowy udział w imporcie) oraz Norwegia (2%).

Podobne tendencje mają miejsce w przypadku relacji handlowych z republikami bałtyckimi oraz krajami Europy Środkowo-Wschodniej – nadwyżka wynika z aktywności korporacyjnych sieci dostaw w ww. działach, choć niektóre z tych rynków odznaczają się w pewnej mierze unikatową charakterystyką. I tak dla przykładu nadwyżka w relacjach z Czechami jest m.in. pochodną sprzedaży energii elektrycznej (HS 2716), kabli miedzianych (HS 7408) czy też olejów mineralnych (HS 2710)³. W handlu z Rumunią nadwyżkową kategorią produktową pozostaje koks i półkoks (HS 2704), a z Węgrami wspomniane kable miedziane. W obszarze polskich specjalizacji eksportowych stanowi to potwierdzenie stopniowego umiędzynarodowienia poprzez rozwijanie działalności na rynkach geograficznie i kulturowo bliższych.

6. Zakończenie

Na podstawie uzyskanych wyników badań należy stwierdzić, że prawdziwość przyjętej hipotezy roboczej, zgodnie z którą polskie branże o niższym poziomie kapitałochłonności w latach 2001-2014 traciły swoją pozycję konkurencyjną, nie została potwierdzona. W ramach przyjętej próby badawczej zaobserwowana została tendencja wręcz przeciwna – typowo polskie specjalizacje eksportowe w obszarach niewymagających wysokiego (czy nawet średniego) poziomu zaawansowania technologicznego wzmocniły swoje znaczenie. Z punktu widzenia pracochłonności procesu produkcyjnego być może jest to sytuacja pozytywna dla zatrudnionych (perspektywa mikro), lecz z punktu widzenia współczesnych trendów w otoczeniu zewnętrznym (perspektywa makro) należy dostrzec wiele wyzwań, związanych przede wszystkim z relatywną nietrwałością posiadanych przewag kosztowych (zwłaszcza w postaci niskiego poziomu wynagrodzeń)⁴.

Istotnym wymiarem problemu bezpieczeństwa ekonomicznego Polski, zawężonego tutaj do jakości relacji gospodarczych z zagranicą, pozostaje specyfika zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zorientowanych na przewagi kosztowe oraz efektywnościowe, co w dłuższym okresie może (będzie) przekładać się na utrwalenie technologicznej zależności od zagranicznego kapitału. Wydaje się, że postulowane od dawna w ramach debaty akademickiej przemodelowanie polityki pozyskiwania inwestycji zagranicznych ku zdecydowanie bardziej selektywnemu podejściu nie znajduje odzwierciedlenia w rzeczywistości. W warunkach spowolnienia gospodarczego i negatywnych zjawisk związanych z kryzysem dominująca logika cyklu wyborczego podpowiada niestety rozwiązania powielające dotychczasowe sukcesy, tj. koncentrację na przedsięwzięciach produkcyjnych w dotychczasowych sektorach (zwłaszcza motoryzacyjnym, mechanicznym), mających głównie charakter montażowy. W takich warunkach priorytetem pozostają wielotorowe działania, wśród których należy wyróżnić zwłaszcza konsekwentne wsparcie internacjonalizacji

³ Ekspansja PKN Orlen na rynku czeskim.

⁴ Warto tutaj zwrócić uwagę m.in. na rozbieżność między wielkością przeciętnego wynagrodzenia a jego dominantą (zob. [Główny Urząd Statystyczny 2016, s. 26-28]).

polskich przedsiębiorstw⁵, wyrafinowane wyrównywanie warunków rywalizacji z firmami zagranicznymi na polskim rynku, nacisk na krajowe innowacje (wraz z dostępem do źródeł ich finansowania) oraz próbę określenia nowych, skutecznych wzorców współczesnego patriotyzmu gospodarczego.

Literatura

- Drzewiecki R., 2016, *Mentalność kopistów*, Dziennik Gazeta Prawna, 11-13.03.2016, nr 49(4196).
- Eichengreen B., 2011, *Escaping the middle-income trap*, Proceedings Economic Policy Symposium, Jackson Hole, http://econpapers.repec.org/article/fipfedkpr/y_3a2011_3ap_3a409-419.htm (data dostępu: 22 grudnia 2015).
- Główny Urząd Statystyczny, 2016, *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2014 r.*, 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.
- Książkowski K., 2011, *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.
- Malchar-Michalska D., 2013, *Główne tendencje w obrocie międzynarodowym zbożem w obliczu światowego wzrostu cen żywności; analiza na przykładzie największych eksporterów i importerów zbóż w latach 2006-2011*, [w:] Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego, nr 2, tom 13 (28).
- Malinowski K., 2003, *Kultura bezpieczeństwa narodowego: koncepcja i możliwości zastosowania*, [w:] *Kultura bezpieczeństwa narodowego w Polsce i Niemczech*, K. Malinowski (red.), Instytut Zachodni, Poznań.
- Ministerstwo Rozwoju, 2016, *Plan na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*, https://www.mr.gov.pl/media/14840/Plan_na_rzecz_Odpowiedzialnego_Rozwoju_prezentacja.pdf (data dostępu: 28 lutego 2016).
- Ohno K., 2009, *Avoiding the middle income trap. Renovating industrial policy formulation in Vietnam*, ASEAN Economic Bulletin, vol. 26, Issue 1.
- Paus E., 2012, *Confronting the middle income trap: insights from small latecomers*, Studies in Comparative International Development, vol. 47, Issue 2.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2015, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013-2014*, Warszawa.
- 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.
- Schaffer G., Sutton C., 2014, *The Rise of Middle-Income Countries in the International Trading System*, [w:] *Law and Development of Middle-Income Countries. Avoiding the Middle-Income Trap*, R. Peerenboom, T. Ginsburg (red.), Cambridge University Press.
- Smith R., El-Anis I., Farrands C., 2013, *International Political Economy in the 21st Century. Contemporary Issues and Analyses*, Routledge, New York.
- Staniszki J., 2003, *Władza globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

⁵ Zaledwie co piąte polskie przedsiębiorstwo prowadzi działalność międzynarodową (zob. [Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2015, s. 87]). Można szeroko spekulować nad przyczynami takiego stanu rzeczy.

- Staniszki J., 2013, *Zdolność do formowania własnej polityki*, Rzeczy Wspólne, nr 11(1/2013).
- Staniszki J., 2015, *Podwójna peryferyjność Polski*, <http://www.nowakonfederacja.pl/podwojna-peryferyjnosc-polski/> (data dostępu: 10 stycznia 2015).
- Trade Map, 2016, <http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx> (data dostępu: 24 lutego 2016).
- UNCTAD, 2012, <http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html> (data dostępu: 26 października 2012).
- Wiśniewski R., 2012, *Kultura strategiczna, czyli o kulturowych uwarunkowaniach polityki zagranicznej i bezpieczeństwa*, Przegląd Strategiczny, nr 1.
- 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.