

Eugeniusz M. Pluciński

prof. nadzw. dr hab., Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID 0000-0001-5036-1427

**HANDEL MIĘDZYNARODOWY VS BEZPIECZEŃSTWO
EKONOMICZNE PAŃSTW. WYBRANE ASPEKTY
DLA KRAJU CZŁONKOWSKIEGO UE
W GLOBALNEJ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ
NA PRZYKŁADZIE POLSKI**

Wprowadzenie

W warunkach postępującej liberalizacji rynków i ogólnoświatowej tendencji do integracji gospodarczej (pomimo chwilowych – jednakowoż asymetrycznych – za-
wirowań w tym względzie; *vide* planowany *brexit* [2019] czy protekcjonistyczne
zapędy USA w handlu światowym po roku 2016¹ z jednej strony, zaś z drugiej
m.in. wejście w życie umowy o wolnym handlu pomiędzy UE i Japonią [2019],

¹ Wojna handlowa z Chinami i EU; „uśpienie” negocjacji z UE ws. Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego (TTIP; szerzej o TTIP patrz: „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2014, nr 2: *Transatlantycka współpraca ekonomiczna i jej globalne implikacje*, s. 7 i n.); wyjście z projektu poszerzonej transpacyficznej integracji krajów Azji i Pacyfiku (TPP – międzykontynentalne porozumienie handlowe jako przykład kolejnej, tzw. trzeciej fali integracji regionalnej z udziałem m.in. krajów ASEAN, Japonii, Korei Płd., Chin, Indii, Australii, Nowej Zelandii, ale bez USA). Dotychczas dominowała integracja bilateralna pomiędzy krajami geograficznie sąsiedzkimi; por. K. Żołądkiewicz, *Partnerstwo Transpacyficzne (TPP) jako nowe porozumienie integracyjne w regionie Azji-Pacyfiku*, Szczecin 2018, s. 93 i n.

finalizowanie TPP bez USA, aktywność WTO² *etc.*) można postawić tezę, że batalia o dominację i bezpieczeństwo w świecie rozgrywa się również 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 w długim okresie udział w podziale korzyści z handlu światowego³ zależy nie tyle od konkurencyjności cenowej, jak głównie od konkurencyjności strukturalnej eksportu na bazie nowoczesnych czynników produkcji, co jest domeną krajów wysokorozwiniętych (KWR). Skutkuje bowiem nie tylko intensywniejszym udziałem w przeważającym dziś nowoczesnym wewnątrzgałęziowym (IIT) modelu handlu światowego, ale również pożądaną konkurencyjnością na rynkach światowych, niezależnie od fazy cyklu koniunkturalnego. W cyklu koniunkturalnym (kryzys czy ożywienie gospodarcze) zawsze wygrywają nowoczesne, innowacyjne gospodarki, co ma również przełożenie zarówno na poziom salda bilansu handlu zagranicznego i bilansu płatniczego, a w konsekwencji – na globalną równowagę gospodarczą państwa, jak również i na poziom dochodu narodowego⁴, co w całokształcie – pośrednio i bezpośrednio – wiąże się z bezpieczeństwem ekonomicznym państwa w gospodarce otwartej. Należy podkreślić, że aktualnie intensyfikacja udziału w handlu światowym (zatem i długookresowe korzyści w tym względzie), mierzone m.in. udziałem eksportu i importu w dochodzie narodowym (PKB/PNB) poszczególnych krajów, jak również stąd wynikających efektów synergii w pomnażaniu dobrobytu, są skorelowane właśnie z postępem naukowo-technicznym (PN-T) oraz innowacyjnością gospodarki w ogóle. Wszystko razem przekłada się na intensyfikację wzajemnego eksportu i importu produktów techno- i naukochłonnych (półproduktów i finalnych) pochodzących z tej samej gałęzi. Ekspansja handlu wewnątrzgałęziowego, który bazuje na PN-T, jest nieograniczona, tak jak i nieograniczony jest sam w sobie PN-T. Nie jest przypadkiem fakt, że KWR, w których produkcja globalna bazuje

² Por. E. Majchrowska, *20 Years of WTO – Effects of Its Activity and Perspectives of Its Functioning in the Context of Proliferation of Regional Agreements in the World Trade*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2016, nr 3: *Gospodarka światowa: między integracją a bezpieczeństwem międzynarodowym*, s. 53–78.

³ Czołowa „piątka” w eksporcie świata (dane WTO za 2017 r.): Chiny – 13,2%, USA – 9,0%, Niemcy – 8,4%, Japonia – 4,1%, Holandia – 3,8%; w imporcie świata: USA – 13,7%, Chiny – 10,5%, Niemcy – 6,6%, Japonia – 3,8%, Wlk. Brytania – 3,7%. Polska odpowiednio: 1,3% i 1,3%; por. WTO World Trade Statistical Review 2018, <https://www.wto.org/statis> [dostęp: 14.11.2019].

⁴ Wg MFV (dane za 2017 r. w mld USD) pierwsza piątka krajów o najwyższym PKB (w ujęciu nominalnym), stanowiąca ponad połowę światowego PKB (53% z 7965 mld USD), to, kolejno: USA (19 391 mld USD), Chiny (12 015 mld USD), Japonia (4872 mld USD), Niemcy (3685 mld USD) i Wlk. Brytania (2625 mld USD – minimalnie wyprzedza Indie: 2611 mld USD). Polska, z PKB na poziomie ca. 525 mld USD (0,65% PKB świata), zajmuje 24. pozycję; por. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01> [dostęp: 15.11.2018].

głównie na nowoczesnych czynnikach wytwórczych czy innowacyjności w ogóle, dominują w handlu światowym z wyraźną tendencją wzrostu wzajemnych obrotów towarami technointensywnymi⁵.

Bezpieczeństwo ekonomiczne państw w gospodarce otwartej można, a dziś wręcz należy, rozpatrywać również w kontekście zarządzania kryzysem gospodarczym, globalnym oraz w samej UE, szczególnie w Eurolandzie⁶. Należy podkreślić, że umiejętne, innowacyjne zarządzanie kryzysem to przede wszystkim zapobieganie kolejnym kryzysom w przyszłości, polega zatem na budowaniu w długim okresie trwałych fundamentów efektywnej alokacji czynników wytwórczych i powiększaniu bogactwa narodowego pojedynczych państw, co ma istotny wpływ na ich bezpieczeństwo ekonomiczne w gospodarce globalnej, nekanej coraz częściej przemiennymi kryzysami bankowymi, koniunkturalnymi i fiskalnymi.

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 jednocześnie wewnętrzną i zewnętrzną równowagę gospodarczą, jest ściśle powiązana z równowagą na rynku dóbr i usług, równowagą na rynku pieniężnym (gospodarka towarowo-pieniężna), na rynku walutowym (gospodarka otwarta) i rynku czynników wytwórczych (w tym rynku pracy) oraz równowagą budżetową wraz z równowagą pomiędzy odpływami i dopływami pieniądza w ogóle⁷. Odnosząc powyższe dywagacje do handlu *stricte* międzynarodowego, należy widzieć zatem bezpośredni związek między ceną pieniądza w gospodarce otwartej (stopa procentowa i kurs walutowy), która to poprzez kurs walutowy, podobnie jak i poziom koniunktury gospodarczej w świecie (czytaj: poziom i dynamika dochodu narodowego pośród krajów dominujących w gospodarce światowej) mają również wpływ na intensywność handlu światowego, szczególnie w krótkim okresie.

W kontekście wyżej podnoszonych zagadnień istotną jest zatem odpowiedź na pytanie co do wyzwań, jakie stoją przed Polską – kraju członkowskiego UE oraz WTO, mając na względzie bezpieczeństwo ekonomiczne w zglobalizowanym świecie – nie tylko regionalnie. Są to pytania odnoszące się szczególnie do wyzwań, jakie stoją przed polską gospodarką przede wszystkim w ramach

⁵ Por. M. Weresa, *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Warszawa 2012, rozdz. 3.

⁶ Por. E.M. Pluciński, *Euroland: kryzys fiskalny czy fundamentalny? Wybrane aspekty z perspektywy paradygmatu ekonomii integracji oraz kryzysu globalnej gospodarki towarowo-pieniężnej*, [w:] *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej. Księga jubileuszowa Profesora Jana Rymarczyka*, red. B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk, Wrocław 2012, s. 111–125.

⁷ Szerzej o modelowej równowadze globalnej w towarowo-pieniężnej gospodarce otwartej (model Mundella-Fleminga IS-LM-BP) patrz m.in.: E.M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej*, cz. 2, Warszawa 2004.

globalizacji regionalnej, a wynikających z członkostwa Polski w UE. Warto wiedzieć, że na kraje UE przypada blisko 80% polskiego eksportu w handlu ze światem (na KWR 86%), a polski eksport (popyt zewnętrzny) to blisko połowa popytu globalnego w polskiej gospodarce (popyt wewnętrzny i zewnętrzny⁸), który determinuje produkcję dóbr i usług. Skala produkcji ma zaś wpływ m.in. na dochód narodowy i stan koniunktury gospodarczej, zatrudnienie i płace oraz dochody do budżetu i jego równowagę, co jest istotne w kontekście zrównoważonego wzrostu gospodarczego, a także wygospodarowania dodatkowych środków m.in. na konieczny w dzisiejszym świecie innowacyjny rozwój gospodarki. Innowacyjny rozwój, który jest jednym z fundamentów bezpieczeństwa ekonomicznego (i nie tylko) państwa.

