

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 406

## Globalizacja – gra z dodatnim czy ujemnym wynikiem?

Redaktorzy naukowci  
Małgorzata Domiter  
Bogusława Drelich-Skulska  
Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Aleksandra Śliwka  
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz  
Łamanie: Beata Mazur  
Projekt okładki: Beata Dębska

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

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



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2015

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

**ISBN 978-83-7695-543-8**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

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

Druk i oprawa: TOTEM

## Spis treści

Wstęp.....	9
------------	---

---

### Część 1. Międzynarodowe przepływy towarów, usług i kapitałów w dobie procesów globalizacji

---

<b>Dominika Brzęczek-Nester:</b> Polski eksport w latach 1999-2014 – kluczowe tendencje w ujęciach ilościowym, branżowym i geograficznym .....	15
<b>Agnieszka Hajdukiewicz:</b> Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne jako szansa rozwoju eksportu polskich towarów .....	28
<b>Dorota Agata Jarema:</b> Stosunki handlowe pomiędzy Unią Europejską i Chińską Republiką Ludową po 2001 roku .....	43
<b>Artur Klimek:</b> Small and medium sized enterprises in international trade: the case of Central and Eastern European countries.....	54
<b>Jan Rymarczyk:</b> Eksport jako forma internacjonalizacji KGHM Polska Miedź S.A. ....	70
<b>Joanna Skrzypczyńska:</b> Chiny w WTO .....	86
<b>Marta Wincewicz-Bosy:</b> Wpływ wybranych czynników społecznych na międzynarodowy łańcuch dostaw zwierząt przeznaczenia rzeźnego .....	93
<b>Wojciech Zysk:</b> Międzynarodowe obroty usługowe w latach 2004-2013 .....	103
<b>Magdalena Myszkowska:</b> Miejsce krajów najsłabiej rozwiniętych w międzynarodowym handlu usługami.....	115
<b>Michał Brzozowski, Paweł Śliwiński, Grzegorz Tchorek:</b> Integracja podejścia makroekonomicznego i portfelowego w analizie czynników determinujących przepływy kapitału międzynarodowego.....	127
<b>Justyna Majchrzak-Lepczyk:</b> Rola branży e-commerce w rozwoju rynku powierzchni magazynowych .....	140

---

### Część 2. Ugrupowania integracyjne, gospodarki narodowe i inni gracze wobec wyzwania integracyjnego

---

<b>Eric Ambukita:</b> Francja i Afryka: nowa era współpracy gospodarczej .....	153
<b>Anna Chrzęściewska:</b> Charakterystyka polityki społecznej Meksyku na tle procesów globalizacji .....	165
<b>Małgorzata Dziembała:</b> Polityka na rzecz wspierania innowacyjności w krajach BRICS na przykładzie Republiki Południowej Afryki .....	174

<b>Sławomir Wyciślak:</b> Korporacje transnarodowe w warunkach złożoności ....	186
<b>Anna Janiszewska:</b> Polityka społeczna w krajach europejskich jako odpowiedź na zachodzące zmiany demograficzne .....	197
<b>Zdzisław W. Puślecki:</b> Unia Europejska wobec bezpieczeństwa ekonomicznego w warunkach globalizacji .....	210
<b>Katarzyna Żukrowska:</b> Napięcia w sąsiedztwie UE jako czynnik stymulujący zmiany .....	221

---

### Część 3. Polska w globalnej gospodarce – wybrane problemy

---

<b>Jarosław Brach:</b> Polski sektor międzynarodowego drogowego transportu ładunków – historia, sytuacja obecna oraz perspektywy i możliwości rozwoju w przyszłości .....	243
<b>Dorota Jankowska, Agnieszka Majka:</b> Zmiany na rynku pracy w Polsce na tle przemian zachodzących w krajach UE .....	268
<b>Bogdan Buczkowski, Agnieszka Kłysik-Uryszek, Aneta Kuna-Marszałek:</b> Polish OFDI – scale, structure and trends .....	279
<b>Agnieszka Piasecka-Głuszak:</b> Główne przesłanki i napotymane bariery we wdrożeniu <i>kaizen</i> w przedsiębiorstwach na rynku polskim .....	289
<b>Eugeniusz M. Pluciński:</b> Istota bezpieczeństwa ekonomicznego Polski z perspektywy globalizacji regionalnej i światowej. Wybrane aspekty .....	306

---

### Część 4. Znaczenie komunikacji i marketingu dla kształtowania postaw w globalnej gospodarce

---

<b>Karolina M. Klupś-Orłowska:</b> Private English tutoring industry in China on the example of the activity of New Oriental Education & Technology Group ....	323
<b>Aleksandra Kuźmińska-Haberla, Monika Chutnik:</b> Szkolenia międzykulturowe jako sposób na zwiększenie konkurencyjności polskich inwestorów na rynkach zagranicznych .....	333
<b>Agata Linkiewicz:</b> Ewolucja marketingu szeptanego jako narzędzia komunikacji marketingowej w świetle rozwoju technologii informacyjnych .....	346
<b>Barbara Szymoniuk:</b> Globalne marnotrawstwo zasobów – wyzwanie dla zrównoważonego marketingu .....	358

---

### Część 5. Państwo w globalnej gospodarce

---

<b>Lidia Mesjasz:</b> Koszty restrukturyzacji zadłużenia zagranicznego państwa...	369
<b>Dorota Michalak:</b> Przemiany strukturalne na rynku pracy jako efekt zmian klimatycznych .....	382
<b>Michał Nowicki:</b> Sanckje jako wolicjonalny środek wywierania presji na państwa naruszające ład międzynarodowy .....	391

---

## Summaries

---

### Part 1. International flows of foods, services and capitals at the time of the globalization processes

---

<b>Dominika Brzęczek-Nester:</b> Polish export in 1999-2014 – key trends in quantitative, structural and geographical terms .....	15
<b>Agnieszka Hajdukiewicz:</b> Transatlantic Trade and Investment Partnership as a development opportunity for the exports of Polish goods .....	28
<b>Dorota Agata Jarema:</b> Trade relations between the European Union and the Peoples Republic of China after 2001 .....	43
<b>Artur Klimek:</b> Małe i średnie przedsiębiorstwa w handlu międzynarodowym. Przykład krajów Europy Środkowej i Wschodniej .....	54
<b>Jan Rymarczyk:</b> Export as a form of KGHM Polska Miedź S.A. internationalization .....	70
<b>Joanna Skrzypczyńska:</b> China in the WTO .....	86
<b>Marta Wincewicz-Bosy:</b> Influence of some social factors on the international supply chain of animals for slaughter destination .....	93
<b>Wojciech Zysk:</b> International turnover service in the years 2004-2013 .....	103
<b>Magdalena Myszowska:</b> The importance of least developed countries in the global services trade .....	115
<b>Michał Brzozowski, Paweł Śliwiński, Grzegorz Tchorek:</b> Integrated macro-economic and portfolio approach in the analysis of the international capital flows determinants .....	127
<b>Justyna Majchrzak-Lepczyk:</b> Role of e-commerce industry in the development of the market for warehouse space .....	140