Na dziś (dane za 2017 r.), pomimo utrzymującego się od 2015 r. dodatniego salda w polskim handlu ze światem (głównie za sprawą nadwyżki w handlu towarami tradycyjnymi: meble, pojazdy i ich akcesoria, mięso i podroby oraz wyroby tytoniowe), przy rosnącej jednocześnie dynamice wolumenu eksportu oraz importu towarów i usług, w tym stabilnego, stosunkowo wysokiego udziału maszyn w polskim eksporcie (ca. 24%), udział towarów technointensywnych *vide* high-tech (towary, w cenie których nakłady na B&R przekraczają 10%) stanowi ledwie nieco powyżej 8%⁹. W tym relatywnie niskim poziomie eksportu wyrobów techno- i naukochłonnych należy dopatrywać się również przyczyny względnie niskiego poziomu intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w globalnym handlu Polski¹⁰, przede wszystkim z wysoko rozwiniętymi krajami UE, w tym z Niemcami, naszym największym rynkiem zbytu (27% polskiego eksportu ze światem, 34% polskiego eksportu z krajami UE-28, 45% polskiego eksportu ze starymi krajami UE-15). Otóż przy średnim poziomie 85–90% wskaźnika IIT w globalnym handlu (handel wewnątrzgałęziowy + handel międzygałęziowy) pomiędzy starymi krajami UE-15, w handlu Polski z krajami UE-15 wskaźnik IIT stanowi nieco powyżej 62%, co wskazuje po części na tzw. koszt utraconych możliwości – w obliczu członkostwa Polski w UE na poziomie wspólnego rynku z jego czterema wolnościami (swoboda przepływu towarów,

⁸ Szerzej patrz: *idem*, *Świat – Europa – Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Bydgoszcz–Kraków 2008, s. 23 i n.

⁹ Zaprezentowany wskaźnik i tak wydaje się być zawyżony, jeśli uwzględnimy tzw. efekt statystyczno-globalnego uproszczenia klasyfikacji gałęzi z obszaru np. high-tech, do których wlicza się m.in. części do finalnych produktów high-tech (produkowanych przez automaty wytwarzane w dużej części za granicą). W przypadku 24% udziału maszyn 12% to pojazdy i ich części, a nie maszyny elektryczne. Polska specjalizuje się w montażu samochodów i jako poddostawca części w przemyśle motoryzacyjnym szczególnie na rynku Niemiec; por. E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002–2012*, Kraków 2015, s.195–222 i n.

¹⁰ Szerzej: *ibidem*; E. Czarny, K. Śledziwska, *Polska w handlu światowym*, Warszawa 2009.

usług, siły roboczej i kapitału), mając na względzie potencjalne korzyści z intensyfikacji handlu w UE.

Niski udział wyrobów high-tech w polskim eksporcie oznacza jednocześnie, że powyższy wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego (62%) realizuje się głównie pośród tradycyjnych gałęzi (praco-, surowco- i kapitałochłonne), a nie pośród nowoczesnych, technointensywnych gałęzi produkcji¹¹, co świadczy m.in. o luce technologicznej Polski wobec krajów UE-15, a szczególnie wobec krajów jądra założycielskiego integracji europejskiej, w tym Niemiec.

O ile struktura geograficzna polskiego eksportu jest naturalnie zdominowana przez kraje członkowskie UE (Niemcy – 27,4%, Czechy – 6,4%, Wlk. Brytania – 6,4%, Francja – 5%, Włochy – 5,0%), jak i importu (Niemcy – 23,0%, Włochy – 5,3%, Francja – 4,0%), to w przypadku importu należy zauważyć względnie wysoki udział Chin (12%), co plasuje je na drugim miejscu: po Niemczech, a przed Rosją (6,5%)¹². Wysoki udział Chin w polskim imporcie odzwierciedla światową ekspansję eksportową tego państwa (nr 1 w eksporcie świata od 2014 r., w latach 2017/2018 r. udział na poziomie 13,2%), opartą w przeważającej mierze na cenowej konkurencyjności towarów nisko-przetworzonych, co nie oznacza, że eksport Chin w handlu ze światem bazuje tylko na produktach pracochłonnych, korzystając z dumpingu socjalnego i zaniżonego kursu juana. Należy podkreślić, że w ofercie eksportowej Chin rośnie dynamicznie udział produktów techno- i naukochołnych z obszaru medium- i high-tech, w tym szczególnie produktów IT (nie tylko firmy Huawei), zwiększając tym samym udział w eksporcie produktów nowoczesnych. Jest to skutkiem m.in. strategii „wielkiego skoku”, tym razem w obszarze innowacyjności, zatem następstwa przyjętej przed laty strategii gospodarczo-innowacyjnego rozwoju kraju (na początku 2018 r. PKB Chin – 15%, PKB świata¹³: USA – 24,3%, UE-28 – 21,8%, Niemcy – 4,6%).

Co do USA, największego globalnego gracza, również w handlu międzynarodowym (2. miejsce w eksporcie świata – 9,0% i 1. miejsce w światowym

¹¹ Należy podkreślić, że korzyści z intensyfikacji handlu wzajemnego – poprzez handel wewnątrzgałęziowy – dotyczą przede wszystkim tych gałęzi, gdzie wytwarzane są produkty wysokoprzetworzone, zatem raczej gałęzie przemysłowe, a nie rolno-spożywcze czy surowcochołonne *etc.*, a pośród gałęzi przemysłowych gałęzie technointensywne i naukochołonne, które wytwarzają produkty finalne złożone z wielu podzespołów i ich części. W ten sposób handel wzajemny pomiędzy krajami realizuje się nie tylko na bazie produktów finalnych (jak to ma miejsce m.in. w handlu produktami niskoprzetworzonymi), ale też na bazie ich części, stanowiąc dodatkowe strumienie w handlu, zatem intensyfikując handel. Im bardziej techno- i naukochołonne gałęzie, tym większa multiplikacja międzynarodowego podziału pracy i korzyści z handlu międzynarodowego, ale dla krajów, które dysponują podobnym wysokim poziomem rozwoju nauki, techniki i technologii (tzw. techno-naukowa substytucyjność podażowa gospodarek). Długookresową intensyfikację tego handlu (zatem korzyści) zabezpiecza nieograniczoność rozwoju PN-T w czasie.

¹² Por. handel zagraniczny Polski w 2017 r. (wg wstępnych danych GUS, <https://www.mpit.gov.pl>).

¹³ Wg prognoz ekspertów, przy zachowaniu dwucyfrowego tempa wzrostu PKB Chin, w 2050 r. sumaryczny PKB Chindii (Chiny + Indie) może stanowić ok. połowę PKB świata.

importcie – 13,7%), to mimo nieprzerwanego od roku 2010 wzrostu wzajemnych obrotów handlowych udział USA w polskim handlu jest raczej śladowy (7,1 mld USD, tj. 3,1% polskiego eksportu i 4,5 mld USD – ok. 2% polskiego importu). W polskim eksporcie do USA dominuje sprzęt transportowy (23% całości eksportu), elektronika i sprzęt komputerowy (13,5%) oraz maszyny (13,0% bez maszyn elektrycznych), zaś w imporcie struktura towarowa podobna jest jak w eksporcie i wynosi odpowiednio: 30%, 14% i 10%¹⁴.

Istota determinant handlu światowego z perspektywy korzyści i bezpieczeństwa ekonomicznego uczestników międzynarodowego podziału pracy w długim okresie

O ile wpływ koniunktury gospodarczej świata, podobnie jak i innych czynników oddziałujących na obroty handlowe w krótkim okresie (m.in. poziom kursu walutowego, krańcowa skłonność do importu pojedynczych krajów oraz ich zdolność płatnicza, protekcjonizm w handlu *etc.*) jest bezsporny, to rodzi się pytanie, czy rozwój handlu międzynarodowego jest zdeterminowany tylko przez kolejne fazy światowej koniunktury gospodarczej. Koniunktury, która w okresie prosperity intensyfikuje handel światowy, zaś w okresie kryzysu ogranicza jego obroty, eskalując jednocześnie skłonności do protekcjonizmu¹⁵ w handlu, co jeszcze bardziej zawęży jego możliwości. 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, Polska¹⁶, dla której Niemcy są głównym rynkiem zbytu.

Na marginesie należy dodać, że skłonności do protekcjonizmu w handlu, szczególnie w dobie innowacyjnego wyścigu w świecie (co ma szczególne odniesienie do sfery militarnej), może również nakręcać polityka, nie tylko handlowa (*vide* relacje USA–Chiny po roku 2016).

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

¹⁴ Wg danych GUS, <https://www.mpit.gov.pl>; por. także: E.M. Pluciński, *Integracyjny megaprojekt UE–USA (NAFTA?) z perspektywy polskiego eksportu i importu oraz modelu międzynarodowego podziału pracy*, [w:] *Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach*, t. 2, red. J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michałczyk, Wrocław 2014, s. 114–129.

¹⁵ Por. E.M. Pluciński, *Między wolnym handlem a kryzysem gospodarczym. Depresja 1933 versus kryzys 2009*, [w:] *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, red. M. Lasoń, Kraków 2010, s. 25–42.