### Part 2. Integration groups, national economies and other players towards integration challenge

---

<b>Eric Ambukita:</b> France and Africa: a new era of economic cooperation .....	153
<b>Anna Chrzęściewska:</b> The characteristics of social policy of Mexico on the basis of processes of globalization .....	165
<b>Małgorzata Dziembala:</b> The policy promoting innovation in the BRICS countries – the case of the Republic of the South Africa .....	174
<b>Sławomir Wyciślak:</b> Transnational corporations under complexity .....	186
<b>Anna Janiszewska:</b> Social policy in the European countries as a response to the demographic changes .....	197
<b>Zdzisław W. Puślecki:</b> European Union in the face of the European security in the conditions of globalization .....	210
<b>Katarzyna Żukrowska:</b> Tension in the neighborhood of the European Union as a factor stimulating changes .....	221

---

### Part 3. Poland in global economy – selected problems

---

<b>Jarosław Brach:</b> Polish sector of international road freight transport hauliers – history, contemporary situation and the perspective and possibilities of its development in the future .....	243
<b>Dorota Jankowska, Agnieszka Majka:</b> Changes on the labor market in Poland compared to the changes taking place in the EU.....	268
<b>Bogdan Buczkowski, Agnieszka Kłysik-Uryszek, Anetta Kuna-Marszałek:</b> Polskie inwestycje bezpośrednie – skala, struktura, tendencje.....	279
<b>Agnieszka Piasecka-Głuszak:</b> Main reasons and faced barriers in implementing kaizen in enterprises on the Polish market .....	289
<b>Eugeniusz M. Pluciński:</b> The essence of the economic security of Poland from a perspective of regional and worldwide globalisation .....	306

---

### Part 4. Importance of communication and marketing for shaping attitudes in global economy

---

<b>Karolina M. Klupś-Orłowska:</b> Rynek prywatnych korepetycji w Chinach na przykładzie działalności New Oriental Education & Technology Group... ..	323
<b>Aleksandra Kuźmińska-Haberla, Monika Chutnik:</b> Intercultural trainings as a way of increasing the competitiveness of Polish investors in foreign markets.....	333
<b>Agata Linkiewicz:</b> Evolution of word-of-mouth marketing as a tool of marketing communication in the light of IT development .....	346
<b>Barbara Szymoniuk:</b> Global waste of resources – a challenge for sustainable marketing .....	358

---

### Part 5. State in global economy

---

<b>Lidia Mesjasz:</b> The costs of sovereign debt restructurings .....	369
<b>Dorota Michalak:</b> Structural changes in the labor market as a result of climate changes .....	382
<b>Michał Nowicki:</b> Sanctions as a volitional means of impact on states infringing international order.....	391

**Eugeniusz M. Pluciński**

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego  
e-mail: epluci1950@gmail.com

---

## **ISTOTA BEZPIECZEŃSTWA EKONOMICZNEGO POLSKI Z PERSPEKTYWY GLOBALIZACJI REGIONALNEJ I ŚWIATOWEJ. WYBRANE ASPEKTY**

## **THE ESSENCE OF THE ECONOMIC SECURITY OF POLAND FROM A PERSPECTIVE OF REGIONAL AND WORLDWIDE GLOBALISATION**

---

DOI: 10.15611/pn.2015.406.23

JEL Classification: F140

**Streszczenie:** Artykuł koncentruje się na wybranych aspektach bezpieczeństwa ekonomicznego państwa w gospodarce otwartej. W warunkach postępującej liberalizacji rynków i ogólnoświatowej tendencji do integracji gospodarczej batalia o dominację i bezpieczeństwo w świecie rozgrywa się przede wszystkim na polu ekonomicznym. Udział w podziale korzyści z międzynarodowego podziału pracy zależy głównie od konkurencyjności strukturalnej produkcji eksportu, opartego na nowoczesnych czynnikach produkcji. Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa w gospodarce otwartej należy rozpatrywać również w kontekście innowacyjnego zarządzania kryzysem gospodarczym, w tym globalnym oraz w samej UE. W kontekście wyżej podnoszonych zagadnień istotna jest zatem odpowiedź na pytanie o wyzwania, jakie stoją przed Polską z uwzględnieniem bezpieczeństwa ekonomicznego w zglobalizowanym świecie. Próba odpowiedzi na postawione pytania jest zaprezentowana w zakończeniu opracowania po uprzedniej teoretyczno-empirycznej analizie omówionych wcześniej w zarysie przypadków.

**Słowa kluczowe:** gospodarka otwarta, konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu w UE, zarządzanie kryzysem w Eurolandzie.

**Summary:** This paper focuses on selected aspects of country economic security in the open economy. In ongoing conditions of advancing liberalisation of markets as well as a worldwide trend for economic integration, the battle for dominance and security primarily takes place in the field of economics. Participation in the distribution of benefits from international division of labour depends mainly on the structural competitiveness of production and, consequently, on exports based on modern production factors. Economic security of the country in open economy should be perceived also in the context of innovative management of economic crisis, both globally as well as EU internally. In the face of aforementioned issues a valid

question of challenges, which lie ahead for Polish economic security in globalised world, needs to be addressed. An attempt to answer these questions is presented in the final part, following theoretical and empirical analysis of aforementioned cases herein.

**Keywords:** economic security of a country, open economy, globalisation, international division of labour, intraindustry trade, structural competitiveness of Polish trade in the EU, crisis of global money-goods economy, crisis management in Eurozone.

## 1. Wstęp

W warunkach postępującej liberalizacji rynków i ogólnoświatowej tendencji do integracji gospodarczej batalia o dominację i bezpieczeństwo w świecie rozgrywa się przede wszystkim na polu ekonomicznym. Z teorii i praktyki międzynarodowego podziału pracy wynika, że efektywność gospodarowania w ramach gospodarki otwartej, w tym długookresowe korzyści dla jej uczestników są tym większe, im większa jest intensywność powiązań gospodarczych między nimi, te zaś – na obecnym etapie rozwoju nauki i techniki – zależą bardziej od substytucyjności niż komplementarności gospodarek. Najnowsza historia gospodarcza dowodzi, że udział w podziale korzyści z handlu światowego zależy głównie od konkurencyjności strukturalnej produkcji eksportu, opartego na nowoczesnych czynnikach produkcji. Skutkuje bowiem nie tylko intensywniejszym udziałem w przeważającym dziś nowoczesnym wewnątrzgałęziowym (IIT) modelu handlu światowego, ale również pożądaną konkurencyjnością niezależnie od fazy cyklu koniunkturalnego. W cyklu koniunkturalnym niezależnie od jego fazy (kryzys czy ożywienie gospodarcze) zawsze wygrywają nowoczesne, innowacyjne gospodarki, co ma również przełożenie na poziom salda bilansu handlu zagranicznego i bilansu płatniczego, a w konsekwencji na globalną równowagę gospodarczą państwa, to zaś już bezpośrednio wiąże się z bezpieczeństwem ekonomicznym państwa w gospodarce otwartej.

Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa w gospodarce otwartej można, a dziś szczególnie wręcz należy, rozpatrywać również w kontekście zarządzania kryzysem gospodarczym, tym globalnym oraz w samej UE i szczególnie w Eurolandzie. Trwający wciąż globalny kryzys gospodarki towarowo-pieniężnej, który sam w sobie dotyczy wszystkich krajów gospodarki światowej, dodatkowo uwypuklił wewnętrzne uwarunkowania kryzysu integracji europejskiej, kryzysu, który dotyka wszystkie kraje członkowskie UE, w tym Polskę.