¹⁶ Por. *idem*, *Konkurencyjność polskiej gospodarki na rynku Niemiec przed i po akcesji z UE*, [w:] *Polska wobec wyzwań bezpieczeństwa międzynarodowego*, red. K. Budzowski, Kraków 2010, s. 173–186.

kolejnych (następujących po sobie) krótkookresowych przedziałów czasowych. W długim okresie istotną dla dynamiki i intensywności handlu międzynarodowego pozostaje nie tyle koniunktura gospodarcza, co 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 – i przede wszystkim – pochodną postępu technicznego¹⁷. Pośród wyrobów przetworzonych, które stanowią $\frac{3}{4}$ handlu światowego, istotny udział w nim mają właśnie produkty technointensywne¹⁸. Obok wzrostu udziału w eksporcie światowym produktów technointensywnych mamy też do czynienia – jak wspomniano we wstępie – z wyraźnym efektem przesunięcia od tradycyjnego handlu międzygałęziowego do handlu wewnątrzgałęziowego. Handel wewnątrzgałęziowy¹⁹ w przypadku KWR oznacza, obok handlu produktami finalnymi, również handel półproduktami dla tych technologicznie złożonych produktów finalnych (*vide* francusko-brytyjska kooperacja w produkcji, byłego już, ponaddwukrotnego samolotu pasażerskiego Concorde), pozostając przy tym domeną krajów wysoko rozwiniętych (KWR). Dane dotyczące KWR (PKB *per capita* >10 tys. USD, 20% populacji świata), na które przypada około 60% światowej produkcji i 70% handlu międzynarodowego, pozwalają sformułować tezę, że handel światowy ewoluje w kierunku wymiany opartej na substytucyjności podażywo-popytowej partnerów handlowych. Substytucyjności podażowej, dodajmy, mierzonej podobieństwem struktury czynników produkcji w procesie tworzenia tegoż PKB, zatem i poziomu PN-T oraz substytucyjności popytowej, mierzonej podobieństwem wysokiego poziomu PKB *per capita*²⁰.

Mając na względzie wysoki poziom PKB warunkowany w KWR wysoką wydajnością pracy, u podstaw której leżą m.in. nowoczesne czynniki produkcji, można uznać, że za sprawą KWR międzynarodowy podział pracy (zatem 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 = PKB *per capita* < 3 tys. USD).

Intensywność udziału w handlu międzynarodowym, która rozstrzyga o poziomie korzyści z międzynarodowego podziału pracy, jest zatem skorelowana

¹⁷ Szerzej: T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Warszawa 2006, s. 128–162.

¹⁸ 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. Wydymus, Kraków 2008, s. 275 i n.

¹⁹ Por. J. Misala, E.M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, Warszawa 2000, s. 13–23 i n.

²⁰ PKB *per capita* Polski w tys. USD w 2017 r. (13,8) vs USA (59,8), Niemcy (44,8), Holandia (48,6); *ibidem*.

z poziomem rozwoju naukowo-technicznego²¹ i innowacyjnością gospodarki w ogóle²². 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 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 eksport²³, 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 koniunkturalnego²⁴.

Reasumując, 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 tradycyjny handel międzynarodowy²⁵.

Regionalizm handlowy vs efekty dobrobytowe gospodarki na przykładzie UE

Rozpatrując aktualny układ w światowym handlu regionalnym, należy zauważyć, że mimo ilościowego rozwoju regionalizmu handlowego brak jest znaczących zmian jakościowych, zarówno w kwestii niwelowania dysproporcji w poziomie rozwoju między KWR a KR, jak i wsparcia procesu liberalizacji handlu światowego. Wynika to m.in. z faktu, iż moc sprawcza co do liberalizacji handlu światowego leży nie tyle po stronie KR, co przede wszystkim po stronie globalnych graczy na rynku światowym (USA, UE, Chiny). Kryzysy gospodarcze temu nie sprzyjają, i to bez względu na starania WTO (*vide* brak do dziś kompromisu wobec

²¹ Por. M. Weresa, *Innowacje jako źródło przewagi konkurencyjnej w gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] *Szoki technologiczne w gospodarce światowej*, red. E. Mińska, T. Rynarzewski, Poznań 2009, s. 187–195 i n.

²² Szersza interpretacja teoretyczna problematyki innowacyjności wybiega poza schemat treści niniejszego opracowania. Dopelnieniem wybranych tylko aspektów innowacyjności w niniejszym opracowaniu jest bogata literatura przedmiotu; por. m.in. A. Oleksiuk, *Uwarunkowania i mechanizmy tworzenia innowacji jako czynniki rozwoju gospodarczego*, Olsztyn 2012, s. 16–54 i n.

²³ Por. P.R. Krugman, *Strategic Sectors and International Competition*, [w:] *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*, ed. R.M. Stern, Cambridge, Mass. – London 1987, s. 210 i n.

²⁴ Szerzej: E.M. Pluciński, *Polska w Unii Europejskiej a ryzyko komplementarności czynnikowo-gospodarczej*, [w:] *Szoki technologiczne w gospodarce światowej*, *op. cit.*, s. 49–70.

²⁵ Szerzej: *idem*, *Ekonomia gospodarki otwartej*, *op. cit.*, cz. 1 i 4.

postulatów Konferencji WTO Doha 2001), w tym szczególnie Konferencję WTO²⁶ na Bali¹³ czy też kolejne szczyty G-20 po roku 2007.

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 z definicji ma ograniczony charakter. Inaczej jest pomiędzy krajami rozwiniętymi tworzącymi strefę wolnego handlu, unię celną czy wspólny rynek, np. w UE, czy też finalizowane porozumienie krajów Azja–Pacyfik (APP). 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 UE²⁷) występuje pomimo realizowania m.in. polityki solidarności, mającej na celu wyrównywanie dysproporcji w poziomie rozwoju²⁸ pomiędzy krajami Unii. Ponadto UE – funkcjonując m.in. na zasadach unii celnej i odgradzając się od konkurencji światowej (wspólna zewnętrzna polityka handlowa wobec krajów trzecich), konkurencji, która wymusza postęp techniczny – dryfuje jednocześnie na obrzeża innowacyjnego świata ze wszelkimi negatywnymi skutkami dla (nie)konkurencyjności strukturalnej (technologicznej), pomniejszając jednocześnie jej bezpieczeństwo ekonomiczne²⁹ na rynku światowym³⁰.

Trzeba wiedzieć, że Europa³¹ już od dawna nie należy do centrum technologicznego świata (USA – Japonia – Azja Płd.-Wsch.), np. Niemcy – potentat gospodarczy w UE (1/4 PKB UE oraz tyleż handlu wzajemnego na wspólnym rynku) – są konkurencyjne na rynku światowym, ale raczej w obszarze średniej, a nie wysokiej technologii. O ile centra technologiczne świata myślą już kategoriami wyzwań tzw. „czwartej fali” społecznego rozwoju, gdzie technologia jest codziennością w życiu społecznym, a kosmos ma wymiar już nie tylko

²⁶ Szerzej: Z.W. Puślecki, *Nowe wyzwania wobec perspektyw funkcjonowania WTO*, [w:] *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, *op. cit.*, s. 63–73.

²⁷ Por. European Innovation Scoreboard 2018, <https://ec.europa.eu> [dostęp: 14.02.2019] oraz J. Kotyński, *Regres pozycji Polski na unijnej mapie innowacyjności 2010–2012*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula” 2013, nr 2(36), s. 55 i n.

²⁸ B. Sawicz, *Wpływ polityki regionalnej Unii Europejskiej na konwergencję regionów* (autoreferat pracy doktorskiej), Akademia Finansów, Warszawa 2011, s. 7 i n.; T. Dorożyński, *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych*, Łódź 2012, s. 122 i n.

²⁹ Por. E.M. Pluciński, *Istota bezpieczeństwa ekonomicznego Polski z perspektywy globalizacji regionalnej i światowej. Wybrane aspekty*, [w:] *Globalizacja – gra z dodatnim czy ujemnym wynikiem?*, red. M. Domiter, B. Drelich-Skulska, W. Michalczyk, Wrocław 2015, s. 306–322.

³⁰ Por. Z.W. Puślecki, *Unia Europejska wobec bezpieczeństwa ekonomicznego w warunkach globalizacji*, [w:] *Globalizacja – gra z dodatnim czy ujemnym wynikiem?*, *op. cit.*, s. 210–220.

³¹ Co prawda kraje UE kontynuują pościg za USA, Japonią i Kanadą, jednakowoż lepsze pod tym względem parametry mają Chiny (czynią to trzy razy szybciej). Pośród 28 krajów UE–28 18 krajów wykazuje postęp w procesie innowacji, zaś 10 pogorszenie wskaźników. Por. European Innovation Scoreboard, *op. cit.*

wojskowy, ale i cywilny, to Europa w większości przypadków pozostaje ze swoimi wyborami na poziomie wciąż „drugiej fali”, czyli społeczeństwa postindustrialnego. Przykłady można mnożyć³².

Podobną paralelę, ale na niższym poziomie technologicznego wtajemniczenia, można odnieść do luki technologicznej między KR i KWR, powiązanych ze sobą głównie na bazie tradycyjnego (międzygałęziowego) modelu międzynarodowego podziału pracy.

Uwzględniając fakt, że zarówno poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, jak i branżowa struktura eksportu są jedynie zwierciadłem czynnikowej struktury produkcji (PKB), wyzwaniem dla tradycyjnych gospodarek staje się strategia przejścia od biernego imitowania do kreowania postępu technicznego. Skuteczne przejście od strategii low-tech do high-tech wymaga jednakowoż kompatybilnej i spójnej w czasie, o schumpeterowskim³³ charakterze strategii, opartej na wzajemnym dopełnianiu się wewnętrznych i zewnętrznych determinant innowacyjności. Mniej rozwinięte kraje UE, imitując postęp techniczny w ramach wspólnego rynku bez uruchomienia wewnętrznych determinant innowacyjności i generowania postępu technicznego, zabezpieczają się co najwyżej przed pogłębianiem luki technologicznej w wymiarze regionalnym, a nie globalnym. Dla likwidacji luki technologicznej w zakresie wyrobów technointensywnych oraz wiedzochłonnych, a w konsekwencji – zwiększenia udziału w handlu wewnątrzgałęziowym³⁴, konieczny jest mechanizm generowania czystego postępu technicznego lub co najmniej aktywnej imitacji tego postępu, czyniącej z niej załączek kreacji czystego postępu technicznego (*vide* japoński model doskonalenia importowanych licencji i *know-how*). Na obecnym etapie szybkich zmian w obszarze nowoczesnej wiedzy i technologii nastawienie zaledwie na bierne imitowanie postępu technicznego przez nowe kraje Unii oznacza pograżanie się w tradycyjnej niekorzystnej komplementarności czynnikowej (eksport produktów praco-, surowco- i kapitałochłonnych vs import produktów techno- i wiedzochłonnych) ze wszelkimi negatywnymi

³² Wskaźnik szeroko rozumianej konkurencyjności gospodarczej państwa jest syntezą m.in. 12 wskaźników, podzielonych na 3 grupy. Pierwsza grupa (podstawowe wymogi konkurencyjności) obejmuje: instytucje, infrastrukturę, otoczenie makroekonomiczne, zdrowie i szkolnictwo wyższe; druga grupa (stymulatory efektywności): szkolnictwo wyższe i wyszkolenie, efektywność rynku dóbr, efektywność rynku pracy, rozwój rynku finansowego, gotowość technologiczną, rozmiar rynku; trzecia grupa (czynniki innowacyjności i złożoności): złożoność biznesu, innowacyjność. Por. The Global Competitiveness Report, *op. cit.*, s. 296.

³³ Szerzej patrz: J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960.

³⁴ Luka technologiczna, która stanowi o braku substytucyjności od strony podaży, jest równocześnie przyczyną względnie niskiego poziomu produktywności czynników wytwórczych, a w konsekwencji niskiego poziomu PKB *per capita*, co ogranicza handel wewnątrzgałęziowy również od strony popytowej – por. np. kupno trzeciego, tym razem produkcji francuskiej samochodu w rodzinie z Kolonii i jednocześnie kolejnego samochodu, tym razem niemieckiego w rodzinie z Paryża vs poziom PKB.

konsekwencjami pomniejszonych efektów dobrobytowych z gospodarki otwartej, w tym z członkostwa we wspólnym rynku UE.

Komplementarność czy substytucyjność Polski wobec rynku UE

Generalnie można mówić o poprawie konkurencyjności strukturalnej polskiego handlu w okresie transformacji. Szczegółowa analiza³⁵ handlu potwierdza jednak, że mimo postępu wciąż brak czynnikowej substytucyjności między polską gospodarką i rynkiem 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 (IIT = 62% z UE-15), i to niezależnie od znacznej poprawy w tym względzie (30% w 1989 r. przy UE-12). W obszarze wysokiej technologii (high-tech) w globalnym handlu Polski z UE-15 wskaźnik IIT pozostaje na poziomie niespełna 55% ze 100%. Trzeba wiedzieć, że w handlu wzajemnym starych krajów UE (EWG) średni wskaźnik IIT na poziomie znacznie wyższym (ok. 85% i więcej, np. w obszarze maszyn czy wysokiej technologii wynosi ok. 90%) był realizowany jeszcze przed poszerzeniem UE o Austrię, Finlandię i Szwecję (1995)³⁶.

Pomimo wzrostu średniego wskaźnika intensywności IIT stopa eksportu pojedynczych gałęzi o najwyższym poziomie IIT pozostaje raczej niewielka (wyjątkiem w tym względzie jest kapitałochłonna branża samochodowa). Tradycyjne gałęzie surowco-, praco- i kapitałochłonne dają łącznie 2/3 wartości polskiego eksportu. Pośród 30 gałęzi o najwyższym poziomie wskaźnika RCA (przewagi komparatywne we względnych kosztach produkcji) tylko cztery to gałęzie technointensywne, w tym jedna z branży high-tech. Względnie niska stopa eksportu wyrobów high-tech w długim okresie na tle innych branż – przy wciąż znacząco ujemnym poziomie wskaźnika RCA (wskaźnik względnych przewag komparatywnych w kosztach produkcji) – może oznaczać na obecnym etapie technologicznego rozwoju 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 tradycyjnego eksportu przy

³⁵ Szerzej: E.M. Pluciński, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE...*, op. cit.

³⁶ *Idem*, *Die Osterweiterung der Europäischen Union aus polnischer Sicht*, [w:] *Die Osterweiterung der EU. Chancen und Perspektiven*, hrsg. Sp. Paraskewopoulos, Berlin 2000, s. 224 i n.

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, zawartego 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 UE³⁷.

Wyartykułowane tendencje potwierdza również analiza konkurencyjności strukturalnej polskiego handlu z pojedynczymi krajami UE zarówno jeśli chodzi o stare kraje UE (np. Niemcy), jak i o czołówkę pośród nowych krajów UE-10+2+1 (np. handel z Republiką Czeską).

Przypadek Czech (podobnie jak i Słowacji, członka strefy euro) jest porównywalny ze względu na podobną ścieżkę procesu transformacji systemowej, w tym otwarcia gospodarki oraz wejścia do UE i komparatystykę dokonań w tym względzie. W latach 2004, 2012, 2017 poziom PKB *per capita* mierzony siłą nabywczą pieniądza (PPS) w relacji do średniej PKB dla UE-28: Polska 51/67/70; Słowacja /57/76/77/; Czechy /78/81/90/; (Niemcy /115/123/122/)³⁸. Czechy, nasz podstawowy partner handlowy pośród nowych krajów UE (UE-10+2+1), 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. Absolutny poziom PKB *per capita* w 2017 r. w Polsce to: 11,8 tys. EUR (70% średniej dla UE-28).

Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa z perspektywy handlu międzynarodowego w warunkach regionalnej i światowej globalizacji rynków – wyzwania dla Polski

Teoria i praktyka międzynarodowego podziału pracy wsparta mapą handlu międzynarodowego podpowiada, że trwała konkurencyjność eksportu (w ślad za tym stosowne korzyści z międzynarodowego podziału pracy), zatem i bezpieczeństwo ekonomiczne państw, jest osadzone – niezależnie od fazy cyklu koniunkturalnego – głównie na bazie proinnowacyjnej struktury produkcji, w drugiej zaś kolejności na stymulowaniu cenowej konkurencyjności eksportu oraz całej instytucjonalnej otoczki w handlu międzynarodowym. Powyższa teza obowiązuje na wszystkich poziomach gospodarki otwartej zarówno w formule klasycznego otwarcia przez handel zagraniczny, jak i handlu międzynarodowego w warunkach międzynaro-

³⁷ Por. *idem*, *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE...*, *op. cit.*

³⁸ Por. GDP *per capita* in PPS in 2017, UE-28 = 100; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> [dostęp: 10.02.2019].

dowej integracji gospodarczej, czy zglobalizowanych rynków światowych. O ile kraje wysokorozwinięte opierają swoją konkurencyjność w eksporcie na nowoczesnych czynnikach produkcji, innowacyjności w ogóle, to kraje rozwijające konkurencyjność swojej produkcji na rynkach światowych opierają w pierwszej kolejności na konkurencyjności cenowej, która wiąże się m.in. z polityką deprecjacji/dewaluacji kursu walutowego. Należy podkreślić, że deprecjacja waluty krajowej (podobnie jak protekcjonizm w handlu) jedynie petryfikuje istniejącą tradycyjną strukturę produkcji., co z kolei sprawia, że spirala względnego zaoferowania pogłębia się, spychając kraj do obszaru handlu tradycyjnego, dalekiego od konkurencyjności w obszarze nowoczesnej wiedzy i technologii. Podział korzyści z handlu światowego w relacji 70 do 30 na korzyść KWR (nie licząc dodatkowo efektów synergii z obszaru produkcji i akumulacji kapitału) odpowiada mniej więcej procentowemu udziałowi w korzyściach z handlu światowego obu tych grup państw. Tak jak w przypadku globalnej gospodarki światowej wydzielamy KWR i KR, to w przypadku globalizacji regionalnej, odnosząc się do przykładu UE – stosując jednocześnie daleko idącą paralelę oraz zachowując stosowne proporcje w tym względzie – można mówić o tzw. starych krajach UE-15 i nowych krajach UE-10+2+1. Polska, jak wiadomo, należy od 2004 r. do drugiej grupy (tzw. nowych krajów UE), zaś tzw. stare kraje UE to kraje o nowoczesnej (w przeważającej mierze) strukturze handlu.