Wnikając w oba przypadki wpływu innowacyjności, tej bezpośredniej – w sferze produkcji i handlu międzynarodowego, oraz tej w zarządzaniu zasobami w obszarze gospodarki pieniężnej, łatwo zauważyć ścisłą współzależność pomiędzy gospodarką realną i pieniężną. Istotnie, równowaga globalna w gospodarce otwartej obejmująca jednoczesną wewnętrzną i zewnętrzną równowagę gospodarczą jest ściśle powiązana z równowagą na rynku dóbr i usług, równowagą na rynku pieniężnym (gospodar-



ka towarowo-pieniężna), na rynku walutowym i rynku pracy oraz równowagą budżetową wraz z równowagą pomiędzy odpływami i dopływami pieniądza<sup>1</sup>.

W kontekście wyżej podniesionych zagadnień istotna jest zatem odpowiedź na pytanie o wyzwania, jakie stoją przed Polską, z uwzględnieniem bezpieczeństwa ekonomicznego w zglobalizowanym świecie, a szczególnie w ramach globalizacji regionalnej wynikających z członkostwa Polski w UE. Warto wiedzieć, że blisko 2/3 polskiego handlu ze światem przypada na kraje UE, a eksport (popyt zewnętrzny) to 40% popytu globalnego (popyt wewnętrzny i zewnętrzny), który determinuje produkcję dóbr i usług. Skala produkcji ma zaś wpływ m.in. na poziom koniunktury gospodarczej, zatrudnienie i płace, wielkość dochodu narodowego (PKB), zatem m.in. na dochody do budżetu i jego równowagę, co jest szczególnie istotne w kontekście zrównoważonego wzrostu gospodarczego oraz wygospodarowania dodatkowych środków również na konieczny dziś innowacyjny rozwój gospodarki.

## **2. Determinanty handlu światowego vs. korzyści i bezpieczeństwo ekonomiczne uczestników międzynarodowego podziału pracy w długim okresie**

O ile wpływ koniunktury gospodarczej świata, podobnie jak i innych czynników mających wpływ na obroty handlowe w krótkim okresie (m.in. poziom kursu walutowego, krańcowa skłonność do importu pojedynczych krajów oraz ich zdolność płatnicza, protekcjonizm w handlu itd.), jest bezsporny, o tyle rodzi się pytanie, czy rozwój handlu międzynarodowego jest zdeterminowany tylko przez kolejne fazy światowej koniunktury gospodarczej. Koniunktury, która w okresie prosperity intensyfikuje handel światowy, w okresie kryzysu zaś ogranicza jego obroty, eskalując jednocześnie skłonności do protekcjonizmu w handlu, co jeszcze bardziej go ogranicza.

Klasycznym przykładem kumulacji negatywnego wpływu kryzysu finansowo-koniunkturalnego 2007+ na handel światowy (w roku 2009 odnotowano spadek obrotów światowego handlu o 9%) są m.in. Niemcy i w konsekwencji Polska, której głównym rynkiem zbytu są właśnie Niemcy (1/4 polskiego eksportu ze światem oraz 1/3 z krajami UE, w tym 42% do tzw. starych krajów Unii (UE-15) przypada na Niemcy<sup>2</sup>).

Dylematy pojawiają się natomiast w kontekście analizy uwarunkowań rozwoju handlu światowego w długim okresie. Analiza długookresowa nie jest przecież prostym zsumowaniem determinant rozwoju handlu międzynarodowego kolejnych (następujących po sobie) krótkookresowych przedziałów czasowych. W długim okresie

---

<sup>1</sup> Szerzej o modelowej równowadze globalnej w towarowo-pieniężnej gospodarce otwartej (model IS-LM-BP) patrz m.in.: E.M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej*, Elipsa, Warszawa 2004, Cz. II.

<sup>2</sup> Por. E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*, Oficyna Wyd. AFM, Kraków 2015, rozdz. IV.

istotna dla dynamiki i intensywności handlu międzynarodowego pozostaje nie tyle koniunktura gospodarcza, ile struktura towarowa tegoż handlu (o czym przypomina mapa handlu świata, ekonomia podażowa oraz współczesne teorie międzynarodowego podziału pracy i migracji czynników produkcji w skali międzynarodowej). Handel światowy jest w dużej mierze również przede wszystkim pochodną postępu technicznego<sup>3</sup>. Pośród wyrobów przetworzonych, które stanowią  $\frac{3}{4}$  handlu światowego, istotny udział w nim mają właśnie produkty technointensywne<sup>4</sup>. Obok wzrostu udziału w eksporcie światowym produktów technointensywnych mamy też do czynienia z wyraźnym efektem przesunięcia od tradycyjnego handlu międzygałęziowego do handlu wewnątrzgałęziowego. Handel wewnątrzgałęziowy (wymiana produktów tych samych gałęzi<sup>5</sup>) pozostaje domeną krajów wysoko rozwiniętych (KWR), na które przypada wciąż około 60% handlu światowego. Udział  $\frac{1}{5}$  populacji świata (KWR) w generowaniu  $\frac{3}{5}$  handlu międzynarodowego pozwala na sformułowanie tezy, że handel światowy ewoluuje w kierunku wymiany opartej na substytucyjności podażowo-popytowej partnerów handlowych – substytucyjności podażowej, mierzonej podobieństwem struktury czynników produkcji w procesie tworzenia tegoż PKB, oraz substytucyjności popytowej, mierzonej podobieństwem wysokiego poziomu PKB *per capita*.

Mając na względzie wysoki poziom PKB warunkowany w KWR wysoką wydajnością pracy, u podstaw której leżą m.in. nowoczesne czynniki produkcji, można powiedzieć, że za sprawą KWR międzynarodowy podział pracy i handel w gospodarce światowej opiera się w przeważającej mierze na substytucyjności technologicznej, a nie tradycyjnej komplementarności czynnikowej – co ma miejsce np. w międzynarodowym podziale pracy (handlu) między KWR a krajami rozwijającymi się (KR). Intensywność udziału w handlu międzynarodowym, która rozstrzyga o poziomie korzyści z międzynarodowego podziału pracy, jest zatem skorelowana z poziomem rozwoju naukowo-technicznego<sup>6</sup> i innowacyjnością gospodarki w ogóle. Należy przy tym podkreślić, że nowoczesny model wewnątrzgałęziowego podziału pracy, napędzany przez rozwój nowoczesnej wiedzy i technologii, jest nieograniczony w rozwoju, tak jak nieograniczony w rozwoju jest sam postęp naukowo-techniczny, czego nie można powiedzieć o tradycyjnym międzygałęziowym

<sup>3</sup> Szerzej: J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, rozdz. 1 i n.; W.A. Weresa, *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, PWN Warszawa, 2012, s. 145-206.

<sup>4</sup> Por. H. Nakonieczna-Kisiel, J. Staśkiewicz, *Tendencje w światowym handlu wyrobami wysoko zaawansowanymi technicznie*, [w:] *Konkurencyjność w handlu międzynarodowym*, red. K. Kaszuba, M. Maciejewski, S. Wydimus, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 275 i n.