Łącząc natomiast wnioski wynikające z analizy wspólnego rynku UE (JRW) i Eurolandu (UGW z derogacją w UE), można postawić tezę, że spełnienie warunków konwergencji realnej i strukturalnej jest kluczem dla nowych krajów UE, tak w kontekście wykorzystania potencjału JRW dla efektów dobrobytowych wynikających z dominującego tam wewnątrzgałęziowego podziału pracy, jak i formalnych pięciu fiskalno-monetarnych kryteriów zbieżności warunkujących wejście do Eurolandu. Chodzi o powiązane związkiem przyczynowo-skutkowym rodzaje substytucyjności: popytowej, podażowej i strukturalnej. Substytucyjność popytowa (mierzona podobieństwem PKB *per capita* w długim okresie) jest bowiem skutkiem substytucyjności podażowej (mierzonej podobieństwem ilości i jakości czynników wytwórczych stosowanych w produkcji), zaś substytucyjność strukturalno-instytucjonalna (mierzona m.in. podobieństwem struktury branżowej PKB oraz elastycznością i transparentnością rynków, a także mechanizmu alokacji czynników wytwórczych) limituje substytucyjność podażową.

Polska, pomimo poprawy konkurencyjności strukturalno-czynnikowej, jest wciąż komplementarna, a nie technologicznie substytucyjna wobec gospodarek krajów UE, szczególnie wobec większości starych krajów UE-15, na które przypada 80% polskiego handlu w ramach UE³⁹. Skutkiem przewag komparatywnych – głównie w obszarze produktów praco- i surowcochłonnych, oraz ich

³⁹ E.M. Pluciński, *10 lat Polski w Unii Europejskiej: od tradycyjnego do nowoczesnego modelu handlu...? Wybrane aspekty teoretyczno-empiryczne*, [w:] *Integracja europejska. Główne obszary badawcze*, red. K.A. Wojtaszczyk, J. Tymanowski, P. Stawarz, Warszawa 2015, s. 697–716.

braku w produktach techno- i wiedzochłonnych jest fakt, że polska gospodarka wpisuje się mniej intensywnie w dominujący na wspólnym rynku handel wewnątrzgałęziowy, przez co ogranicza swoje korzyści z międzynarodowego podziału pracy w ramach Unii. Z tego też względu Polska ponosi wyartykułowany wcześniej tzw. koszt utraconych możliwości z integracji europejskiej na poziomie wspólnego rynku (JRW UE). Technologiczna (nie)konkurencyjność polskiej gospodarki powoduje, że korzyści Polski z integracji (pomijając środki pomocowe) odnoszą się bardziej do efektów dobrobytowych charakterystycznych dla unii celnej (UC), a więc fazy integracji niższej niż JRW, którego formalnie jesteśmy członkiem od 2004 r. Można powiedzieć, że w przypadku Polski pośród efektów dobrobytowych z racji członkostwa w UE dominują efekty handlowo-produkcyjne (charakterystyczne dla UC), a nie produkcyjno-akumulacyjne właściwe dla JRW⁴⁰.

Uwzględniając fakt, że zarówno poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, jak i branżowa struktura eksportu są m.in. zwierciadłem czynnikowej struktury produkcji (PKB), wyzwaniem dla polskiej gospodarki (także z perspektywy ekonomicznego bezpieczeństwa państwa) wciąż pozostaje strategia przejścia od biernego imitowania do kreowania postępu technicznego, strategia innowacyjności w ogóle. Tym bardziej, że analizy dotyczące poziomu konkurencyjności polskiej gospodarki, sygnalizują postępujący regres, przy czym najniższy wynik cząstkowy dotyczył innowacyjności. Wg najnowszego raportu KE z 2018 r. Polska pod względem innowacyjności jest czwarta od końca wśród 28 krajów UE, wyprzedzając Chorwację (minimalnie) oraz Bułgarię i Rumunię, które są w ostatniej z czterech grup krajów UE₂₈, sklasyfikowanych pod względem postępów procesów innowacyjności – *smart innovators*. Pozostałe trzy grupy to: 1. *innovation leaders*, 2. *strong inovators*, 3. *moderate innovators* (ostatnie dwa kraje: Chorwacja i Polska)⁴¹. W stosunku do średniego poziomu indeksu innowacyjności w UE₂₈ = 100, poziom Polski = 57, odnotować zatem można minimalną poprawę w okresie od 2010 r., gdzie innowacyjność Polski = 54 (dla porównania: 18 krajów UE zanotowało w tym samym okresie wzrost absolutnego indeksu innowacyjności, zaś 10 jego spadek). Największy postęp w tym względzie odnotowały: Litwa, Malta, Holandia i Wlk. Brytania, zaś spadek – Cypr

⁴⁰ Szerzej: E.M. Pluciński, *Integracja europejska. Teoria i praktyka*, Wrocław 2005, cz. I.

⁴¹ Raporty KE z 2018 i 2013 r. wskazują m.in., że Polska wciąż pozostaje w tyle za średnią UE w zakresie inwestycji, doskonałości i wiedzochłonności gospodarki. Natomiast Raport (2012–2013) Światowego Forum Ekonomicznego w Davos w rankingu konkurencyjności globalnej (opartej na dwunastu parametrach zgromadzonych w trzech wydzielonych grupach: podstawowe wymogi konkurencyjności; stymulatory efektywności; czynniki innowacyjności i złożoności) uplasował Polskę na 41. pozycji pośród 144 sklasyfikowanych krajów świata, co oznacza regres wobec rankingu z lat 2011–2012 (39 m.). Najniższy wynik cząstkowy dla Polski dotyczył innowacyjności (61 m.). Por. J. Kotyński, *op. cit.* Podobne dane dotyczą okresu 2010–2017, por. European Innovation Scoreboard, *op. cit.*

i Rumunia. Liderami pozostają kraje skandynawskie ze Szwecją na czele (wskaźnik 140 średniej w UE) i Wlk. Brytania (130). Niemcy są liderem w drugiej grupie (129), odnotowując zarazem spadek w poziomie innowacyjności w latach 2010–2017. Powyższy stan dopełnia aktualnie odnotowany spadek Polski w Indeksie Wolności Gospodarczej (IWG' 2017): z 21. na 23. miejsce w Europie (z 45. na 46. w świecie) w rankingu The Heritage Foundation i „The Wall Street Journal”⁴². W okresie 2017/2018 odnotowano również znaczący spadek napływu BIZ.

Skuteczne przejście od strategii low-tech do high-tech wymaga kompatybilnej, spójnej w czasie, o schumpeterowskim charakterze strategii opartej na wzajemnym dopełnianiu się wewnętrznych i zewnętrznych determinant innowacyjności. Stawka na innowacyjność, oparta tylko na jej determinantach zewnętrznych (BIZ, środki pomocowe UE⁴³, Strategia Lizbońska, Strategia Europa 2020⁴⁴ etc.) nie tworzy możliwości ich optymalnego wykorzystania przy kreowaniu postępu technicznego⁴⁵, tym bardziej, że od przełomu 2017/2018 Polska notuje znaczny spadek napływu BIZ (w stosunku do lat minionych), a w nowym planie finansowym UE (2021–2027) nie będziemy już największym beneficjentem środków pomocowych UE. Dla skutecznego przejścia od strategii low-tech do high-tech 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 już czynników produkcji niż ich doskonaleniem. Sprzyjają temu względne różnice wyposażenia w czynniki wytwórcze pomiędzy krajami UE (por. warstwę wnioskową modelu Heckschera–Ohlina–Samuelsona⁴⁶) oraz sowita renta technologiczna realizowana przez wybrane stare kraje Unii. W konsekwencji występuje eskalacja procesu imitacji postępu technicznego z poziomu starych krajów UE przez jej nowe kraje. Tym samym rodzi się klasyczna pułapka „rynku sprzedającego” dla innowacyjności i odstawanie w zakresie B&R w wymiarze globalnym (*vide*

⁴² Spadek wynika w głównej mierze z pogorszenia skuteczności sądów, polityki monetarnej oraz warunków dla biznesu. Pozycji Polski nie zdołaly poprawić: wzrost notowań w kategorii fiskalizmu oraz inwestycji. Szerzej: Business Insider Polska z 28.01.2019; <https://businessinsider.com.pl> [dostęp: 28.01.2019].

⁴³ Wg danych Eurostatu w 2018 r. Polska uzyskała z funduszy unijnych 15,8 mld EUR (składka do budżetu UE: 4,5 mld EUR). Od 2004 r. wpłynęło do Polski 159,5 mld EUR, wpłaciliśmy 51,8 mld EUR. Netto (wg średniego kursu NBP) ca. 442 mld zł (ok. 21% PKB Polski z 2018 r. wg obliczeń autora EMP).

⁴⁴ Por. *Lizbońska Unia Europejska. Wybrane zagadnienia*, red. W. Tkaczyński, Kraków 2013, s. 161–196.

⁴⁵ A.H. Jasiński, *Innowacyjność w gospodarce Polski. Modele, bariery, instrumenty wsparcia*, Warszawa 2014, s. 47–131; J. Czerniak, *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*, Warszawa 2013, s. 199–290.

⁴⁶ Szerzej patrz: E.M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej, op. cit.*, Aneks I, s. 407 i n.

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 w wymiarze regionalnym, a nie globalnym.

Pośród wewnętrznych determinant strategii innowacyjności należałoby zwrócić uwagę na dokończenie procesu prywatyzacji, co wspólnie z proinnowacyjną ekonomią instytucjonalną mogłoby stworzyć samoistną bazę dla rozwoju konkurencji, zatem rynkowego wymuszania innowacyjności. Politykę zwiększonych wydatków na B&R należałoby rozpatrywać w kontekście permanentnie unowocześnianej edukacji (*od przedszkola do uniwersytetu*), podwyższania jakości kadry naukowo-badawczej (*kurs na jakość*), powiązania przemysłu z instytucjami naukowo-badawczymi przy jednoczesnym zwiększeniu udziału (aktualnie niskiego, dalekiego od zadekretowanego w UE celu 3%) w budżecie państwa wydatków na B&R.

Istotna w tym względzie jest również całościowa prorynkowa reforma funkcjonowania państwa w ogóle, przestrzegając przy tym zapisy Konstytucji, w tym istotę trójpodziału władzy. To wymaga jednak zasadniczych rozstrzygnięć w zakresie instytucji społeczeństwa obywatelskiego (nie: partyjnego) jak również w zakresie systemu alokacji⁴⁷ czynników wytwórczych w mechanizmie rynkowym. Uwzględniając proinnowacyjny schumpeterowski charakter alokacji czynników wytwórczych oraz warstwę wnioskową równania Solowa⁴⁸, 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, a w konsekwencji – innowacyjnych zachowań ludzkich) są nie do przecenienia, szczególnie w warunkach technologicznych wyzwań globalizującego się świata oraz pomniejszania ryzyka kosztu utraconych możliwości w przypadku członkostwa Polski w UE oraz bezpieczeństwa ekonomicznego państwa w ogóle. W tym kontekście należałoby się również zastanowić, czy reformy cząstkowe bez całościowego podejścia do strategii innowacyjności mogą być efektywne. Punktem wyjścia pozostaje wciąż niepodjęta od prawie 30 lat decyzja o wdrożeniu ponadpartyjnej kompleksowej strategii innowacyjności⁴⁹, wymykającej się z logiki

⁴⁷ Por. m.in. R. Florek, *21 powodów dlaczego nie możemy dogonić Zachodu*, <http://gazeta.pl> [dostęp: 3.05.2013].

⁴⁸ R. Solow traktował o wpływie technologii i edukacji – jako istotnej przyczynie sprawniejszej 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.

⁴⁹ *Ibidem*; por. J. Czerniak, *op. cit.*; A.H. Jasiński, *op. cit.*

cyklu wyborczego – strategii rozpisanej w czasie (krótki, średni i długi okres), 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 technologię i nowoczesną wiedzę) strategia proinnowacyjnego rozwoju jest – dla bezpieczeństwa⁵⁰ ekonomicznego państwa – równie ważna, jak bezpieczeństwo energetyczne czy wojskowe *etc.* Warto zaznaczyć, że strategia proinnowacyjnego rozwoju jest czymś więcej niż samą modernizacją gospodarki. Innowacyjność to również tworzenie czegoś nowego, a nie tylko imitowanie już istniejących form we wszystkich wspomnianych czterech fazach społecznego procesu gospodarowania, szczególnie w procesie produkcji i wymiany. O ile modernizacja gospodarki dokonuje się w obrębie substytucyjnego PN-T (dominuje imitacja PN-T na bazie zmiany relacji czynnika praca – kapitał), to innowacja gospodarki (w tym procesie produkcji i zbytu) dokonuje się w obrębie czystego PN-T (nowe technologie, nowe produkty, nowy sposób organizacji pracy *etc.*⁵¹).

Potrzeba proinnowacyjnej restrukturyzacji gospodarki pojawiła się już w połowie lat 90., kiedy koniecznym dopełnieniem systematyzowania procesu reform stała się proinnowacyjna restrukturyzacja gospodarki. Ten drugi etap transformacji – przejście od komplementarności do substytucyjności technologicznej, został zaprzeczony⁵².

Dla bezpieczeństwa ekonomicznego państwa istotne znaczenie w gospodarce towarowo-pięniężnej ma również równowaga budżetowa, szerzej – finansów publicznych. Temat sam w sobie wymagający osobnego studium; nawiązując zdawkowo do tematu, należy jednak podkreślić, że sanacja finansów publicznych jest ważnym wyzwaniem stojącym przed Polską, bo nie chodzi tu tylko o postrzeżenie problemu przez pryzmat wypełnienia kryteriów fiskalno-monetarnych

⁵⁰ Narodowy Program Foresight Polska 2020, „Komitet Prognoz Polska 2000 Plus”, Warszawa 2009, s. 46–78.

⁵¹ Por. A. Olesiuk, *op. cit.*, s. 38–41; K. Prandecki, *Innowacyjność a rozwój – ujęcie teoretyczne*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni VISTULA” 2013, nr 2(36), s. 5–15.

⁵² Polityka gospodarcza była i jest determinowana przez bieżące zarządzanie zasobami. Ma charakter strategii krótkookresowej, którą wyznacza nie tyle kolejny etap realizacji długookresowej strategii proinnowacyjnego wzrostu, co ostrość gospodarczych szoków wewnętrznych i zewnętrznych. Epatowanie przez kolejne rządy troską o poziom inflacji (zatem poziom stopy procentowej i kursu walutowego) potwierdza jedynie, że nie jest realizowana kompleksowa strategia proinnowacyjnego rozwoju. O ile poziom technologicznej niekonkurencyjności polskiej gospodarki na przełomie lat 80. i 90. był odziedziczony po nieefektywnym systemie alokacji zasobów, to dziś utrzymująca się luka technologiczna jest konsekwencją m.in. wyżej wyartykułowanego „grzechu zaniechania” prawie 30 lat transformacji. Przypomina o tym również analiza technologicznej (nie) konkurencyjności w handlu z Republiką Czeską, której historia transformacji gospodarczej jest podobna... ale tylko w kontekście czasu.

z Maastricht, warunkujących przyszłe wstąpienie Polski do strefy euro⁵³. Chodzi też m.in. o to, by równowaga fiskalna, jako jeden z elementów długookresowej równowagi gospodarczej państwa, mogła sprzyjać proinnowacyjnemu wzrostowi PKB, 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.

Podsumowanie. Wybrane wyzwania dla Polski jako uczestnika regionalnej i światowej globalizacji

Uwzględniając 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: konkurencyjność w gospodarce globalnej.

Dorobek wcześniej cytowanych teorii oraz ich implementacja w postaci zastosowania ekonomii podażyowo-instytucjonalnej w krajach restrukturyzujących proinnowacyjnie gospodarkę jest z pewnością pouczający. Powinien posłużyć jako intelektualna refleksja w kreowaniu długookresowej ponadpartyjnej strategii rozwoju w Polsce. Wprowadzanie bowiem do otoczenia gospodarczego „decyzyjnego zamętu” przez podejmowanie doraźnych (podyktowanych interesem grupowym) decyzji, wymykających się logice długookresowych działań oraz racjonalnych oczekiwań gospodarczych, nie można wytłumaczyć nawet dorobkiem laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii. Przypomnę, że D. Kahneman i V. Smith zostali wyróżnieni (2002) za pionierskie badania ekonomicznych zachowań ludzi, uwzględniające psychologiczne determinanty decyzji podejmowanych w warunkach niepewności otoczenia gospodarczego. Chodzi tu jednak o psychologię akademicką, a nie psychologię potoczną. 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 Eurolandzie⁵⁴,

⁵³ Szerzej patrz: E.M. Plucinski, *Polityka vs ekonomia integracji – wybrane aspekty z perspektywy wielu prędkości integracji w UE*, referat wygłoszony podczas XVIII Międzynarodowej Konferencji Krakowskiej Akademii, 11–12.06.2018 [w druku].

⁵⁴ Od momentu wybuchu kryzysu fiskalnego w Eurolandzie gremia decyzyjne UE podejmowały liczne działania, by zapobiec dalszemu pogłębianiu i rozszerzaniu się kryzysu w przestrze-

zaś w wymiarze globalnym m.in. na rzecz sanacji fundamentalnych funkcji pieniądza w gospodarce towarowo-pieniężnej, tak by pieniądź mógł wspierać gospodarkę realną⁵⁵, a nie być przedmiotem spekulacji samym w sobie. Istotnym problemem w tym względzie okazuje się nabrzmiewający kryzysowo aspekt relacji między korporacjami transnarodowymi a narodowymi państwami⁵⁶, czy problem (nie)sprawiedliwego podziału efektów społecznego procesu gospodarowania i z tym m.in. związany kryzys migracji w świecie – szczególnie niekontrolowanej imigracji w UE. Istotnym komponentem bezpieczeństwa ekonomicznego w tym względzie jest również (nabierający tempa po 2016) projekt wspólnej polityki dosłownego bezpieczeństwa i obrony UE, który może nie wprost, ale pośrednio również związany jest z bezpieczeństwem ekonomicznym krajów UE w zglobalizowanym świecie.

Należy jednak wyraźnie podkreślić, że kryzys i mankamenty globalnej gospodarki towarowo-pieniężnej zdominowanej przez ekonomię neoliberalną są jedynie dopełnieniem, a nie przyczyną kryzysu w integracji europejskiej⁵⁷.