<sup>5</sup> Por. E. Czarny, K. Śledziwska, *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009, s. 37-46, 244-261; J. Misala, E.M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, ELIPSA, Warszawa 2000, s. 13-23 i n.

<sup>6</sup> Por. M. Weresa, *Innowacje jako źródło przewagi konkurencyjnej w gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] *Szoki technologiczne w gospodarce światowej*, red. E. Mińska, T. Rynarzewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 187-195 i n.

wym podziale pracy (np. produkty finalne gałęzi pracochłonnych (KR) vs. produkty techno- i wiedzochłonne (KWR).

Nowoczesna struktura czynnikowo-produkcyjna pozwala z jednej strony wpisać się długookresowo w korzystny dla rozwoju kraju eksport<sup>7</sup>, z drugiej zaś minimalizować straty w okresie dekonunktury oraz maksymalizować efekty dobrobytowe gospodarki otwartej w czasie prosperity gospodarki światowej, o czym przypomina istota konkurencji rynkowej we wszystkich fazach cyklu koniunkturalnego.

Reasumując, należy stwierdzić, że udział w nowoczesnym modelu handlu międzynarodowego to zwiększenie nieograniczonych efektów handlowych, produkcyjnych i akumulacyjnych w gospodarce otwartej. W regionalnej międzynarodowej integracji gospodarczej ich wymiar jest jeszcze większy niż w przypadku klasycznego otwarcia gospodarki przez handel międzynarodowy.

### 3. Regionalizm handlowy vs. efekty dobrobytowe gospodarki na przykładzie UE

Jeśli chodzi o aktualny układ w światowym handlu regionalnym, to póki co w ślad za ilościowym rozwojem regionalizmu handlowego nie idą znaczące zmiany jakościowe jeśli idzie zarówno o niwelowanie dysproporcji w poziomie rozwoju między KWR a KR, jak i o wsparcie procesu liberalizacji handlu światowego. Wynika to m.in. z faktu, iż moc sprawcza co do liberalizacji handlu światowego leży nie tyle po stronie KR, ile przede wszystkim po stronie głównych graczy rynku globalnego (USA, UE, Chiny itd.), a kryzysy gospodarcze – jak uczy doświadczenie – temu nie sprzyjają i to bez względu na starania WTO (*vide* impas i brak kompromisu wobec postulatów konferencji WTO Doha 2001 do dziś czy kolejna zakończona fiaskiem konferencja WTO na Bali w grudniu 2013) czy też kolejnych szczytów G-20 po roku 2008.

Przyczyn wciąż niskiego efektu kreacji i przesunięcia w handlu KR tworzących strefy wolnego handlu należy szukać w podobnej tradycyjnej i jednorodnej strukturze produkcji. Handel wzajemny produktami tradycyjnymi siłą rzeczy ma ograniczony charakter.

Inaczej jest pomiędzy krajami rozwiniętymi tworzącymi strefę wolnego handlu, unię celną czy wspólny rynek, np. w UE. Aczkolwiek nie należy zapominać, że UE to również integracja krajów o zdywersyfikowanym poziomie rozwoju gospodarczo-strukturalnego i instytucjonalnego. Brak substytucyjności gospodarczej między starymi i nowymi krajami UE (szczególnie między krajami Północy i Południa UE<sup>8</sup>) występuje pomimo realizowania m.in. polityki solidarności mającej na celu wyrównywanie dysproporcji w poziomie rozwoju<sup>9</sup> pomiędzy krajami Unii.

<sup>7</sup> Por. P.R. Krugman, *Strategic Sectors and International Competition*, [w:] *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*, Stern R.M. (ed.), Cambridge, Mass., London 1987, s. 210 i n.

<sup>8</sup> Por. J. Kotyński, *Regres pozycji Polski na unijnej mapie innowacyjności 2010-2012*, [w:] *Kwartalnik Naukowy Uczelni VISTULA* nr 2(36)/2013, Warszawa 2013, s. 55 i n.

<sup>9</sup> T. Dorożyński, *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu nierówności gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2012, s. 122 i n.

Uwzględniając fakt, że zarówno poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, jak i branżowa struktura eksportu jest jedynie zwierciadłem czynnikowej struktury produkcji (PKB), wyzwaniem dla tradycyjnych gospodarek staje się strategia przejścia od biernego imitowania do kreowania postępu technicznego. Dla likwidacji luki technologicznej w zakresie wyrobów technointensywnych oraz wiedzochłonnych, a w konsekwencji zwiększenia udziału w handlu wewnątrzgałęziowym<sup>10</sup> konieczny jest mechanizm generowania czystego postępu technicznego lub co najmniej aktywnej imitacji tego postępu, czyniąc z niej załączek kreacji czystego postępu technicznego (*vide* model japoński doskonalenia importowanych licencji i *know-how*). Na obecnym etapie szybkich zmian w obszarze nowoczesnej wiedzy i technologii stawka na bierne imitowanie postępu technicznego przez nowe kraje Unii oznacza pograżanie się w tradycyjnej niekorzystnej komplementarności czynnikowej (eksport produktów praco- i surowcchłonnych vs. import produktów techno- i wiedzochłonnych) ze wszelkimi negatywnymi konsekwencjami pomniejszonych efektów dobrobytowych z gospodarki otwartej, w tym z członkostwa we wspólnym rynku UE.

#### 4. Komplementarność czy substytucyjność Polski wobec rynku UE

Przewagi komparatywne Polski w stosunku do rynku UE w obszarze produktów surowco- i pracochłonnych, zaś Unii wobec Polski pośród produktów technologicznie zaawansowanych świadczą o przeważającej tradycyjnej komplementarności gospodarek od strony podażowej. Znajduje to potwierdzenie w relatywnie niskim poziomie średniej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego między Polską i UE-15 (2012 r.: IIT = 62%) i to niezależnie od poprawy w tym względzie (35% w 1992 r. /UE-12/; 54% w 2002 r.; por. tab. 1). Dla porównania w handlu wzajemnym starych krajów UE-15 średni wskaźnik IIT na poziomie znacznie wyższym (ok. 85% i więcej, np. w obszarze maszyn czy wysokiej technologii) był realizowany jeszcze przed poszerzeniem UE o Austrię, Finlandię i Szwecję (1995 r.)<sup>11</sup>.

Pomimo wzrostu średniego wskaźnika intensywności IIT stopa eksportu pojedynczych gałęzi o najwyższym poziomie IIT jest raczej niewielka (wyjątkiem w tym względzie jest kapitałochłonna branża samochodowa). Tradycyjne gałęzie surowco-, praco- i kapitałochłonne dają razem 60% wartości polskiego eksportu do starych krajów UE-15. Pośród 30 gałęzi o najwyższym poziomie stopy eksportu rzadkością są gałęzie nowoczesne, jeśli już (5 z 30), to poziom ich wymiany wewnątrzgałęzi-

<sup>10</sup> Luka technologiczna, która stanowi o braku substytucyjności od strony podaży, jest równocześnie przyczyną względnie niskiego poziomu produktywności czynników wytwórczych i w konsekwencji niskiego poziomu PKB *per capita*, co ogranicza handel wewnątrzgałęziowy również od strony popytowej.

<sup>11</sup> E.M. Pluciński, *Die Osterweiterung der Europäischen Union aus polnischer Sicht*, [w:] *Die Osterweiterung der EU. Chancen und Perspektiven*, Hrsg.von Sp. Paraskewopoulos. Duncker & Humblot, Berlin 2000, s. 224 i n.

wej znacznie odbiega od średniego poziomu wskaźnika IIT. Natomiast te gałęzie technointensywne i wiedzochłonne, które charakteryzuje wysoki poziom IIT, rejestrują z kolei niską stopę eksportu<sup>12</sup>.

**Tabela 1.** Handel Polski z UE-15-12 (RCA, IIT, stopa eksportu) w latach 1989-2012

SITC Rev. 4 i 3	RCA (P-UE-15)		RCA (P-UE-15/12)		IIT (%) (P-UE-15)		IIT (%) (P-UE-15/12)		Xi/X0-9 (%) (P-UE-15)		Xi/X0-9 (P-UE-15/12)	
	2012	2004	2002	1992	2012	2004	2002	1992	2012	2004	2002	1992
(0-9)	0,00	0,00	0,00	0,00	62,2	57,1	53,7	35,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Produkty												
<b>Surowco-</b>	0,26	0,62	0,48	0,53	60,2	40,8	42,3	23,1	17,4	14,6	12,8	29,6
<b>Praco-</b>	0,29	0,26	0,31	0,35	61,7	56,0	55,2	37,7	25,4	30,2	34,4	37,6
<b>Kapitało-</b> <b>intensywne</b>	-0,02	-0,03	-0,11	0,12	67,2	71,4	66,5	37,9	25,2	24,0	19,0	17,5
Med-tech	-0,11	-0,28	-0,38	-1,07	63,2	58,0	51,0	38,4	19,3	19,4	18,9	8,8
High-tech*	<b>-0,38</b>	<b>-0,72</b>	-0,91	-1,70	<b>54,4</b>	<b>61,8</b>	49,7	26,9	<b>6,7</b>	<b>4,5</b>	4,2	1,8

Objaśnienia: (0-9) handel globalny; (5:8-68) towary przemysłowe; \***bez korekty OECD**; X – eksport; M – import.

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych GUS; External and Internal Trade of the EU.

Względnie niska stopa eksportu wyrobów *high-tech* w długim okresie na tle innych branż – przy wciąż znaczącym ujemnym poziomie wskaźnika RCA – na obecnym etapie technologicznego rozwoju może oznaczać pogłębianie się luki technologicznej wobec krajów UE w segmencie najnowszych technologii. Taki przypadek oznaczać może nie tylko niski poziom technologicznej konkurencyjności, ale również utratę zdolności do imitacji najnowszych osiągnięć postępu technicznego. Utrzymujące się natomiast przewagi komparatywne w produktach tradycyjnych wciąż stanowią bazę wzrostu polskiego eksportu przy każdorazowej liberalizacji obrotów wzajemnych. Tradycyjny efekt kreacji i przesunięcia w handlu wzajemnym był zauważalny szczególnie po roku 1992 (wejście w życie części handlowej Układu Europejskiego między Polską a EWG) oraz po roku 2004 wraz z wejściem do wspólnego rynku UE działającej na zasadach unii celnej. Dynamiczny – aczkolwiek ograniczony w czasie – wzrost eksportu po roku 2004 był następstwem głównie wzrostu eksportu rolno-spożywczego po wycofaniu ograniczeń ilościowych UE.

<sup>12</sup> Stare kraje UE-15 stanowią 4/5 polskiego handlu z całą UE (78% w eksporcie i 83% w imporcie). Zwiększenie intensywności handlu wewnątrzgałęziowego może stanowić realny, ale i pozorowany symptom procesu strukturalnego dostosowania do jednolitego rynku wewnętrznego. Pozorowany postęp w tym względzie może wynikać m.in. z tzw. globalizacyjno-statystycznego efektu handlu częściami do produktów finalnych, niekoniecznie z obszaru wysokiej technologii (*vide* kapitałochłonna branża motoryzacyjna). Ponadto zwraca uwagę fakt, że w okresie po akcesji do UE dynamika wzrostu intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski ze starymi krajami UE, w tym z Niemcami, uległa spowolnieniu w porównaniu z okresem sprzed akcesji. W obszarze *high-tech* odnotowano nawet regres w tym względzie. Szerzej E.M. Pluciński, *op. cit.*, Kraków 2015, rozdz. III i IV.

Wyartykułowane tendencje potwierdza również analiza konkurencyjności strukturalnej polskiego handlu z pojedynczymi krajami UE, jeśli chodzi zarówno o stare kraje UE, np. Niemcy, jak i o czołówkę pośród nowych krajów UE-10+2, np. handel z Republiką Czeską.

Przypadek Czech (podobnie jak i Słowacji, członka strefy Euro) jest pouczający ze względu na podobną ścieżkę procesu transformacji systemowej, w tym otwarcie gospodarki oraz wejście do UE, i komparatystykę dokonań w tym względzie. Czechy – nasz podstawowy partner handlowy pośród nowych krajów UE (39% handlu Polski z nowymi krajami UE-10+2) – wykazują również przewagi strukturalne w handlu z Polską. W handlu z Republiką Czeską mamy – podobnie jak z Niemcami – przewagi komparatywne w branżach tradycyjnych (gałęzie pracochłonne, kapitałochłonne, surowcchłonne) i ich brak pośród produktów techno- i wiedzochłonych<sup>13</sup>.

## 5. Zarządzanie kryzysem a bezpieczeństwo ekonomiczne w UE

W obliczu kryzysu integracji europejskiej rodzi się na nowo pytanie o fundamentalne warunki, jakie powinny być spełnione, by można było maksymalizować efekty dobrobytowe integracji w warunkach równowagi gospodarczej, wykluczając m.in. przyczyny kryzysu fiskalnego, a przynajmniej je minimalizując.

Otóż tak jak międzynarodowa integracja gospodarcza, która w procesie poszerzania obszaru racjonalnych wyborów ekonomicznych w gospodarce otwartej plasuje się pomiędzy klasycznym otwarciem (handel międzynarodowy) a globalizacją światową, tak też kolejność poszczególnych faz integracji w globalizacji regionalnej (unia celna (UC), wspólny rynek (JRW), unia walutowa (UGW)) jest hierarchicznie określona<sup>14</sup>. Jakikolwiek przyspieszenie w przejściu do wyższej fazy integracji na bazie decyzji politycznych, a nie dojrzałości ekonomicznej i strukturalno-instytucjonalnej integrujących się krajów, przynosi – jak się okazuje – zamiast zwiększenia efektów dobrobytowych na poziomie mikro- i makroekonomicznym groźbę rozpadu tejże integracji. Przykład strefy euro (Eurolandu) jest tu szczególnie wymowny<sup>15</sup>. Konfrontacja fundamentalnych warunków optymalizujących jednolity obszar walutowy z unijną rzeczywistością wyraźnie wskazuje na grzech zaniechania Eurolandu w tym względzie. Członkami strefy euro są bowiem kraje, które nie spełniają warunków niosących w zamyśle poszerzenie obszaru racjonalnych wyborów ekonomicznych w ramach integracji walutowej. Podobnie ma się rzecz, jeśli chodzi o minimalizowania asymetryczności skutków zewnętrznych i wewnętrznych szoków gospodarczych w wyniku zróżnicowanej elastyczności gospodarek krajów Eurolandu.