Na zakończenie dodajmy, że wszystkie podjęte (i niepodjęte) przez autora wątki związane z tematem opracowania, w tym z kryzysem integracji europejskiej, skłaniają do wzięcia pod rozwagę tezy, iż pożądaną innowacyjnością w zarządzaniu procesem integracji europejskiej jest – jak paradoksalnie by to nie brzmiało – powrót do źródeł, czyli ekonomii integracji. Powołując się na wybitnego eksperta w dziedzinie innowacji i wzrostu gospodarczego Clayтона Christensena (Harvard Business School), można uznać, że w zarządzaniu kryzysem fiskalno-bankowym Eurolandu bardziej chodzi o innowacyjność transformacyjno-wydajnościową („*disruptive*” and „*empowering*” *innovation*), a nie tzw. innowacyjność podtrzymującą (*sustaining*)⁵⁸ mechanizm funkcjonowania strefy euro i całej UE. W rozumowaniu autora opracowania chodziłoby m.in. o powrót do dominacji ekonomii integracji nad polityką integracji, nie zwalniając teźe

ni integracji europejskiej oraz jego wyeliminowania w przyszłości. Analizując ramy oraz instrumentarium zarządzania kryzysem w Eurolandzie, można śmiało postawić tezę, że dotychczasowa walka z kryzysem to bardziej gaszenie pożaru niż likwidacja jego przyczyn. Mocno spóźnione powołanie do życia unii bankowej i paktu fiskalnego czy planowany na początek 2021 r. oddzielny w ramach UE budżet dla krajów członkowskich strefy Euro, choć miały wzmocnić ramy instytucjonalne i kontrolne w Eurolandzie, w małej tylko mierze dotyczą fundamentalnych – z punktu widzenia istoty i teorii unii walutowej – uwarunkowań funkcjonowania strefy euro. Stawka na kontrolowanie banków i oddzielenie ryzyka bankowego od zadłużenia państwa to wciąż tylko stawianie tamy dla kryzysowego rozlewiska, podobnie jak i usankcjonowanie dwóch prędkości integracji w UE od 2021 r. Por. *ibidem*.

⁵⁵ *Idem*, Euroland: kryzys fiskalny czy fundamentalny?, *op. cit.*, s. 111–125.

⁵⁶ S. Marcuzzi, *Private Imperien. Konzerne gewinnen dramatisch an Einfluss – an Kosten der Nationalstaaten Nationalstaaten*, „PG Onlinejournal”, 6 Februar 2019.

⁵⁷ Szerzej: E.M. Pluciński, *Uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne kryzysu strefy euro*, [w:] *Integracja gospodarcza i handel*, red. K. Budzowski, J. Świerczyńska, Kraków 2012, s. 11–22.

⁵⁸ Por. C.M. Christensen, *Przełomowe innowacje*, tłum. z ang. *The Innovators Dillema*, Warszawa 2010.

polityki z obowiązku kreowania kierunków rozwoju procesów integracji europejskiej wraz z mocą sprawczą ich wspierania poprzez stosowne traktaty i postanowienia unijne. Jednak bez dekretowania w ich zapisach *ex ante* (raczej *ex post* na bazie ewolucyjnej dojrzałości stanu integracji) przełomowych dat, szczególnie na drodze pogłębiania procesów integracji (*vide* kolejne fazy integracji). O ile integracja europejska na poziomie unii celnej w pełni sprawdziła się historycznie, intensyfikując ewolucyjnie efekty dobrobytowe krajów wobec siebie komplementarnych i/lub substytucyjnych, w warunkach – co istotne – zróżnicowania kulturowego, światopoglądowego, religijnego *etc.*, to już wyższe jej fazy zadekretowane w czasie przez politykę integracji wywołują w tym względzie dyskusje (wspólny rynek – 1993) oraz wątpliwości (Euroland – 1999 *vs* 1997, tym bardziej jako UGW z derogacją w czasie, tj. czasowo bez unii fiskalnej). 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 z derogacją) też jest hierarchicznie określona. Jakiegokolwiek przyspieszenie w przejściu do wyższej fazy integracji na bazie decyzji politycznych, a nie dojrzałości ekonomicznej i strukturalno-instytucjonalnej *etc.* integrujących się krajów, przynosi, jak się okazuje, zamiast zwiększenia efektów dobrobytowych na poziomie mikro- i makroekonomicznym – groźbę rozpadu teźże integracji.

Ponadto powszechnie panujące obiektywne prawo nierównomiernego rozwoju w przestrzeni i w czasie społeczeństw gospodarujących wciąż jest aktualne. Ze szczególną mocą przejawia się w gospodarce otwartej bez względu na jej formę : tradycyjny międzynarodowy podział pracy, globalizacja regionalna (*vide* UE) czy też globalizacja światowa. Prawdą jest też, że istniejących (choć ewoluujących w czasie) różnic społeczno-mentalnych, religijno-światopoglądowych, podobnie jak i dysproporcji strukturalno-gospodarczych czy innowacyjno-rozwojowych nie da się zlikwidować na zasadzie uzgodnienia i realizacji politycznego projektu przyspieszonej integracji, nie wnikając w istotę czasu (niezbędnego do spłaszczenia rzeczonych dysproporcji) i – co istotne z punktu widzenia zrównoważonego wzrostu w gospodarce otwartej – praw ekonomii, będących elementem składowym praw zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Trzeba mieć świadomość, że naruszenie równowagi społeczno-gospodarczej oraz jej kryzysowe konsekwencje (w kontekście m.in. przyspieszonej realizacji projektu Eurolandu, który aktualnie, obok kryzysu imigracyjnego, stanowi o kryzysie UE w ogóle) jeszcze bardziej wyostrzają wspomniane egoizmy narodowe, różnice mentalne czy światopoglądowe, co nie służy realizacji idei Roberta Schumana – prekursora integracji europejskiej.

Jak podpowiada historia (ta najnowsza – m.in. w przypadku kryzysu integracji europejskiej, jak i ta bardziej odległa, odnosząca się do nieudanej

próby przyśpieszenia rozwoju dziejów z pominięciem kapitalistycznego sposobu produkcji), wszelkie rewolucyjne przyśpieszenia biegu historii przynoszą skutek odwrotny do zamierzonego. A przecież szlachetny zamysł Roberta Schumana (ministra spraw zagranicznych Francji) z 1950 r. o powołaniu do życia w 1951 r. Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS) na 50 lat – jako zaczyn dla idei: „przez korzystną ekonomicznie międzynarodową kooperację gospodarczą do trwałego pokoju w Europie” (nękanej przez wieki wojnami zwaśnionych krajów) – nie przewidywał szybkiej eskalacji procesów integracji europejskiej w głąb. Kolejne bowiem formy i fazy europejskiej integracji oparte na poszerzonej o inne gałęzie istocie prostej kooperacji w obszarze węgla i stali zostały wyartykułowane przez traktaty rzymskie (TRz) w 1957 r. Określiły docelowo jedynie utworzenie unii celnej na bazie powołanych do życia Europejskich Wspólnot Gospodarczych (EWG) i Euroatomu, multiplikując wielobranżowo schemat współpracy w EWWiS. Unii celnej, która sprawdziła się historycznie, mimo różnic gospodarczych, strukturalnych, mentalnych, kulturowych czy światopoglądowych⁵⁹.

Bibliografia

- Christensen C.M., *Przełomowe innowacje. Możliwość rozwoju czy zagrożenie dla przedsiębiorstwa*, tłum. H. Simbierowicz, Warszawa 2010.
- Constacio V., *Establishment of the Single Supervisory Mechanism. The First Pillar of the Banking Union*, ECB 11th Annual European Financial Services Conference, Brussels, 31 January 2013, <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2013/html/sp130131.en.html> [dostęp: 17.04.2019].

⁵⁹ Swoistą „puszkę Pandory” w procesie integracji europejskiej otworzyło (mniemam) przedwczesne zakończenie sformowania strefy wolnego handlu (1968 r. wobec zaplanowanego 1970 r.), co stworzyło asumpt w myśleniu o politycznym projekcie przyśpieszenia procesu pogłębiania integracji europejskiej (w zamyśle utworzenie wspólnego rynku, UGW, UPG etc.). Początkiem wizji tegoż projektu był Jednolity Akt Europejski (1986 r.), który zmaterializował się w postaci Traktatu o UE z 1991 r. (Maastricht), który poszerzał zakres integracji europejskiej w stosunku do TRz z 1957 r. wyznaczając utworzenie JRW na 1993 r., a UGW (unia walutowo-fiskalna) na 1997 r. Tworzenie wspólnego rynku UE i UGW jako wyższych faz integracji – bardziej skomplikowane zarówno pod względem formalnym, jak i logistycznym niż tworzenie – spowodowało, że utworzono w 1993 r. ale niedomknięty JRW UE ale niedomknięty, co pokutuje do dziś. Podobnie pierwotnie zaplanowana UGW na 1997 r. powstała z 2 letnim przesunięciem, bo w 1999 r. i to w ograniczonym wymiarze. Zamiast unii finansowo-walutowej powołano do życia unię walutową – strefę euro (Euroland), bez zachowania w tym względzie niezbędnych uwarunkowań dla utworzenia unii walutowej (teoria optymalnych obszarów walutowych, brak unii bankowej etc.), a unię fiskalną – jako niezbędne dopełnienie unii walutowej – wsparło jej proteżą w postaci 5 kryteriów fiskalno-monetarnych (zwanymi kryteriami z Maastricht), zresztą wybiórczo przestrzeganych w czasie przez państwa członkowskie. Luki systemowe przyśpieszenia na bazie politycznego zadekretowania integracji w głąb, mimo braku realnego uzasadnienia w tym względzie, przy jednoczesnej integracji „wszerz” na zasadzie katapulty od razu do fazy JRW UE (zamiast na poziom unii celnej) obnażył kryzys światowy 2007+. Kryzys UE trwa do dziś.