<sup>13</sup> Por. E.M. Pluciński, *op. cit.*, rozdz. V., także: *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, red. W. Bieńkowski, M.A. Weresa, M.J. Radło, SGH, Warszawa 2010, s. 467-506.

<sup>14</sup> Szerzej E.M. Pluciński, *Świat-Europa-Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych w gospodarce otwartej*, Oficyna Wyd. BRANTA, Bydgoszcz 2008, cz. II.

<sup>15</sup> Por. M. Gotz, *Kryzys i przyszłość Strefy Euro*, Difin, Warszawa 2012, s. 60-89 i n.

Faktycznie inny jest stan i możliwości finansów publicznych krajów Eurolandu wykazujących podobieństwo w konkurencyjności<sup>16</sup> swoich gospodarek i będących wobec siebie substytucyjnymi pod względem strukturalnym i instytucjonalnym, np. Niemcy, Austria, Holandia czy Finlandia, a inny krajów Południa UE (*vide* kraje PIIGS).

Analogicznie sprawa wygląda, jeśli by odnieść się do mocno zróżnicowanego poziomu instytucjonalnego i branżowej dywersyfikacji gospodarek porównywalnych krajów czy też poziomu elastyczności płac i cen w warunkach kryzysu gospodarczo-fiskalnego itd.

Analizując ramy oraz instrumentarium zarządzania kryzysem w Eurolandzie, można śmiało postawić tezę, że dotychczasowa walka z kryzysem w Eurolandzie to bardziej gaszenie pożaru niż likwidacja jego przyczyn. Unia bankowa i pakt fiskalny – mające wzmocnić ramy instytucjonalne i kontrolne w Eurolandzie – w małej tylko mierze dotykają fundamentalnych, z punktu widzenia istoty i teorii unii walutowej, uwarunkowań funkcjonowania strefy euro. Kontrolowanie banków w celu oddzielenia ryzyka bankowego od zadłużenia państwa to wciąż tylko stawianie tamy dla kryzysowego rozlewiska. Kreuje się przy tym na nowo problem dwóch prędkości integracji w UE, ale opacznie interpretowanych z punktu widzenia ekonomicznie uzasadnionej idei przywrócenia wielu prędkości w integracji europejskiej.

W rezultacie zamiast realizacji politycznego projektu sfederalizowanej Europy mamy do czynienia z groźbą rozpadu integracji europejskiej, zatem zamiast zwiększenia efektów dobrobytowych z integracji występuje zagrożenie bezpieczeństwa ekonomicznego państw członkowskich Unii.

W warunkach jednoczesnego pogłębiania i poszerzania integracji europejskiej powrót do ekonomii integracji, w tym realizacji idei „różnych prędkości” (nie mylić z modelem dwóch prędkości UE na bazie rozdziału pomiędzy euro i non-euro członkami UE (*vide* Pakt fiskalny)), może w dużej mierze uchronić UE przed jałowym biegiem integracji gospodarczej, czego przejawem jest trwający kryzys<sup>17</sup> wspierany m.in. „atrapowymi paktami i programami integracji”. Można wręcz postawić tezę, że sumaryczne efekty dobrobytowe na poziomie makro- i mikroekonomicznym z integracji krajów UE na różnych jej poziomach (UGW, JRW, UC), ale adekwatnych do poziomu substytucyjności bądź komplementarności gospodarczo-instytucjonalnej krajów członkowskich, mogą być większe i szybsze niż zadektowane

<sup>16</sup> Wskaźnik szeroko rozumianej konkurencyjności gospodarczej państwa jest syntezą m.in. 12 wskaźników, podzielonych na 3 grupy. W pierwszej grupie «Podstawowe wymogi konkurencyjności» są: instytucje, infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne, zdrowie i szkolnictwo wyższe; w drugiej grupie «Stymulatory efektywności»: szkolnictwo wyższe i wyszkolenie, efektywność rynku dóbr, efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, gotowość technologiczna, rozmiar rynku; w trzeciej grupie «Czynniki innowacyjności i złożoności»: złożoność biznesu, innowacyjność. Por. *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum 2013, s. 296.

<sup>17</sup> Por. *Modernizacja Unii Europejskiej*, red. K.A. Wojtaszczyk, Of. Wyd. ASPRA-JN, Warszawa 2011, s. 55-208.

w politycznym projekcie przyspieszonego procesu sfederalizowania Europy. Ponadto można by skuteczniej przeciwdziałać dalszemu obsuwaniu się Europy na obrzeża technologicznej konkurencyjności globalizującego się rynku światowego, zwiększając tym samym bezpieczeństwo ekonomiczne krajów Unii w globalnej gospodarce.

Należy jednocześnie podkreślić, że idea wielu prędkości integracji nie wyklucza przejścia z niższej do wyższej ligi integracji, o tym jednak muszą decydować parametry ekonomiczne, a nie umowne kryteria i decyzje polityczne. Nie oznacza również zaniechania polityki strukturalnej dla całego obszaru UE, podobnie jak i innych polityk. Problem jedynie w stosownych proporcjach pomiędzy „twardą innowacyjnością” większości krajów UE a „miękką innowacyjnością” czołówki UE, która może nawiązać walkę konkurencyjną z centrum technologicznym świata<sup>18</sup>.

Na tym tle można postawić pod rozwagę kolejną tezę, iż pożądaną innowacyjnością w zarządzaniu procesem integracji europejskiej jest – jakby to paradoksalnie nie brzmiało – powrót do źródeł, czyli ekonomii integracji. Parafrazując eksperta w dziedzinie innowacji i wzrostu gospodarczego – Clayтона Christensena (Harvard Business School), można by powiedzieć, że w zarządzaniu kryzysem fiskalno-bankowym Eurolandu bardziej chodziłoby o innowacyjność transformacyjno-wydajnościową (*disruptive and empowering innovation*), a nie tzw. innowacyjność podtrzymującą (*sustaining*)<sup>19</sup> mechanizm funkcjonowania strefy euro i całej UE.

## 6. Kryzys globalnej gospodarki towarowo-pieniężnej a Euroland

Przyczyny kryzysu fiskalnego Eurolandu (UE w ogóle) należy postrzegać również przez pryzmat uwarunkowań globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego, w tym odejścia od fundamentów gospodarki towarowo-pieniężnej.

Przy powszechnej nadpłynności pieniądza papierowo-elektronicznego oraz woltaryzmu globalnych rynków finansowych przy słabości ekonomii instytucjonalnej mamy do czynienia z tzw. casino kapitalizmem, gdzie pieniądź jest celem spekulacji, a nie środkiem do celu w gospodarce towarowo-pieniężnej (T-P-T). Pieniądź, zamiast wspierać zrównoważony proces pomnażania materialnego bogactwa narodów, stał się celem gromadzenia papierowego bogactwa opartego na spekulacji rynków finansowych, wspartej wiarą, że rynki finansowe samoistnie wracają do równowagi. Kreowany popyt spekulacyjny wywołuje w konsekwencji permanentny kryzys gospodarki towarowo-pieniężnej, z którym próbuje się walczyć m.in. przez «pompowanie» pustego pieniądza do gospodarki (banki centralne w USA/FED, Japonii czy Eurolandzie/EBC), który jeszcze bardziej nakręca spekulację na pieniądzu i w konsekwencji sytuacje kryzysowe. Ponadto dynamicznie powiększający się zakres przedmiotowy globalnych rynków finansowych, który wyprzedza (jak zwykle) ju-

<sup>18</sup> Por. M.A. Weresa, *op. cit.*, s. 79-144.

<sup>19</sup> Por. C.M. Christensen, *Przełomowe innowacje* (tł. z ang. *The Innovators Dillema*), PWN, Warszawa 2010.



rysydkcję regulacyjno-prawną, nie ma przeciwwagi w ekonomii instytucjonalnej, co powoduje, że woluntaryzm sektora finansowo-bankowego działa na szkodę gospodarki realnej. W równej mierze dotyczy to również UE i Euroland oraz każdego ich kraju członkowskiego.

## 7. Wyzwania dla Polski

1. Uwzględniając fakt, że zarówno poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, jak i branżowa struktura eksportu jest m.in. zwierciadłem czynnikowej struktury produkcji (PKB), wyzwaniem dla polskiej gospodarki, m.in. z perspektywy ekonomicznego bezpieczeństwa państwa, pozostaje strategia przejścia od biernego imitowania do kreowania postępu technicznego, strategia innowacyjności w ogóle. Analizy dotyczące poziomu konkurencyjności polskiej gospodarki sygnalizują wręcz postępujący regres w tym względzie<sup>20</sup>.

Skuteczne przejście od strategii *low-tech* do *high tech* wymaga kompatybilnej, spójnej w czasie i o Schumpeterowskim<sup>21</sup> charakterze strategii opartej na wzajemnym dopełnianiu się wewnętrznych i zewnętrznych determinant innowacyjności. Stawka na innowacyjność opierająca się tylko na jej determinantach zewnętrznych (BIZ, środki pomocowe UE, Strategia lizbońska, Strategia Europa 2020 itd.), bez uruchomienia wewnętrznych determinant innowacyjności polskiej gospodarki, nie tworzy możliwości optymalnego wykorzystania zewnętrznych determinant w procesie kreowania postępu technicznego, w tym wysokiej technologii<sup>22</sup>. Do tego niezbędne było i jest uaktywnienie – i to w pierwszej kolejności – wewnętrznych determinant innowacyjności. Tym bardziej, że na wspólnym rynku UE, w warunkach swobodnej migracji czynników wytwórczych, działa tzw. pułapka innowacyjności. Europa, w odróżnieniu od centrum technologicznego świata, jest bardziej zaabsorbowana korzystną realokacją istniejących czynników produkcji niż ich doskonaleniem. Sprzyjają temu względne różnice w wyposażeniu w czynniki wytwórcze pomiędzy krajami UE (por. warstwę wnioskową modelu Heckschera-Ohlina-Samuelsona<sup>23</sup>) oraz sowi-ta renta technologiczna realizowana przez wybrane stare kraje Unii. W konsekwen-

<sup>20</sup> Raport KE z 2013 r. wskazuje m.in., że Polska wciąż pozostaje w tyle za średnią UE w zakresie inwestycji, doskonałości i wdrożoności gospodarki. Natomiast aktualny raport (2012-2013) Światowego Forum Ekonomicznego w Davos w rankingu konkurencyjności globalnej (opartej na 12 parametrach w 3 wydzielonych grupach: Podstawowe wymogi konkurencyjności; Stymulatory efektywności; Czynniki innowacyjności i złożoności) uplasował Polskę na 41. pozycji spośród 144 sklasyfikowanych krajów świata, co oznacza regres wobec rankingu z 2011-2012 r. (39 m.). Najniższy wynik cząstkowy dla Polski dotyczył innowacyjności (61 m.). Por. J. Kotyński, *op. cit.*

<sup>21</sup> J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

<sup>22</sup> E.M. Pluciński, *Konkurencyjność polskiej gospodarki w warunkach globalizacji – wyzwania dla Polski*, [w:] *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, (red.) E. Haliżak, R. Kuźniar, J. Symonides, Bydgoszcz 2003, s. 53-79; A.H. Jasiński, *op. cit.*, s. 47-131; J. Czerniak, *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*, Difin, Warszawa 2013, s. 199-290.

<sup>23</sup> Szerzej patrz E.M. Pluciński, *op. cit.*, aneks I, s. 407 i n.

cji występuje eskalacja procesu imitacji postępu technicznego z poziomu starych krajów UE przez nowe kraje Unii. Tym samym rodzi się klasyczna pułapka „rynku sprzedającego” dla innowacyjności i odstawanie w zakresie B&R w wymiarze globalnym (*vide* Niemcy). Polska, imitując postęp techniczny w ramach wspólnego rynku, nie zyskuje zatem możliwości skracania luki technologicznej w wymiarze globalnym. Co więcej, bez pełnego uruchomienia wewnętrznych determinant innowacyjności i generowania postępu technicznego zabezpiecza się co najwyżej przed pogłębianiem luki technologicznej, i to wymiarze regionalnym, a nie globalnym.

Pośród wewnętrznych determinant strategii innowacyjności należałoby zwrócić uwagę na dokończenie procesu prywatyzacji, co wespół z proinnowacyjną ekonomią instytucjonalną mogłoby stworzyć samoistną bazę dla rozwoju konkurencji, a zatem rynkowego wymuszania innowacyjności. To wymaga jednak zasadniczych rozstrzygnięć w zakresie instytucji społeczeństwa obywatelskiego (nie partyjnego), jak również w zakresie systemu alokacji<sup>24</sup> czynników wytwórczych w mechanizmie rynkowym. Uwzględniając proinnowacyjny Schumpeterowski charakter alokacji czynników wytwórczych oraz warstwę wnioskową równania Solowa<sup>25</sup>, należy stwierdzić, że zarządzanie zasobami nie może być tylko zwykłym ich administrowaniem. Powyższe stwierdzenia nabierają szczególnej mocy w kontekście polskiej transformacji systemowej oraz strukturalnego dostosowania do rynku UE. Zdolności kierownicze (mające wpływ na uaktywnienie zdolności akumulacyjnych, inwencji i w konsekwencji innowacyjnych zachowań ludzkich) są nie do przecenienia, szczególnie w warunkach technologicznych wyzwania globalizującego się świata oraz pomniejszania ryzyka kosztu utraconych możliwości w przypadku członkostwa Polski w UE, bezpieczeństwa ekonomicznego państwa w ogóle. Punktem wyjścia pozostaje wciąż niepodjęta od ponad 20 lat decyzja o wdrożeniu ponadpartyjnej kompleksowej strategii innowacyjności wymykającej się z logiki cyklu wyborczego – strategii innowacyjności, rozpisanej w czasie (krótki, średni, długi okres) i z wykorzystaniem wszystkich wzajemnie dopełniających się wewnętrznych i zewnętrznych determinant innowacyjności (w podanej kolejności) obejmujących wszystkie cztery fazy społecznego procesu gospodarowania (produkcja-podział-wymiana-konsumpcja). W gospodarce globalnej (zdominowanej przez technologie i nowoczesną wiedzę) strategia proinnowacyjnego rozwoju jest dla bezpieczeństwa<sup>26</sup> ekonomicznego pań-

<sup>24</sup> Por. m.in. R. Florek, *21 powodów dlaczego nie możemy dogonić Zachodu*, /<http://gazeta.pl/dostep> 03.05.2013/.