- Czermińska M., *Wspólna Polityka Handlowa Unii Europejskiej. Znaczenie dla ochrony jednolitego rynku wewnętrznego i międzynarodowego bezpieczeństwa ekonomicznego*, Toruń 2019.
- Czerniak J., *Polityka innowacyjna w Polsce. Analiza i proponowane kierunki zmian*, Warszawa 2013.
- Dorożyński T., *Rola polityki spójności Unii Europejskiej w usuwaniu regionalnych nierówności gospodarczych. Wnioski dla Polski*, Łódź 2013.
- Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*, red. E. Najlepszy, M. Bartosik-Purgat, Poznań 2009.
- Die Osterweiterung der Europäischen Union. Chancen und Perspektiven*, hrsg. S. Paraskewopoulos, Berlin 2000.
- European Innovation Union Scorebord 2013. Enterprise and Industry*, EU 2012, Annex E.
- European Innovation Union Scoreboard 2018. Enterprise and Industry*, EU 2018.
- Gospodarka światowa w XXI wieku*, red. M. Czermińska, Kraków 2015.
- Gotz M., *Kryzys i przyszłość strefy euro*, Warszawa 2012.
- Integracja gospodarcza i handel*, red. K. Budzowski, J. Świerczyńska, Kraków 2012.
- Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie*, t. 2, red. J. Rymarczyk, W. Michalczyk, Wrocław 2013.
- Jasiński A.H., *Innowacyjność w gospodarce Polski. Modele, bariery, instrumenty wsparcia*, Warszawa 2014.
- Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, red. W. Bieńkowski, M.A. Weresa, M.J. Radło, Warszawa 2010.
- Kotyński J., *Regres pozycji Polski na unijnej mapie innowacyjności 2010–2012*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula” 2013, nr 2(36).
- „Krakowskie Studia Międzynarodowe” 2014, nr 2: *Transatlantycka współpraca ekonomiczna i jej globalne implikacje*.
- Krugman P.R., *The Return of Depression Economics and The Crisis of 2008*, New York 2009.
- Landi Z., *Europäische Integration. Die größte Bedrohung der transatlantischen Beziehungen ist das Zögern Deutschlands, nicht die Freundschaft zu Frankreich*, „IPG Onlinejournal”, 5 Februar 2019.
- Lizbońska Unia Europejska. Zagadnienia wybrane*, red. J.W. Tkaczyński, Kraków 2013.
- Marcuzzi S., *Private Imperien. Konzerne gewinnen dramatisch an Einfluss – an Kosten der Nationalstaaten*, „PG Onlinejournal”, 6 Februar 2019.
- Merkel W., *Demokratie und europäische Integration: ein Trade off?*, „Neue Gesellschaft. FH” 2013, Nr. 2.
- Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, red. M. Lasoń, Kraków 2010.
- Misala J., Pluciński E.M., *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*, Warszawa 2000.
- Perspektywy integracji ekonomicznej i walutowej w gospodarce światowej. Dokąd zmierza strefa euro?*, red. K. Opolski, J. Górski, Warszawa 2012.
- Pluciński E.M., *10 lat Polski w Unii Europejskiej: od tradycyjnego do nowoczesnego modelu handlu? Wybrane aspekty teoretyczno-empiryczne*, [w:] *Integracja europejska. Główne obszary badawcze*, red. K.A. Wojtaszczyk, J. Tymanowski, P. Stawarz, Warszawa 2015.

- Pluciński E.M., *Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa w gospodarce otwartej a wyzwania dla państwa. Wybrane aspekty* [w:] *Państwo demokratyczne, prawne i socjalne. Księga jubileuszowa dedykowana profesorowi Zbigniewowi Antoniemu Maciągowi*, t. 4: *Studia społeczne, polityczne i ekonomiczne*, red. M. Grzybowski, Kraków 2014.
- Pluciński E.M., *Ekonomia gospodarki otwartej*, cz. 2, Warszawa 2004.
- Pluciński E.M., *Euroland: kryzys fiskalny czy fundamentalny? Wybrane aspekty z perspektywy paradygmatu ekonomii integracji oraz kryzysu globalnej gospodarki towarowo-pięniężnej*, [w:] *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej. Księga jubileuszowa Profesora Jana Rymarczyka*, red. B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk, Wrocław 2012.
- Pluciński E.M., *Integracja europejska. Teoria i praktyka*, Wrocław 2005.
- Pluciński E.M., *Istota bezpieczeństwa ekonomicznego Polski z perspektywy globalizacji regionalnej i światowej. Wybrane aspekty*, [w:] *Globalizacja – gra z dodatnim czy ujemnym wynikiem?*, red. M. Domiter, B. Drelich-Skulska, W. Michalczyk, Wrocław 2015.
- Pluciński E.M., *Polityka antykryzysowa USA – Wymiar globalny czy lokalny. Wybrane aspekty z perspektywy narastającego protekcjonizmu w handlu światowym*, [w:] *Współczesna gospodarka światowa i jej podmioty w warunkach niestabilności*, red. T. Sporek, Katowice 2010.
- Pluciński E.M., *Polityka vs ekonomia integracji – wybrane aspekty z perspektywy wielu prędkości integracji UE*, referat wygłoszony podczas XVIII Międzynarodowej Konferencji Krakowskiej Akademii, 11–12.06.2018 [w druku].
- Pluciński E.M., *Świat – Europa – Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Kraków – Bydgoszcz 2008.
- Polska wobec wyzwań bezpieczeństwa międzynarodowego*, red. K. Budzowski, Kraków 2010.
- Prandecki K., *Innowacyjność a rozwój – ujęcie teoretyczne*, „Kwartalnik Naukowy Uczelni VISTULA” 2013, nr 2(36).
- Puślecki Z.W., *Unia Europejska wobec bezpieczeństwa ekonomicznego w warunkach globalizacji*, [w:] *Globalizacja – gra z dodatnim czy ujemnym wynikiem?*, red. M. Domiter, B. Drelich-Skulska, W. Michalczyk, Wrocław 2015.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Warszawa 2006.
- Szoki technologiczne w gospodarce światowej*, red. E. Mińska, T. Rynarzewski, Poznań 2009.
- Tarchalski K., *Ekonomia polityczna Unii Europejskiej i jej problemy*, Warszawa 2013.
- Weresa M.A., *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Warszawa 2012.
- Żołądkiewicz K., *Partnerstwo Transpacyficzne (TPP) jako nowe porozumienie integracyjne w regionie Azji-Pacyfiku*, Szczecin 2018.

International Trade and the Economic Security of States. Selected Aspects from the Perspective of an EU Member State in the Global World Economy on the Example of Poland

The paper focusses on selected aspects of economic security of states in the open economy. The battle for dominance and security primarily takes place in the field of economics (regardless of temporary disruptions in this regard). Participation in distribution of benefits from international division of labour is analyzed from the perspective of export competitiveness, based on modern production factors. The export of products from the techno- and scienceintensive industries is also seen as a basis for intensifying the state's participation in the dominant intra-industry model of international trade (including between highly developed EU countries). The economic security of the state is also analysed in the context of managing the financial and economic crisis in the world and in EU itself. In the context of the issues raised above, it is therefore important to answer the question about the challenges facing Poland in view of economic security in a globalized world. An attempt to answer the questions posed is presented at the end of the study, after a theoretical and empirical analysis of the abovementioned cases.

Key words: economic security, open economy, regional and world globalisation, the benefits of international division of labour, structural-factor competitiveness, intra-industry trade Poland UE, crisis of real and monetary global economy, crisis management in the UE

Handel międzynarodowy vs bezpieczeństwo ekonomiczne państw. Wybrane aspekty dla kraju członkowskiego UE w globalnej gospodarce światowej na przykładzie Polski

Referat koncentruje się na wybranych aspektach bezpieczeństwa ekonomicznego państwa w warunkach postępującej liberalizacji rynków i ogólnoświatowej tendencji do integracji gospodarczej (mimo chwilowych zakłóceń w tym względzie). Udział w podziale korzyści z międzynarodowego podziału pracy jest analizowany z perspektywy konkurencyjności strukturalnej produkcji zatem m.in. eksportu, opartego na nowoczesnych czynnikach produkcji. Eksport produktów z branży technointensywnej i naukochłonnej jest jednocześnie rozpatrywany jako baza dla intensyfikacji udziału państwa w dominującym na świecie - nowoczesnym wewnątrzgałęziowym – modelu handlu międzynarodowego (w tym w handlu między krajami wysoko rozwiniętymi w UE). Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa w gospodarce otwartej jest analizowane również w kontekście zarządzania kryzysem finansowo-gospodarczym w świecie oraz w samej UE. W kontekście wyżej podnoszonych zagadnień istotnym jest zatem odpowiedź na pytanie co do wyzwań jakie stoją przed Polską, mając na względzie bezpieczeństwo ekonomiczne w zglobalizowanym świecie. Próba odpowiedzi na postawione pytania jest zaprezentowana w zakończeniu opracowania, po uprzedniej teoretyczno-empirycznej analizie rzeczonych wyżej przypadków w zarysie.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo ekonomiczne państwa, gospodarka otwarta, globalizacja regionalna, globalizacja światowa, korzyści z międzynarodowego podziału pracy, handel wewnątrzgałęziowy, konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu w UE, kryzys globalnej gospodarki towarowo-pieniężnej, zarządzanie kryzysem w UE