<sup>25</sup> R. Solow traktował o wpływie technologii i edukacji – jako istotnej przyczynie sprawczej dynamiki wzrostu dochodu narodowego. J.A. Schumpeter podkreślał natomiast, że tylko ten kraj potrafi zgrać wszystkie składniki efektywności gospodarowania (tj. postęp techniczny, wzrost produkcji oraz równowagę gospodarczą), którego ludność cechuje się trzema zdolnościami: inwencją, skłonnością do oszczędzania oraz umiejętnościami kierowania gospodarczego. Szerzej: E.M. Pluciński, *Świat-Europa-Polska*, *op. cit.*, s. 170 i n.

<sup>26</sup> Narodowy Program Foresight Polska 2020. Komitet Prognoz Polska 2020 Plus, PAN, Warszawa 2009, s. 45-78.

stwa równie ważna jak bezpieczeństwo energetyczne. Warto zaznaczyć, że strategia proinnowacyjnego rozwoju jest czymś więcej niż sama modernizacja gospodarki. O ile modernizacja gospodarki dokonuje się w obrębie substytucyjnego PNT (dominuje imitacja PNT na bazie zmiany relacji czynnika praca – kapitał), o tyle innowacja gospodarki (w tym procesu produkcji i zbytu) dokonuje się w obrębie czystego PNT (nowe technologie, nowe produkty, nowy sposób organizacji pracy itd.<sup>27</sup>).

Uwzględniając natomiast istotę racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej w ogóle, należy również pamiętać, że członkostwo w międzynarodowej integracji gospodarczej jest jedynie *second best solution* wobec globalizacji światowej. Stąd członkostwo Polski w UE rozpatrywane z perspektywy efektywności alokacji zasobów, w tym bezpieczeństwa ekonomicznego państwa w gospodarce otwartej, należałoby postrzegać nie jako cel sam w sobie, lecz środek do celu, jakim jest konkurencyjność Polski w gospodarce globalnej w ogóle.

2. Oddzielne zagadnienie stanowi zarządzanie kryzysem fiskalnym na poziomie krajowym. Temat ważny w kontekście bezpieczeństwa ekonomicznego państwa w gospodarce otwartej. Sanacja finansów publicznych jest kolejnym ważnym wyzwaniem stojącym przed Polską. I nie chodzi tu tylko o postrzeganie problemu przez pryzmat wypełnienia kryteriów fiskalno-monetarnych z Maastricht warunkujących wstąpienie Polski do strefy euro, co mogłoby m.in. skuteczniej chronić polską gospodarkę przed atakami światowego kapitału spekulacyjnego. Chodzi też o to, by równowaga fiskalna, jako jeden z elementów długookresowej równowagi gospodarczej państwa, mogła sprzyjać proinnowacyjnemu wzrostowi PKB, a zatem maksymalizowaniu efektów dobrobytowych z gospodarowania zasobami w gospodarce otwartej. W przeciwnym wypadku polityka gospodarcza państwa będzie wciąż niewolnikiem poziomu stóp procentowych i kursu walutowego, co jest dalekie od długookresowej strategii proinnowacyjnego rozwoju, zatem stosownego powiększania dobrobytu w gospodarce otwartej i w konsekwencji bezpieczeństwa ekonomicznego państwa.

W równej mierze dotyczy to również filozofii współdziałania Polski w wymiarze ponadnarodowym. Na poziomie regionalnym chodziłoby o wspieranie procesu powrotu do fundamentów ekonomii integracji, m.in. w kontekście uwarunkowań tworzenia i funkcjonowania unii walutowej, w tym zarządzania kryzysem w Eurolandzie, w wymiarze globalnym zaś na rzecz sanacji fundamentalnych funkcji pieniądza w gospodarce towarowo-pieniężnej, tak by pieniądz mógł wspierać gospodarkę realną, a nie być przedmiotem spekulacji samym w sobie.

---

<sup>27</sup> Por. A. Oleksiuk, *op. cit.*, s. 35-41; K. Prandecki, *Innowacyjność a rozwój – ujęcie teoretyczne*, Kwartalnik Naukowy Uczelni VISTULA, AfB Warszawa 2013, nr 2(36), s. 5-15.

## Literatura

- Christensen C.M., *Przełomowe innowacje*, PWN, Warszawa 2010.
- Czarny E., Śledziewska K., *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009.
- Czerniak J., *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*, Difin, Warszawa 2013.
- Dorożyński T., *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych. Wnioski dla Polski*, WN Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Gotz M., *Kryzys i przyszłość strefy euro*, Difin, Warszawa 2012.
- Jasiński A.H., *Innowacyjność w gospodarce Polski. Modele, bariery, instrumenty wsparcia*, WN Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2014.
- Krugman P.R., *The Return of Depression Economics and The Crisis of 2008*, W.W. Norton & Co., NY 2009.
- Kwartalnik Naukowy Uczelni VISTULA nr 2(36)/2013, Warszawa 2013 i nr 3(33)/2012, Warszawa 2012.
- Lizbońska Unia Europejska. Zagadnienia wybrane*, J.W. Tkaczyński (red.), Kraków 2013.
- Merkel W., *Demokratie und Europäische Integration: ein Trade off?*, Neue Gesellschaft. FH 1/2 2013, Frankfurt am Main 2013.
- Misala J., Pluciński E.M., *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, ELIPSA, Warszawa 2000.
- Modernizacja Unii Europejskiej*, red. K.A. Wojtaszczyk, Oficyna Wyd. ASPRA-JR, Warszawa 2011.
- Oleksiuk A., *Uwarunkowania i mechanizmy tworzenia innowacji jako czynniki rozwoju gospodarczego*, Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2012.
- Pluciński E.M., *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012. Wybrane aspekty z perspektywy racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej oraz efektów dobrobytowych integracji europejskiej*, Oficyna Wyd. AFM, Kraków 2015.
- Pluciński E.M., *Świat-Europa-Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Kraków-Bydgoszcz 2008.
- Pluciński E.M., *Ekonomia gospodarki otwartej*, ELIPSA, Warszawa 2004.
- Polska 2030, trzecia fala nowoczesności. Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju*, Min. AiC, Warszawa 2013.
- Raport «Polska 2050», Komitet prognoz, «Polska 2000 Plus», PAN, Warszawa 2011.
- Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.
- Szoki technologiczne w gospodarce światowej*, E. Mińska, T. Rynarzewski (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Tarchalski K., *Ekonomia polityczna Unii Europejskiej i jej problemy*, WNT, Warszawa 2013.
- The World Competitiveness Scoreboard 2014, IMD Geneve.
- Weresa M.A., *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2012.